

Чтобы Клуб действительно стал прибыльным мероприятием необходимо:

1. Дать возможность его членам общаться. = Раз в неделю сделать «присутственный день». Должно быть выделено помещение, желательно с обеда до вечера. Владельцы бизнеса должны иметь возможность приезжать туда для отдыха и свободного общения – чай, кофе, легкий обед, газеты, журналы, место для обсуждения идей. В 18 часов – начало «культурной» программы – доклад и дискуссия на тему из бизнеса. (За темы голосуют заранее). Спонсорство или взаимное сотрудничество с другими клубами.
2. Дать возможность его членам гордиться своей причастностью к элите общества = Раз в месяц выделено помещение с 18 вечера для встречи с успешными людьми. Желательно в стиле арт-кафе. Билеты для не членов клуба. Спонсорство со стороны ресторанов.
3. Дать возможность бизнесменам продвигать свой бизнес. = Проведение круглых столов по тематике, заказанной компанией-спонсором с приглашением её клиентов
4. Дать возможность бизнесменам заявить о себе = Проведение межрегиональных конференций. Темы – отраслевые под спонсорство членов клуба (но их надо окучить)
5. Дать возможность дистанционного бизнес-общения для сотрудников компаний-членов клуба = Создание биржи контактов в виде информационных досок на сайте и рассылки новостей (денег не даст, но создаст информационное поле)
6. Дать возможность компаниям продвигать свои технологии или услуги. = Постоянно поднимать темы аутсорсинга и делать специальные семинары и курсы обучения под заказ фирм-производителей по технической тематике (лаборатория прикладных учебных программ)
7. Дать возможность конфиденциального общения и психологической помощи = Создать кабинет персонального коучинга – бесплатно по записи раз в неделю во время «присутственного дня», и платно – по индивидуальной договоренности. Но надо выделит для этого отдельную комнату.
8. Дать возможность обмена опытом и поддержать постоянство и полезность именно нашего клуба =
  - 8.1. Проведение постоянных учебных семинаров по заранее установленным дням. Продолжительность – 4 часа по общей тематике (в клубе) (и до 2 дней по специальной тематике под заказ на выезде).
  - 8.2. По результатам семинаров создавать учебные кейсы тематике (лаборатория прикладных учебных программ) и проводить по ним тренинги в клубе или под заказ
  - 8.3. Проводить анкетирование участников семинаров и создавать базу компетенций. Этим достигаем две цели – создать ма-а-аленький бизнес по продвижению проектов и новых компаний, оказывая консультации специалистов и оказания услуг по разработке бизнес-планов (концепций, маркетинговых стратегий и т.п.) развития компаний
  - 8.4. Предлагать все виды услуг по «9КБ» как бесплатно (самостоятельно) – в пакете члена клуба, так и за деньги – индивидуально для компании

Бойцов А.А.