

План залучення інвесторів до IT-організації «STEAM Vision»

1. Аналіз і підготовка до залучення інвесторів

- **Визначення цільової аудиторії інвесторів:**
 - Великі IT-компанії, зацікавлені в розвитку молодіжного потенціалу.
 - Освітні платформи, які можуть отримати вигоду від партнерства.
 - Венчурні фонди, орієнтовані на стартапи в сфері освіти та технологій.
 - Корпоративні спонсори, які прагнуть підтримувати соціальні ініціативи.
- **Підготовка презентаційного пакету:**
 - Місія, мета та цінності організації.
 - Деталі системи лояльності (з прикладами успіху або прототипом).
 - Потенціал ринку: аналіз впливу на студентську аудиторію та попит на інновації.
 - Прогноз ROI (рентабельності інвестицій) для партнерів.
- **Підтвердження ефективності:**
 - Демонстрація діючих або тестових проєктів.
 - Відгуки студентів, які брали участь у програмі.

2. Створення унікальної пропозиції для інвесторів

- **Соціальний вплив:**
 - Підтримка інновацій серед молоді як іміджева складова.
- **Переваги для компаній:**
 - Доступ до молодих талантів та перспективних розробників.
 - Реклама через спільні заходи та брендування винагород.
- **Гнучкість інвестицій:**
 - Можливість спонсорувати окремі хакатони, курси або систему нагород.

3. Етапи залучення інвесторів

- **Перший етап – контактування та знайомство:**

- Організація зустрічей з потенційними інвесторами.
- Підготовка воркшопів для демонстрації діяльності організації.
- Публікація кейсів в соціальних мережах для привернення уваги.
- **Другий етап – презентація організації:**
 - Організація офлайн або онлайн заходів для інвесторів.
 - Виступи студентів, які вже отримали користь від програми.
- **Третій етап – укладання угод:**
 - Підготовка прозорих договорів про співпрацю.
 - Обговорення умов фінансування та звітності.

4. Інструменти для залучення інвесторів

- **PR-кампанія:**
 - Публікації в медіа про успіхи організації.
 - Створення серії відеороликів про досягнення студентів.
- **Соціальні мережі та сайти:**
 - Регулярне оновлення контенту про заходи та результати.
 - Спеціальні сторінки для інвесторів з ключовими пропозиціями.
- **Платформа для підтримки:**
 - Розробка сайту або мобільного додатку для відстеження прогресу студентів і використання інвестицій.

5. Забезпечення довгострокової співпраці

- **Звітування:**
 - Регулярні звіти про використання інвестицій і досягнення цілей.
- **Програми для інвесторів:**
 - Доступ до результатів студентських проєктів.
 - Участь у спільних форумах чи конференціях.
- **Подяка і визнання:**
 - Нагороди для інвесторів (наприклад, дипломи чи публічне висвітлення внеску).
 - Створення "Клубу партнерів STEAM Vision" для обміну досвідом.

6. Оцінка результатів і коригування стратегії

- Моніторинг зацікавленості та відгуків інвесторів.
- Внесення змін до стратегії на основі аналізу ринку і потреб партнерів.