

«ПУШКИНСКАЯ КАРТА»
НА КРАЮ ГЕОГРАФИИ:
ОПЫТ СЕЛЬСКОГО
ДОМА КУЛЬТУРЫ

Спикер:

АННА СТОЛЯРОВА,
сотрудник Ефремовского дома культуры



ДАВАЙТЕ ПОЗНАКОМИМСЯ



Анна Столярова – представитель династии культурно-просветительских работников, всю свою жизнь провела в Доме культуры (сначала – в качестве члена коллектива, затем уже – в качестве сотрудника).

Дважды принимала участие в городском этапе конкурса «Московские мастера» в номинации «Культурно-просветительский работник».

Участник многих городских проектов, среди которых #Московское варенье, «Путешествие в Рождество», День города (районные, окружные и городские площадки) и т. д.

Лауреат премии Правительства Москвы в номинации «Лучший реализованный проект в сфере культуры».

Работа в области культуры – с 1998 года.

ВСЕ, О ЧЕМ ИДЕТ РЕЧЬ НА ЭТОМ ВЕБИНАРЕ, – РЕАЛЬНЫЙ ОПЫТ



ПУШКИН-
СКАЯ
КАРТА



Моя семья – осознанные дауншифтеры, люди, которые променяли Москву на деревню в Киржачском районе, и не жалеют об этом.

Опыт работы в городском Доме культуры сменился реалиями сельского.

1

Специфика работы в сельском Доме культуры. Основные мифы и заблуждения.

2

«Пушкинская карта». Как начать работать и нужно ли вообще начинать?

3

Поиск себя и новых партнеров. Что придумать, чтобы привлечь народ в Дом культуры?

4

Составление рабочего чек-листа для организации работы с программой «Пушкинская карта».

ПУШКИН
СКАЯ
КАРТА

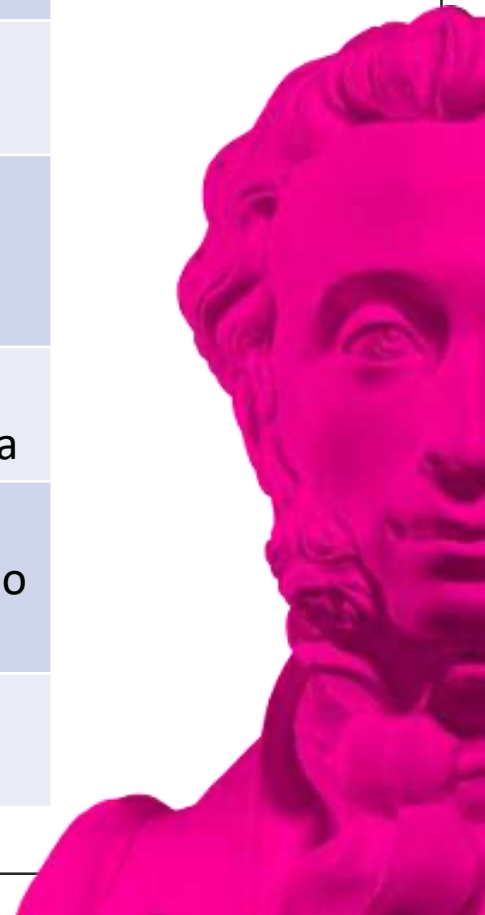
ПЛАН ВЕБИНАРА

Сегодня я поделюсь опытом работы с программой «Пушкинская карта». В Киржачском районе именно наш Дом культуры из всех сельских учреждений культуры клубного типа стал пионером в этой области.



СЕЛЬСКИЙ ДК **VS** ГОРОДСКОЙ ДК

СЕЛЬСКИЙ ДОМ КУЛЬТУРЫ	ГОРОДСКОЙ ДОМ КУЛЬТУРЫ
Маленькое количество локальных потенциальных клиентов	Большое количество локальных потенциальных клиентов
Сильная зависимость посещаемости от общественного мнения	Посещаемость зависит от интересности предлагаемых мероприятий
Низкая мотивация среди населения посещать учреждение культуры	Высокая мотивация у родителей развивать детей через посещение мероприятий и занятий
Как бы ты ни работал, если ты не местный, своим стать практически невозможно	Оценка работы по делам, минимальное значение имеет факт «прописки» директора
Дом культуры – продолжение квартиры. Отсутствие навыка посещения культурных учреждений	Дом культуры – это общественное учреждение, для посещения которого нужно соблюдать правила
Четкая установка, что в деревенском ДК можно все, а запретить никто не может	Понимание важности соблюдения правил, адекватная реакция на ограничения



НАШ ДОМ КУЛЬТУРЫ

МИНУСЫ

- ✗ Помещение бывшего детского сада
- ✗ Зрительного зала со сценой нет
- ✗ Деревня с населением 488 человек, из них 119 – цыгане
- ✗ Без налаженной транспортной инфраструктуры (автобусное сообщение из г. Киржача – 3 раза в день)
- ✗ Отсутствие постоянных зрителей и разрозненность населения



ПЛАН ПО «ПУШКИНСКОЙ КАРТЕ» –

19 000 руб.





**КАК НЕ НАЧАТЬ
ПАНИКОВАТЬ
В ЭТОЙ СИТУАЦИИ?**



ОСНОВНЫЕ СТРАХИ, МИФЫ И ЗАБЛУЖДЕНИЯ

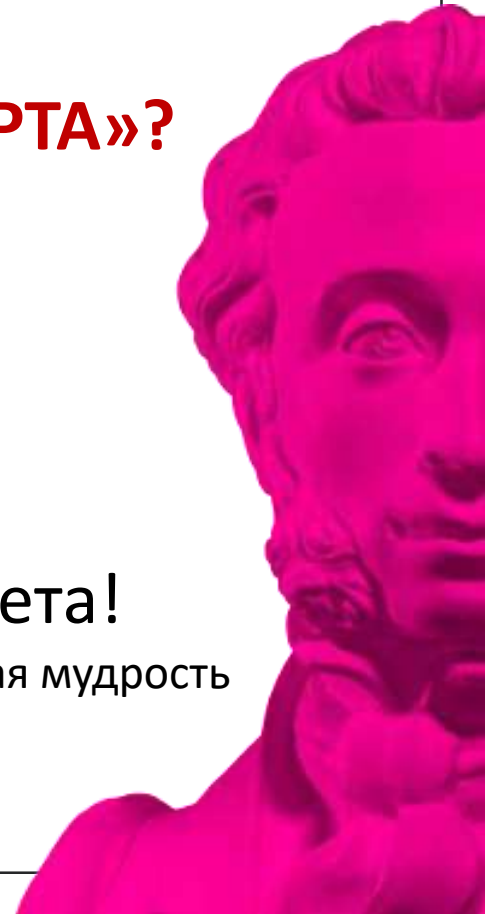
СТРАХ № 1

К НАМ БЕСПЛАТНО НЕ ХОДЯТ, КАКАЯ «ПУШКИНСКАЯ КАРТА»?

РЕШЕНИЕ

Если Магомет не идет к горе, то гора ищет другого Магомета!

(с) народная мудрость



ОСНОВНЫЕ СТРАХИ, МИФЫ И ЗАБЛУЖДЕНИЯ

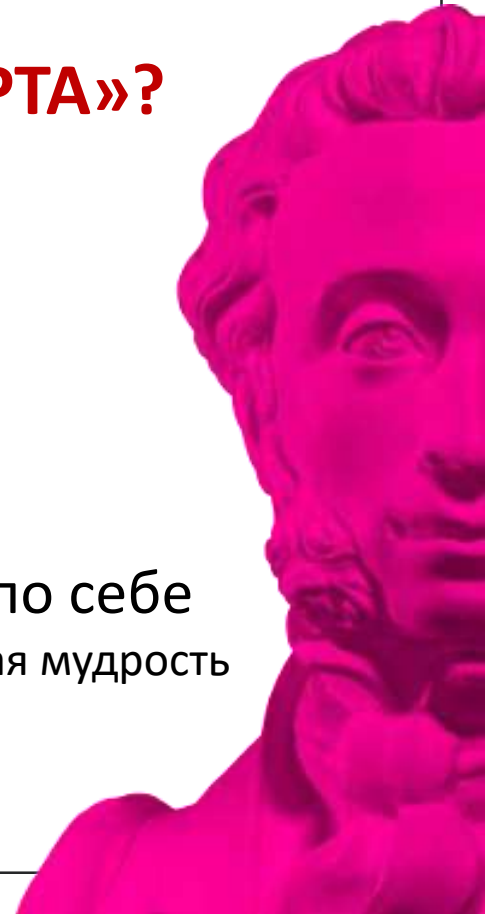
СТРАХ № 2

МЫ НАХОДИМСЯ В ДЕРЕВНЕ, КАКАЯ «ПУШКИНСКАЯ КАРТА»?

РЕШЕНИЕ

Уберите из своего лексикона слово «проблема» – и она исчезнет сама по себе

(с) китайская мудрость



ОСНОВНЫЕ СТРАХИ, МИФЫ И ЗАБЛУЖДЕНИЯ

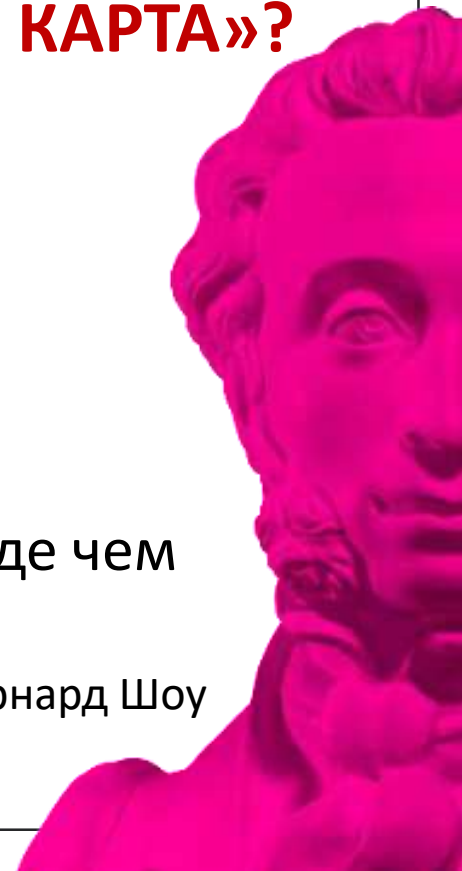
СТРАХ № 3

У НАС СВОЕЙ РАБОТЫ ПОЛНО, ЗАЧЕМ НАМ «ПУШКИНСКАЯ КАРТА»?

РЕШЕНИЕ

Деньги – это не главное в жизни. Но не забудьте ими обзавестись, прежде чем сказать такую глупость!

(с) Бернард Шоу



ОСНОВНЫЕ СТРАХИ, МИФЫ И ЗАБЛУЖДЕНИЯ

СТРАХ № 4

**МЫ НЕ СМОЖЕМ КОНКУРИРОВАТЬ С КРУПНЫМИ ГОРОДАМИ,
ЗАЧЕМ НАМ «ПУШКИНСКАЯ КАРТА»?**

РЕШЕНИЕ

Не надо участвовать в забеге с конкурентами. Надо ставить свой забег и бежать в одиночку.

(с) Том Питерс



ОСНОВНЫЕ СТРАХИ, МИФЫ И ЗАБЛУЖДЕНИЯ

СТРАХ № 5

НАМ НЕЧЕГО ПРЕДЛОЖИТЬ, ЗАЧЕМ НАМ «ПУШКИНСКАЯ КАРТА»?

РЕШЕНИЕ

Самые большие возможности ждут тебя там, где ты сильнее всего сопротивляешься изменениям.

(с) народная мудрость





**НАЧНЕМ АНАЛИЗ
СИТАЦИИ СНАЧАЛА!**



НЕ МОЖЕШЬ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ? ИЗМЕНИ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К НЕЙ!



ИЩЕМ СОБСТВЕННУЮ УНИКАЛЬНОСТЬ

ЯРКИЕ КОЛЛЕКТИВЫ

Могут ли они быть интересны аудитории от 14 до 21 года? Можно ли адаптировать работу, чтобы она была интересна целевой аудитории?

ИСТОРИЯ УЧРЕЖДЕНИЯ

Оценить историю учреждения культуры. Будет ли она интересна целевой аудитории?

ИСТОРИЯ МЕСТА

Обратить внимание на историю населенного пункта. Краеведение всегда имеет ценность.

ПУШКИН
СКАЯ
КАРТА



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ (КРАТКИЙ)



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ

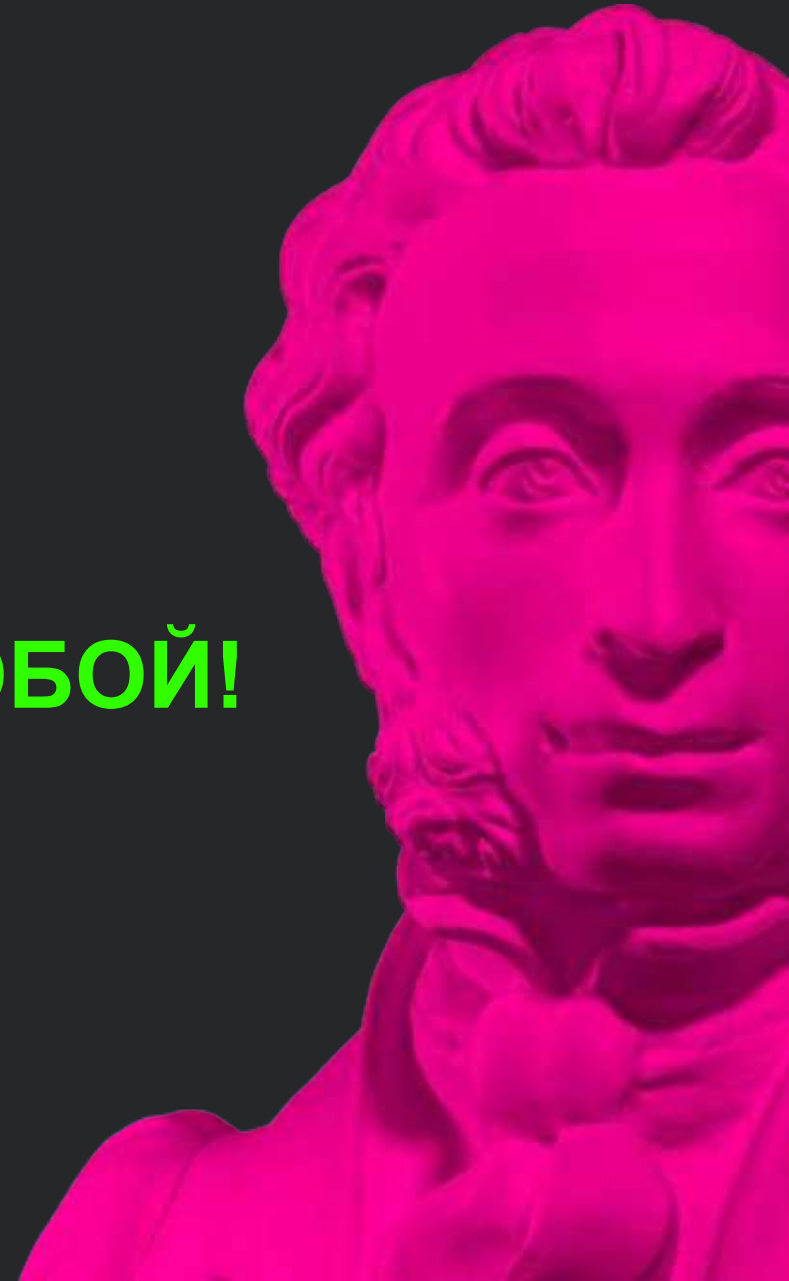
ТВОРЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ	НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ ЧАСТЬ
<p>Разработать сценарный план мероприятия. Важно помнить, что аудитория – от 14 лет, опирайтесь на их интересы.</p>	<p>Положение о платных услугах.</p>
<p>Оцените своих постоянных посетителей. Могут ли они стать необходимой для программы аудиторией?</p>	<p>Положение о билетном хозяйстве.</p>
<p>Проведите переговоры со школами вашего района. Узнайте их потребности.</p>	<p>Договор с билетным агрегатором.</p>
<p>Опираясь на потребности школ, доработайте сценарный план.</p>	<p>Наладить систему онлайн-продажи билетов.</p>
<p>Договоритесь о дате и времени мероприятия, зарегистрируйте его на портале «PRO.Культура.РФ».</p>	<p>Организовать работу офлайн-кассы в учреждении.</p>



КАК ПРОСЧИТАТЬ СТОИМОСТЬ УСЛУГИ

1. Будьте честными сами с собой и с клиентами.
2. Не занижайте стоимость своего труда.
3. Проанализируйте рынок похожих услуг в вашем регионе.
4. Запишите все свои затраты, которые необходимы для реализации услуги.
5. Еще раз перечитайте список затрат и внесите в него то, что забыли.
6. Предположите, какое количество участников будет в мероприятии.
7. Разделите общую сумму затрат на количество участников мероприятия.





**ДЕЛАЙТЕ ПЕРВЫЙ ШАГ
УВЕРЕННО.
ДОРОГА ПОЯВИТСЯ САМА СОБОЙ!**

НАШ ПУТЬ

1. ОЦЕНИВАЕМ УЧРЕЖДЕНИЕ

МИНУСЫ

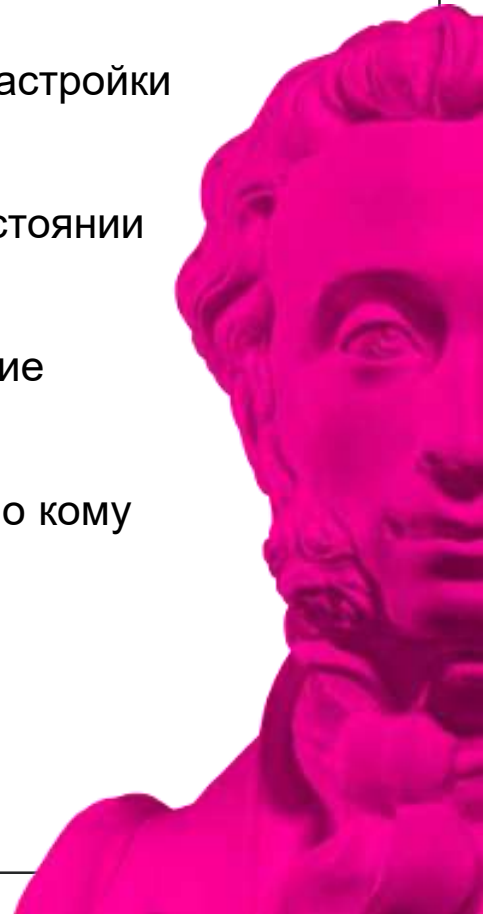
- ✗ Помещение бывшего детского сада
- ✗ Зрительного зала со сценой нет
- ✗ Деревня с населением 488 человек, из них 119 – цыгане
- ✗ Автобусное сообщение из г. Киржача – 3 раза в день
- ✗ Отсутствие постоянных зрителей и разрозненность населения

ПЛЮСЫ

- ✓ Помещение находится внутри жилой застройки
- ✓ Есть свободные пространства
- ✓ Ближайший город от деревни – на расстоянии до 10 км, в городе и районе 14 школ
- ✓ Удобный подъезд к помещению, наличие большой парковочной зоны
- ✓ Наличие фактов истории, которые мало кому известны

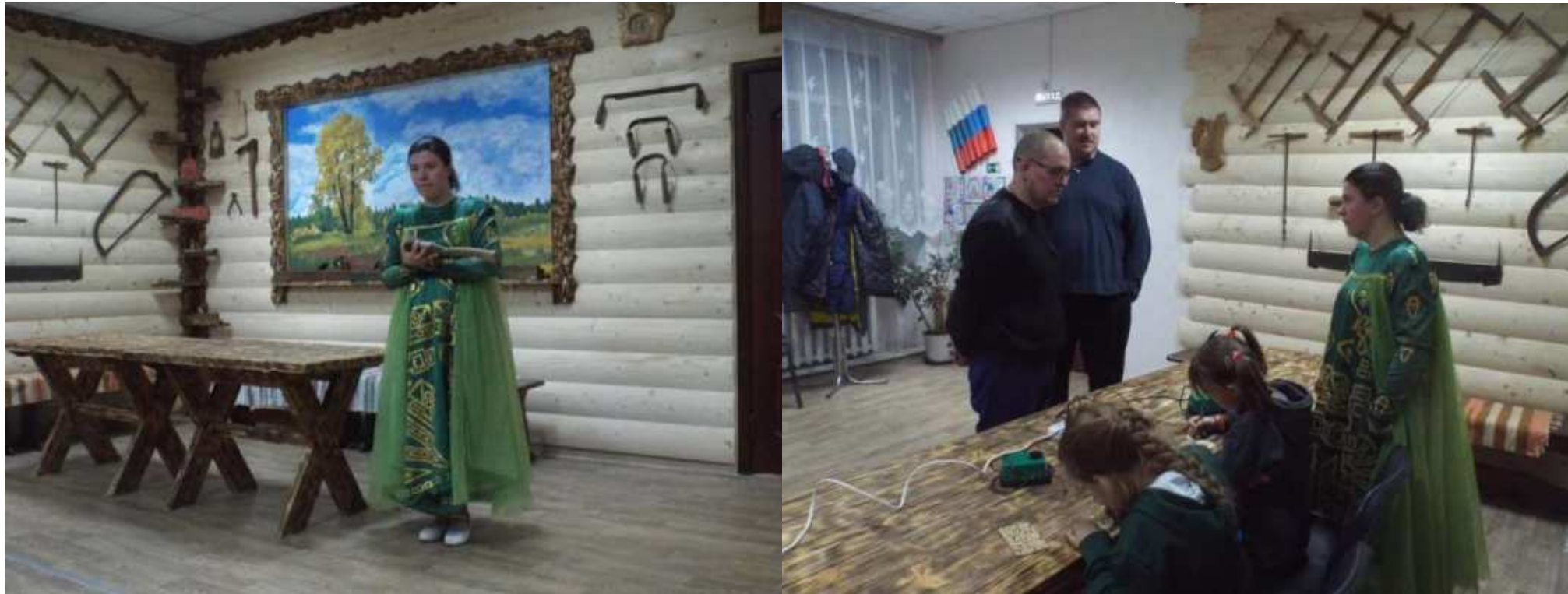
ВЫВОД:

МЕНЯЕМ ПРИНЦИП РАБОТЫ И ИЩЕМ НОВЫЕ ФОРМЫ



НАШ ПУТЬ

2. МУЗЕЙНОЕ ПРОСТРАНСТВО



РАЗРАБАТЫВАЕМ ИНТЕРАКТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ



НАШ ПУТЬ

3. ПРОВОДИМ ПЕРЕГОВОРЫ СО ШКОЛАМИ

КАК РАЗГОВАРИВАТЬ С ДИРЕКТОРОМ ШКОЛЫ?

Узнать план работы школы

Встроиться в их план работы со своим мероприятием

Обсудить график мероприятий



НАШ ПУТЬ

4. ПРОВОДИМ МЕРОПРИЯТИЯ



Из 14 школ района мы сотрудничаем с тремя: 2 – в городе и 1 – в другой деревне нашего поселения.

Лайфхак: мероприятия организовываем с максимальной выгодой для всех сторон, участвующих в сотрудничестве.



НАШ ПУТЬ

5. ПОДВОДИМ ИТОГИ

Нормативная база
(положения для работы по
программе)

Творческая часть
(разработанные
программы для участия в
программе)

**План выполнен
на 177 %**

Новые партнеры (школы
района и поселения)

Проведены мероприятия
по программе

Старт работы – 28 октября 2022 г.

Плановый показатель – 19 000 руб.

Фактический показатель – 33600 руб.



Мы стали первыми

из казенных сельских Домов культуры нашего района, кто не испугался и реализовал программу «Пушкинская карта»



ПУШКИНСКАЯ КАРТА – ЭТО НЕ СТРАШНО



**ПУШКИН-
СКАЯ
КАРТА**

УЧРЕДИТЕЛЬ – ДРУГ, А НЕ ВРАГ

Конечно, не всем так везет, но попробуйте убедить учредителя в том, что вам необходима его поддержка. Действуйте вместе, привлекайте учредителя, в случаях когда вопрос может решить только он. Не бойтесь обратиться за помощью!

НЕ ОСТАНАВЛИВАЙТЕСЬ НА ДОСТИГНУТОМ

Разрабатывайте новые программы, играйте в гранты, развивайте свое учреждение, делайте его уникальным, встраивайтесь в программы внутреннего туризма, не замыкайтесь на жителях вашего населенного пункта.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



**АННА
СТОЛЯРОВА**

Email:

hudrukanna@gmail.com

Телефон:

+7 (919) 003-89-61

Telegram:

[@annastolyarova_efremovo](https://www.t.me/annastolyarova_efremovo)