

НА ЧТО НАПРАВИТЬ РЕГИОНАЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ

«Волонтеры культуры» — молодое движение. Стратегия развития добровольчества в регионах должна быть направлена не на создание региональных центров и бюрократизацию культуры, а на **поддержку инициатив самих жителей региона.**

Важную роль в стратегии развития регионов играет **региональный координатор**. Именно он стремится создать сплоченное и мотивированное сообщество энтузиастов в сфере культуры.

Начиная разработку стратегии развития волонтерства в сфере культуры в регионе, **всегда помните:**

- Она должна вписываться в федеральную, региональную и муниципальную повестки, брать лучшее из каждой из них
- Вам нужно разработать документ, который отражает как лучшие практики развития региона, так и учитывает зоны роста

ЛИЦА И ЦЕНТР СТРАТЕГИИ РЕГИОНА



Сперва вам нужно определить **«лица» культурного волонтерства** в регионе. Это могут быть представители органов власти, учреждений культуры, лидеры тех или иных проектов, медиафигуры.



Далее определяем, где находится **центр принятия решений** по развитию региона. Это может быть место работы регионального координатора, крупное учреждение культуры, министерство культуры региона и его подведомственные учреждения или отделение Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры.

Например:

- В Дагестане региональный координатор движения «Волонтеры культуры» **создал собственное НКО** для реализации культурных проектов
- В Рязанской области региональный координатор работает **на базе библиотеки**
- В Санкт-Петербурге активное развитие идет благодаря **проектной деятельности** регионального координатора

АЛГОРИТМ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Проговорим пункты стратегии:

1. Изучить нормативную **методическую базу**.
2. Определить, какие **культурные мероприятия** есть в вашем регионе.
3. Сформировать **базу контактов**.
4. Определить **механизм взаимодействия** с заинтересованными лицами.

Предлагая сотрудничество, помните:

- Вы **сами должны интересоваться** темой, которую вы предлагаете вашему партнеру
- Необходимо **проработать документы** и **оформить презентацию** своего предложения. Человек, принимающий решения, должен наглядно представить **ценность сотрудничества**
- Помните, что чаще всего у вас есть **всего один шанс произвести впечатление**, поэтому **тщательно готовьтесь к любой встрече**. Вы должны выступить как профессионал, а не как любитель.