# **ІНСТРУКЦІЯ ПО ФОРМУВАННЮ ПРОЄКТНОЇ ЗАЯВИ АВТОРОМ**

### **Пошук ідеї**

Озирніться навколо. Пройдіться по місту. Поговоріть з друзями і близькими. На що вони скаржаться, про що мріють? Придивіться до мам із дітьми і людей похилого віку.

Подумайте про те, що близько саме вам, у чому ви компетентні, на чому добре знаєтеся. Адже вам потрібно буде не тільки подати ідею, а й обґрунтувати і скласти її бюджет.

### **Назва проєкту**

Сформулюйте її коротко і чітко. Назва має містити не більше 6–8 слів. Не потрібно описувати суть проєкту, дайте якийсь тег, ідею. Це саме те, що побачать люди в першу чергу, те, що їх має зацікавити читати про проект далі.

Зосередьтеся на об'єкті, який має бути створений. Назва повинна містити вказівку щодо того, який саме об'єкт буде створений або змінений, що саме буде реалізовано.

Будьте конкретні. Вкажіть який саме сквер, свято, будинок, послугу для громадян ви хочете створити / змінити / модернізувати.

*Приклади вдалих назв: "Алея кривих дзеркал в парку Жовтневому", "Свято небесних ліхтариків", "Сонячні батареї для дитячих садків".*

Погана назва може бути

 а) занадто довгою,

б) занадто бюрократичною,

в) не мати вказівки на конкретний предмет / об'єкт.

*Приклади невдалих назв: "Проект реконструкції муніципального об'єкта номер 133 за адресою вул. Гловній 3", "Перекладання асфальту", "Допомога дітям-сиротам".*

### **Категорія проекту**

### Виберіть зі списку, до якої категорії належить проект. Цей список також може вам допомогти під час пошуку ідеї для проекту.

### **Місце реалізації проєкту**

Вкажіть точно і чітко, де повинен бути реалізований проєкт. Спочатку виберіть зі списку населений пункт, а також точну адресу, якщо результат проекту буде прив'язаний до якогось конкретного будинку (наприклад, ремонт школи чи сквер перед будинком) і його назву, якщо це якась установа (школа, садок, лікарня, бібліотека тощо).

### **Короткий опис**

Спробуйте в 2-4 реченнях розкрити суть свого проекту і його ключову відмінність. Що він собою являє? Що несе під собою його назва?

Додайте опис, що буде трохи більший за обсягом. Перечитайте його, видаліть всі зайві слова, які не додають сенсу.

Покажіть назву і короткий опис декільком своїм друзям і запитайте, чи зрозуміло їм з цього тексту, що саме ви пропонуєте зробити. Відредагуйте граматику: це також буде впливати на сприйняття вашого проекту.

Приклад хорошого опису для проекту "Сквер "Промінчик" на місці пустиря на Гравітоні":*За ЗОШ №28 вже багато років знаходиться пустир. До того ж зелених зон на Гравітоні дуже небагато. Пропонуємо на місці даного пустиря розбити тематичний сквер із зеленими насадженнями, лавочками та дитячим майданчиком, обігравши в оформленні тему сонця. Дизайн-проект додається до проекту.*

З такого опису точно зрозуміло: де планується об'єкт, чому він там потрібен, як він буде виглядати (що включати) і чому цей проект більш конкурентний, ніж аналогічні (автор сам зробив дизайн, сквер тематичний).

**Мета проєкту**

Мета проекту потребує чіткого формулювання. Мета має довготерміновий характер і пов’язана з впливом проекту, досягненням запланованих змін завдяки реалізації даного проекту.

**Проблема ( передумови, обґрунтування необхідності реалізації проект ).**

Вкажіть коротко в чому полягає проблема чи потреба, чому є необхідність в реалізації, до чого призведе нереалізація вашого проекту. Які існують тренди і передумови, що формують цю необхідність.

Додайте, що ця проблема значить для вас, ваших близьких і знайомих, що зміниться, якщо ця проблема вирішиться.

### **Рішення і його обґрунтування**

### Розкажіть тут більш докладно, ніж в короткому описі, як саме ви пропонуєте вирішити проблему, чому вважаєте, що саме таке рішення найбільш оптимально за співвідношенням "витрати - терміни - результат". З яких елементів складатиметься рішення, якими вони будуть, в чому відмінність від аналогів.

### **Інформація щодо очікуваних результатів в разі реалізації проєкту**

Вкажіть, якщо можливо, як можна буде виміряти і оцінити результат від реалізації проекту. Наведіть значення таких показників на даний момент і ваш прогноз щодо них після реалізації.

Даний розділ не є обов'язковим для заповнення, але демонструє, наскільки глибоко ви розібралися в предметі і розумієте принципи розподілу обмежених бюджетних коштів. Це дозволить зрозуміти ефективність запропонованих вами заходів.

### **Інформація стосовно доступності (результатів) проєкту для мешканців**

Інформація щодо доступності може стосуватися, наприклад, годин роботи об’єкту, можливої плати за користування, категорії мешканців, які зможуть і які не зможуть користуватись результатами реалізації даного проєкту.Опиші**т**ь, хто зможе користуватися результатами проекту. Чи будуть це жителі міста, жителі району і їхні гості, відвідувачі однієї установи, або одна якась вікова або соціальна група,: тільки автомобілісти, тільки велосипедисти, мами з колясками, всі, у кого є ноутбуки, або всі, хто любить спорт і т.д.

Наприклад, ліхтарями у парку Жовтневому будуть користуватися всі жителі і гості міста, а відремонтованим дахом в дитячому садку, - тільки діти, які його відвідують, педколектив закладу.

Величина Обсяг групи користувачів ні в якому разі не применшує необхідність реалізації вашого проекту, але голосуючі мають об'єктивно розуміти ситуацію, щоб оцінити і вигоди, і витрати.

### **Орієнтовна вартість (кошторис) проекту**

Вкажіть розмір загального бюджету проекту, розрахований вами в гривнях.

### **Файл бюджету**

Підготуйте бюджет (кошторис) проекту. Для цього спочатку складіть список всіх статей витрат, які необхідні проекту. Статтями витрат можуть бути не тільки матеріали, але і роботи пов’язані з доставкою, зборкою, попередньою підготовкою, обмірами. Вкажіть, чи необхідна розробка технічної документації, вишукувальні роботи.

У списку матеріалів не пропустіть витратні матеріали, різні дрібниці і речі, які на перший погляд не вимагають витрат (саджанці квітів для клумби, наприклад).

Далі оцініть, який обсяг кожного ресурсу необхідний (штук, кг, м, годин). Зберіть інформацію про вартість одиниці необхідних ресурсів. Використовуйте інтернет-довідники. Записуйте роздрібні ціни, не намагайтеся розрахувати величину знижки за обсяг або тендерні ціни.

Перемножте передбачуваний необхідний обсяг ресурсу на вартість одиниці і підсумуйте отримані значення. Ця цифра і дорівнюватиме вашому підсумковому бюджету.

*Під час підготовки проєктів автори забезпечують резерв кошторису у 10 % від вартості. При цьому загальна сума кошторису з урахуванням резерву не повинна перевищувати суму, що зазначена в параметрах бюджету участі.* Додайте отриманий файл до проектної заявки.

### **Кількість і список жителів, які підписалися за проект**

У розділі «Бланки для скачування» скачайте форму збору підписів за проект. Роздрукуйте її. Поясніть свою ідею (у будь-якій формі) своїм друзям, родичам, сусідам. Якщо вони згодні підтримати вашу ідею, попросіть їх підписатися на бланку. Людина, що підписує, має вказати номер свого паспорту, ПІБ, адресу і поставити підпис. Бланк заповнюється від руки. Число підписів, необхідне для подання проекту - 10. Коли необхідну кількість підписів отримано, додайте бланк до проектної заявки.

### **Фото, схеми, креслення**

Ви можете додати до проектної заявки до 10 файлів, що пояснюють вашу ідею. Це може бути зображення карти з нанесеною на неї ділянкою, де планується розміщення, схема, креслення створюваного об'єкта, фірмовий стиль проекту, презентація, опис схожих рішень, фото аналогів. Допустимі формати файлів: doc, docx, xls, xlsx, ppt, pptx, jpg, gif, png, pdf, txt. Максимальний обсяг кожного файлу - до 10 Мб.

### **Як привернути увагу більшої кількості людей до вашого проекту**

* Надавайте повний опис. Приділіть достатньо уваги блоку «Проблема». Розкрийте її через історії людей, для яких її рішення важливе. Люди більш активно голосують за проект, якщо розуміють, на кого і як він вплине.
* Розкажіть, що станеться, якщо ваш проект буде реалізований і якщо не буде. Поясніть, чому пропоноване вами рішення - найкраще з можливих.
* Зробіть текст особистим. Люди більш охоче підтримають вас, якщо будуть розуміти, чому для вас це важливо.
* Розповідайте про проект. Проведіть промо-кампанію проекту серед своїх друзів, сусідів, підписників і друзів в соціальних мережах. Скористайтеся макетами в розділі «Допомога».
* Поважайте інших. Не ображайте, не використовуйте мову ненависті і не погрожуйте іншим, не принижуйте альтернативні проекти і варіанти їхніх рішень.