

Выгода бескорыстия

Студенты САФа доказали,
что благотворительность может быть прибыльным делом

Лада Степанова



Команда «Душистый перец» (Rush Hot Chili Brains), состоявшая исключительно из выпускников Сибирско-Американского факультета — Ольги Толокновой, Наталии Ефимовой и Егора Москвитина, стала победителем международного молодежного конкурса инновационных идей Challenge:Future. Сибиряки предложили модель сайта, где могли бы встречаться представители бизнеса, благотворительных организаций и волонтеры.

Challenge:Future — это глобальный международный молодежный проект, цель которого — найти талантливых людей, умеющих генерировать идеи. Причем не просто идеи, а такие, которые будут работать во всем мире лет 20-30. Идея амбициозная, поэтому искали двигателей прогресса долго — отбор длился полтора года. Финал конкурса прошел на саммите в Бледе (Словения), в финал из 600 команд вышли только 5. За право быть лучшими состязались представители Канады, Южной Африки, Венесуэлы, Индии и России. Победителями стали две команды — из России и из Индии. Они и поделили главный приз конкурса — 20 000 евро.

— Ребята, почему вы назвали команду «Душистый перец»?

Ольга Толокнова, выпускница российско-австралийской программы САФа:

Перец на английском означает еще и «острый ум». Своими свежими и смелыми идеями, проектами мы хотим оказать положительное влияние на общество. Название получилось, когда мы переводили его с английского, а душистыми стали, потому что стремимся все делать с душой.

— Как возникла сама идея проекта?

Ольга Толокнова:

— У нас было несколько вариантов, и только идею по благотворительности мы представляли для себя более отчетливо, потому что уже был небольшой опыт в такой работе. Мы участвовали в сборе денег для детского дома в канун Нового года. Устроили в фойе нашего факультета небольшой концерт — как уличные музыканты. Пели песни и играли на гитарах, а одного студента одели Дедом Морозом, и каждый с ним мог сфотографироваться за небольшую плату. Таким образом, мы набрали двухлитровую банку денег. Помню, как здорово и весело все проходило, как нас все поддерживали, подпевая и заказывая новые песни. От той акции остались очень теплые воспоминания, поэтому, конечно,



очень хочется, чтобы и наш сайт начал работать.

Наталья Ефимова, выпускница российско-австралийской программы САФа:

Главное, что мы тогда поняли, заключается в очень простых словах — помогать другим людям очень интересно, это тебя самого делает лучше и счастливее. Когда решили участвовать в конкурсе, поняли, что нам нужен человек, который поможет идею перевести

в бизнес-проект, так в команду пришел Егор. Идея состоит в том, чтобы на сайте благотворительные организации могли бы найти волонтеров для своих проектов, волонтеры за свою работу получали бы подарки от бизнеса, а бизнес — дополнительную рекламу. Сам сайт предполагается развивать с помощью баннерной рекламы, а все пожертвования направлять на помощь нуждающимся.





Егор Москвитин, выпускник российско-американской программы САФа:

— Задача была разработать технологичный, просчитанный, долгоиграющий и главное — перспективный проект. Мы делали ставку на то, что у всех трех сторон — бизнеса, волонтеров и благотворителей — есть неудовлетворенный спрос. В идеале должна заработать самоорганизующаяся система. Чтобы она начала работать, продумали для волонтеров систему поощрений: зашел на

сайт, увидел, что проходит какая-то акция, записался, поработал, получил очки, смог их каким-то образом потратить. В итоге, волонтер получает и материальную, и эмоциональную, и социальную награду. Как это будет работать? Допустим, я новый волонтер, принял участие в 10 акциях, набрал 100 очков, получил за это зеленую пластиковую карту. В определенных кинотеатрах, кафе, ресторанах по ней я могу получить скидку. С одной стороны, это стимулирует сбыт для организаций, участвующих в проекте, с другой, облегчает жизнь для меня. Дальше процесс идет, как в компьютерной игре: набрал 500 очков, скидка становится больше, и так она может увеличиться до 15%. То есть, люди, которые несколько лет работают в проекте, получают самое существенное вознаграждение — это справедливо. Еще один вид поощрения: набранные очки можно тратить во внутреннем магазине. Например, купить на эти очки билет в кино значительно дешевле,

чем в кассе, или даже получить его бесплатно. Если речь идет о каких-то более дорогих вещах, например, гаджетах, то их можно будет наполовину оплатить очками, полученными за участие в акциях, наполовину — деньгами. Еще эта система открывает возможность для тех, кто не имеет времени заниматься волонтерством, но хочет жертвовать для общества. Он может во внутреннем магазине купить какую-то вещь, при этом часть денег появляется на его счете в нашей системе, и он сможет распределить их между благотворительными организациями. Получается, я купил товар, помог производителю, получил выгоду для себя — какая-то скидка, хоть незначительная, будет, и получил на свой счет деньги, которые могу пожертвовать.

— То есть, сначала доброе дело, потом награда? Сама идея благотворительности не будет в этом случае дискредитироваться?



Егор Москвитин:

— Нет, не будет, это принципиально, что волонтеры должны поощряться. Люди, работающие на благо общества, должны за свой труд что-то получать. Мы хотим сделать так, чтобы благотворительность стала популярной. На самом деле, важно, чтобы людей, которые занимаются реальными проблемами общества, тратят свое время, силы, работают для людей — а их не так мало, как кажется — как-то отблагодарить.

— Чем интересен ваш проект бизнесу?

Егор Москвитин:

— Во-первых, тем, что о нем узнают как о социально ответственной структуре — это репутация. Баннеры компаний будут стоять на нашем сайте, о них будут писать СМИ, освещающие акции. Мы хотим, чтобы это стало правилом хорошего тона для бизнеса — быть социально ответственными. Потом, для бизнеса это выгодно и с точки зрения сбыта — можно создавать массированный спрос в определенные дни. Например, мы проводим акцию по сбору одежды. Принес десять вещей — получи скидку в магазин молодежной одежды, но она будет действовать в определенный день. Магазины

могут делать массированную скидку на новые товары, кинотеатры — стимулировать спрос на утренние сеансы. По существу, мы будем делать то же самое, что и скидочные сервисы, но будем избавлены от их проблем. Мы не будем брать процент за покупку-продажу и платить мобильным операторам. Сайт сможет зарабатывать на обслуживание за счет рекламы, ведь бизнесу будет выгоднее рекламировать и продавать свой товар через наш сайт, чем через профессиональные системы скидок, которые действуют по принципу мыльного пузыря. Кроме того, реклама организаций будет участвовать в акциях — стенды, растяжки и так далее, распространять свой мерчендайз — футболки, кепки, помогать волонтерам одеждой и связью. Еще мы планируем проводить большие ежегодные мероприятия — награждать самое социально ответственное предприятие, выстраивать рейтинг подобных организаций. Не надо забывать и про традиционную медийную рекламу — она на сайте тоже будет.

— Пока социальная ответственность среди компаний не стала нормой, вас это не смущает? Бизнесмены уже проявили интерес к вашему проекту?

Наталья Ефимова:

— Мы оптимисты и реалисты. Мир меняется, деловые люди принимают, что основные средства конкуренции быстро исчерпываются, а с развитием Интернета соперничество между брендами усиливается, и потребители будут выбирать ту компанию, которая им по-человечески больше симпатична. Для бизнеса наш проект станет инструментом, который позволит расширить аудиторию клиентов, стимулировать сбыт, укрепить имидж. Можно сколько угодно конкурировать рекламой, ценовой политикой, но, в конечном счете, когда человек приходит в магазин и выбирает, он ориентируется на то, что ему ближе, приятнее. Людям важно видеть, что бизнес стремится не только заработать, но и сделать для общества что-то полезное, нужное.



Challenge:Future — это глобальный международный молодежный проект, цель которого — найти талантливых людей, которые умеют генерировать идеи. Причем не просто идеи, а такие, которые будут работать во всем мире лет 20-30.



Мы уже нашли несколько иркутских компаний, которые поддерживают проект, не считают его иллюзорным. Люди на самом деле стремятся построить другой тип отношений, многим даже не так важна выгода, которую они получают, сколько само участие в проекте. Есть официальные письма от представителей пяти компаний, которые готовы к сотрудничеству, причем все это представители малого бизнеса.

— Благотворительные организации — это довольно традиционные, можно сказать, консервативные сообщества. Они готовы к таким новациям?

Егор Москвитин:

— Благотворители испытывают недостаток в волонтерах, им через наш сайт будет легче их привлечь на акции. Это хорошая мотивация к тому, чтобы осваивать новые технологии. Еще мы хотим, чтобы благотворительные организации конкурировали за энергию волонтеров и средства жертвователей. Не просто брали деньги, а еще и через блоги рассказывали, какие конкретные дела сделали. Люди смогут увидеть, кто как работает, насколько эффективно организован процесс. Ведь без конкуренции нет и сотрудничества.

— А для молодежи участие в благотворительных акциях не станет просто способом подешевле купить модные тряпки?

Наталья Ефимова:

— Не стоит недооценивать молодежь. В Иркутске 100 тысяч студентов, в этом сообществе есть запрос жить по-европейски, обустроить свой дом, пространство вокруг, делать мир добрее. Основной эффект, мы думаем, в том, что с помощью бизнеса и чувства причастности множество молодых людей будут вовлечены в полезные для общества дела. Это, прежде всего, проект сотрудничества. Задача — найти единомышленников, а не получить скидку в кино. Вся атрибутика — очки, бонусы — это игра, своеобразная дань времени. Сейчас выросло поколение компьютерных игроков, для них важно и в реальной жизни



находить элементы виртуальной действительности, если мы за счет таких фишек сможем создать полезную для общества систему, что тут плохого? Самой большой наградой будет создание сообщества неравнодушных людей, мы бы хотели, чтобы для юношей и девушек, которые почувствовали силы и желание оторвать себя от дивана и сделать что-то полезное для людей, читались лекции, делались конкретные шаги для развития. Пока в обществе нет механизма, который поможет людям интегрироваться, образно выражаясь, найти свою стаю. Если нам удастся создать в Иркутске атмосферу сообщества Challenge:Future, мы будем считать, что все получилось. Когда мы были на саммите, именно отношениями между людьми были поражены в первую

очередь. Как самоотверженно люди помогают другим! Кто-то благотворительную организацию создает, кто-то бизнес организует, но такой, у которого есть четко выраженная ценность для клиентов. Человечество переросло уже стадию производства просто ради материального обогащения.

Ольга Толокнова:

— Я уверена, что многие были бы рады активно участвовать в различных проектах — просто они не знают как. Таким людям надо помогать: организовать и направлять. Нам тоже помогли в свое время. САФ дал возможность встретить единомышленников, получить поддержку преподавателей и одногруппников, а с такими людьми все по плечу!

— Вы получили приз за победу в конкурсе — 10000 евро, что дальше?

Егор Москвитин:

— Теперь надо найти остальные средства и в течение года реализовать проект. Планируем, что он начнет работать следующим летом. Сейчас мы ведем переговоры со словенской компанией, которая является спонсором этого мероприятия. У компании есть свои интернет-магазины, в том числе в России, они заинтересованы в сбыте. Кроме того, в организации сильный корпус разработчиков, для нас это гарантия качества, потому что у нас найти специалистов такого уровня очень сложно.

