

# Мистецтво колаборацій

як навчитися співпрацювати для прискорення розвитку  
бізнесу





# Ольга Роєнко

## Креативна підприємниця, менторка

Креативна підприємниця з 17+ досвідом роботи в стратегічних комунікаціях, маркетингу та бізнес-девелопменті, маю власний консалтинговий бізнес:

- royenko.agency – продюсування імпакт-проектів
- voiceofspace.partners – агенція просторового девелопменту

5+ років в ролі менторки стартапів, МСБ, проектів, направлених на розвиток підприємництва, жіночого лідерства, а також проекти підтримки імпакт і соціальних ініціатив.

# Мистецтво колаборацій для розвитку бізнесу

# Про що ми поговоримо?

1. Чому навичка співпрацювати – одна з найважливіших вимог до сучасного підприємця/підприємці?  
2. Як навчитись шукати доступ до потрібних ресурсів?
3. Як оцінити власні ресурси і сформулювати їх цінність для інших?
4. Розглянемо кейси успішних колаборацій бізнесів.



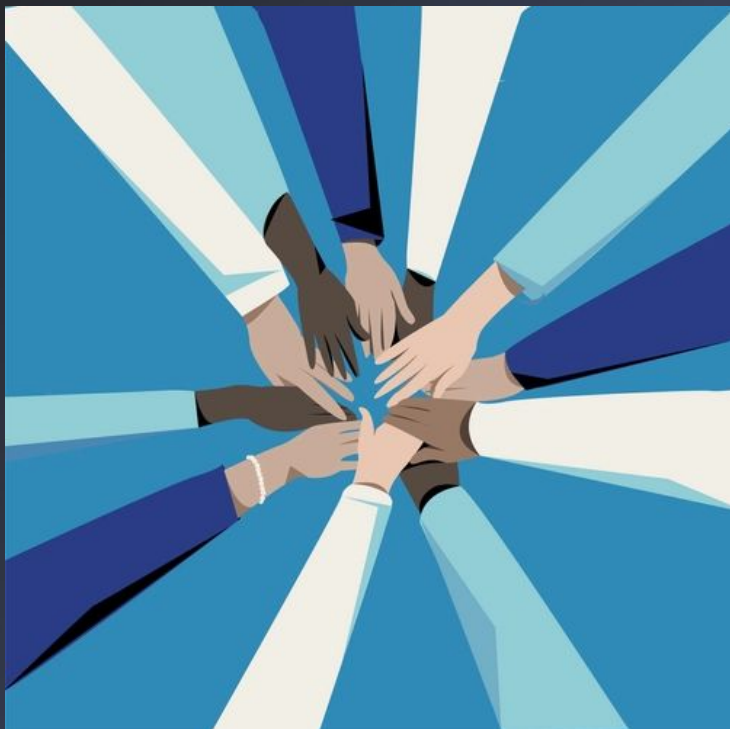
“Що дійсно робить нас найбільш потужною істотою в світі – так це наша здатність співпрацювати з іншими, а також вміння постійно винаходити нові і нові способи кооперації.

Найвизначніші речі, які ми, як людство, створили – були створені у співпраці.”

Ювал Ной Харарі

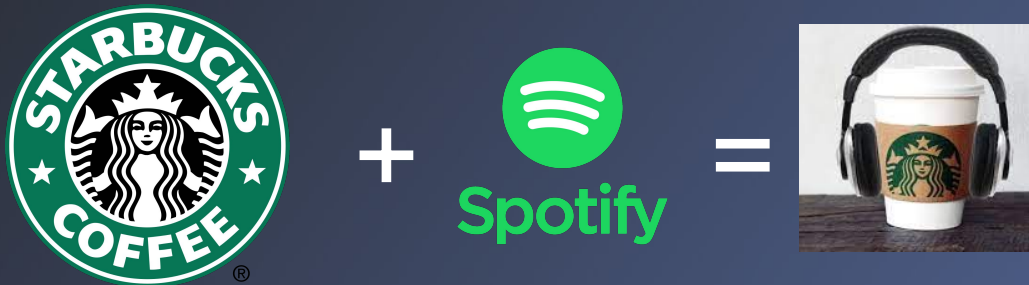
Джерело: Yuval Noah Harari Speaks to Young Readers & Teachers About 'Unstoppable Us'  
[https://www.youtube.com/watch?v=fIQiPH\\_lFcl&t=2900s](https://www.youtube.com/watch?v=fIQiPH_lFcl&t=2900s)





Вміння співпрацювати  
дозволяє нам досягати  
своїх цілей та  
створювати нове і цінне

1. ШВИДШЕ
2. ЕФФЕКТИВНІШЕ
3. ДЕШЕВШЕ



Навіть  
найбільші  
компанії світу  
обирають шлях  
співпраці.

# Бізнес – як результат колаборації



# Бізнес - як результат колаборацій

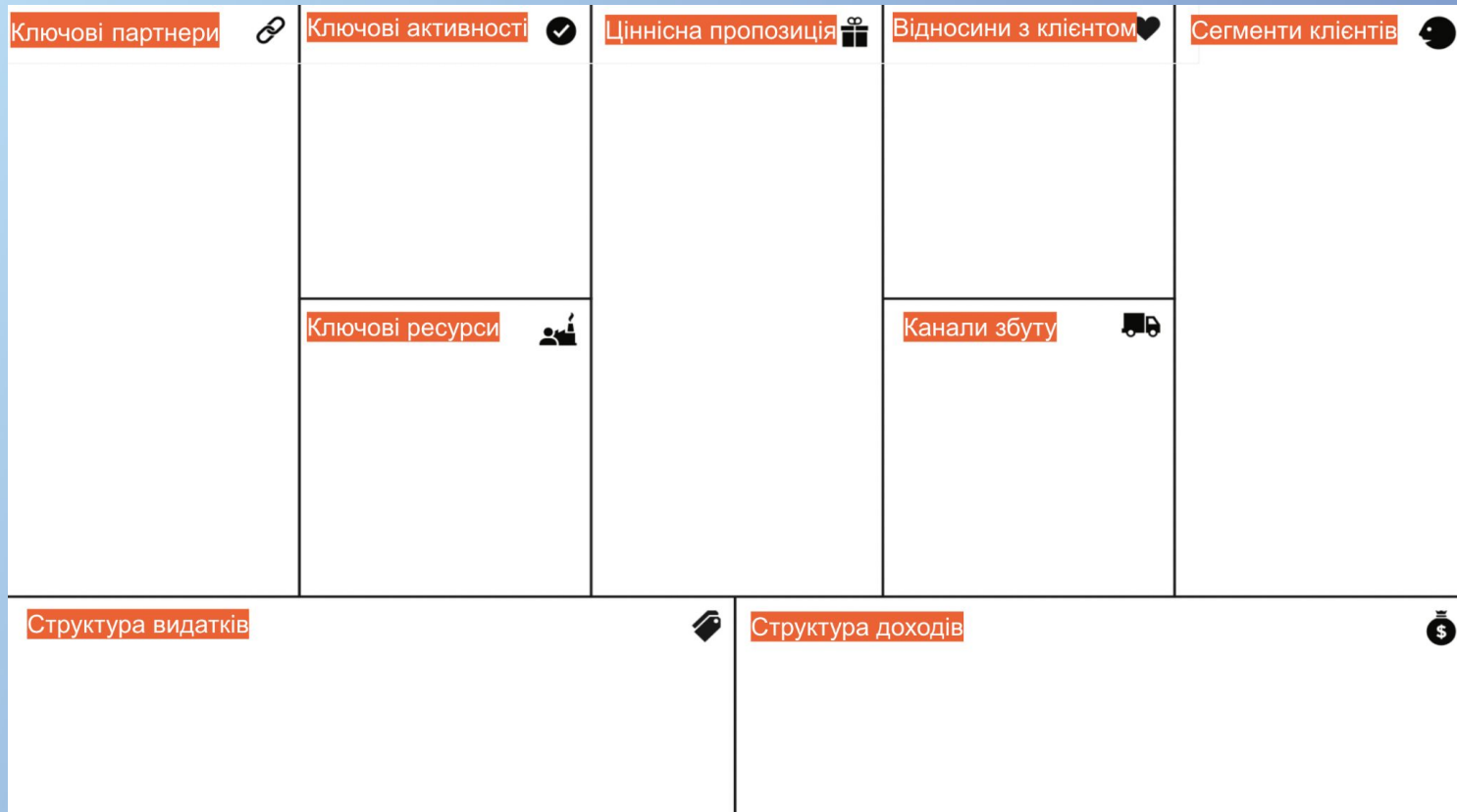
Сучасні історії бізнес-успіху вчать нас, що не обов'язково володіти ресурсом, щоб ефективно ним користуватись.

Найголовніше – побачити можливості створити **нове і цінне** і вміти **домовитись про співпрацю**.



**Як навчитись шукати  
доступ до потрібних нам  
ресурсів?**

# 1. Визначити свої потреби



## 2. Дослідити можливості

# Розглянемо на прикладі ресурсів

- **Інтелектуальні:**
  - Знання, експертизи, досвід
- **Фізичні:**
  - Матеріали
  - Виробничі потужності
- **Технологічні:**
  - Digital-рішення
- **Людські:**
  - Постійні
  - Тимчасові



# Де шукати ці ресурси?

## Інтелектуальні:

- Менторські програми
- Консультації diia.business
- Особисті контакти
- Transform Support Hub (для соціальних підприємств)

## Фізичні:

- Партнерські виробництва
- Переробка матеріалів

## Технологічні:

- Спів-користування платформами
- Безкоштовний доступ до діджитал-рішень для стартапів

## Людські:

- Волонтерство
- Парт-тайм співробітники

# 3. Оцінити власні ресурси для win-win “обміну”



# Що ви можете запропонувати для співпраці?

- **ІДЕЮ:**

- Ваша ідея – це вже **АКТИВ**.

- **ВАШІ ЦІННОСТІ:**

- Що цінно для вашої компанії?
- Можливо у вашого бізнесу є соціальна складова?

- **В ЧОМУ ПОЛЯГАЄ ВАШЕ “ЧОМУ”?**

- Чому ви створили свій бізнес саме таким?

# Що ви можете запропонувати для співпраці?

- **ЗНАННЯ. ДОСВІД. ЕКСПЕРТИЗИ.**
  - Які у вас є унікальні знання?
  - В чому ваша компанія має експертизу?
  - Чи маєте ви унікальний досвід?
  
- **ВИРОБНИЧІ ПОТУЖНОСТІ:**
  - Яким ресурсом ви можете поділитись? Що можете створити завдяки власним ресурсам.
  
- **СИЛА ГОЛОСУ ВАШОГО БРЕНДУ. ВАША АУДИТОРІЯ.**
  - Чи маєте ви лояльну аудиторію?
  - Чи володієте ви каналами ефективної комунікації з нею?

# 4. Визначити критерії оцінки успіху колаборації

# Визначити критерії успіху від майбутньої колаборації?

- **ЯКІСНІ:**

- Ріст знання бренду
- Показники охоплення нової аудиторії
- Залучення нових партнерів

- **КІЛЬКІСНІ:**

- Кількість нових клієнтів
- Ріст продажів
- Середній чек
- Ін.

# Типи колаборацій

# Визначити критерії успіху від майбутньої колаборації?

- **СТРАТЕГІЧНІ:**

- Створення нового бізнесу
- Створення нового продукту

- **ТИМЧАСОВІ:**

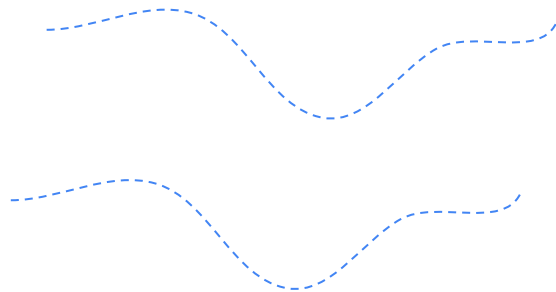
- Створення нішового продукту (капсульні колекції)
- Розширення / тестування каналів збуту
- Дослідження нових ринків / ринкових ніш
- Дослідження вподобань клієнтів
- Маркетингова колаборація

# Приклади

# Дослідження вподобань клієнтів:



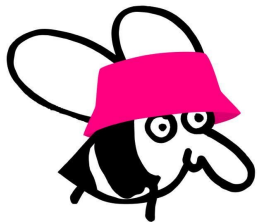
**мережа магазинів  
USUPSO**



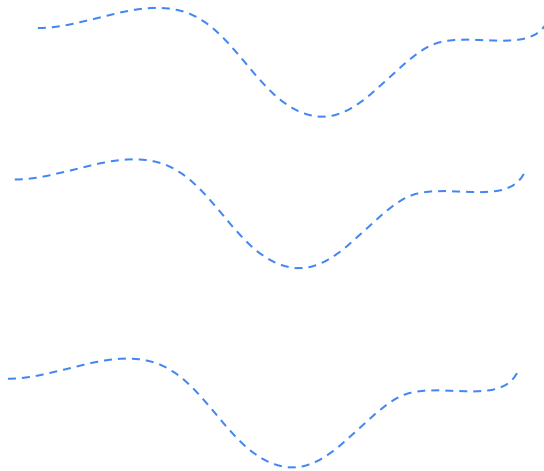
- “оренда” полиць для українських підприємців
- співпраця з Kalush Orchestra



# Тестування / урізноманітнення каналів збуту



**Мережа  
пончечних  
PonchukBoy**

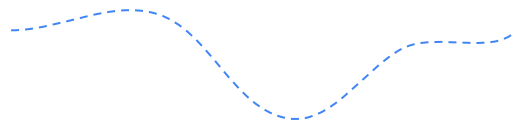


доставка пончиків  
за попереднім  
замовленням  
(вечірки/кейтеринг)

пончики для інших  
мереж кав'ярень

тимчасові рор-ап  
точки продажу

# Створення нового продукту / вихід в нову нішу



Створення та продаж колекції футболок з креативними принтами без:

- Знань в фешн-сфері
- Експертизи у виробництва речей з текстилю
- Розуміння ритейл-бізнесу

# Резюме

- 1. Навичка співпрацювати – одна з найважливіших передумов успіху для підприємця.**
- 2. Важливо визначити мету і слідкувати за показниками успіху колаборації.  
“Звіряйтесь” з бізнес-канвасом.**
- 3. Колаборації можуть бути стратегічні і тимчасові.**
- 4. Можливостей і ресурсів – безліч. Цей проект – один з них. Ви тепер є одна в одній.**

**Мрій і Досягай  
в співпраці!**