

КОНЦЕПЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Узбекского Дипломатического Клуба

при Ассоциации менеджеров Узбекистана»

Ташкент, 2024 г.

Концепция **«Дипломатического клуба»** направлена на объединение профессионалов в области инвестиций, обсуждение новых проектов и развитие дипломатического сотрудничества. Целевая аудитория включает в себя предпринимателей, инвесторов, руководителей компаний, представителей дипломатического корпуса, и всех, кто заинтересован в развитии собственного бизнеса, инвестировании или установлении международных связей.

Концепция **«Дипломатического клуба»** включает в себя создание пространства для деловых встреч, обмена опытом и знаниями, а также развития профессиональных сетей.

Основная цель клуба - обеспечить участникам возможность расширения бизнес-сферы контактов, узнавать о новейших тенденциях в бизнесе и участвовать в образовательных мероприятиях.

Направления деятельности клуба:

1. Создание партнерских программ и предложение выгод для членов клуба.
2. Обеспечение доступа к эксклюзивным бизнес-ресурсам и информации.
3. Участие в инвестиционных программах в качестве инвесторов или партнеров.
4. Проведение инвестиционных форумов и конференций.
5. Менторство и консультации для руководителей компаний.
6. Проведение мастер-классов и тренингов по лидерству и руководству.
7. Обучение и образование для участников через онлайн-курсы и вебинары.
8. Организация деловых поездок по Республике и эксклюзивных мероприятий для участников клуба.
9. Проведение исследований и аналитики по актуальным для бизнеса темам.
10. Предоставление консультационных услуг по управлению персоналом и развитию кадров.
11. Организация корпоративных мероприятий и тимбилдингов для компаний-участников.
12. Участие в благотворительных мероприятиях и социальных проектах.
13. Организация культурных и развлекательных мероприятий для участников клуба.
14. Партнерская программа с другими Бизнес-клубами и организация обмена опытом.
15. Медиа-продюсирование конференций и мероприятий для расширения бренда VIP-клуба.

16. Организация зарубежных деловых поездок и международных деловых связей.
 17. Партнерство с ведущими университетами для организации профессионального обучения.
 18. Создание партнерских связей с финансовыми и инвестиционными компаниями для обеспечения дополнительных возможностей для участников клуба.
 19. Развитие личного бренда и управление индивидуальной карьерой для членов клуба.
 20. Организация и проведение торжественных и корпоративных мероприятий для членов клуба.
- «Trust Club» - это некоммерческая организация, занимающаяся созданием благоприятной среды для руководителей и предпринимателей, чтобы они могли улучшить качество и прибыльность своих предприятий посредством обмена опытом и личностного роста.

Организационная структура Клуба:

Актив клуба формируется из наиболее креативных членов Ассоциации (SDTA) и отвечает за привлечение новых членов, обеспечивает связи с другими организациями и учреждениями, развивает партнерства.

1. Определение ролей и обязанностей членов команды клуба:

- Председатель: ответственен за основное управление клубом, принимает стратегические решения, представляет клуб во внешних отношениях, координирует работу команды и контролирует выполнение задач.
- Заместитель председателя: помогает председателю в выполнении его обязанностей, может координировать маркетинговую стратегию и руководить подразделениями клуба (например, организация мероприятий, обучающие программы и др.).
- Руководитель отдела организации мероприятий: отвечает за разработку, организацию и проведение мероприятий клуба, работает над поиском спонсоров и партнеров.

- сектор образовательных программ: занимается организацией семинаров, мастер-классов, обучающих программ, обеспечивает привлечение ведущих специалистов для проведения мероприятий.

- сектор связей с общественностью: занимается разработкой и управлением контентом в социальных сетях, поддерживает контакты с СМИ.

2. Планирование процессов управления и координации деятельности клуба:

- Разработка годового и краткосрочного планов деятельности клуба, включая проведение мероприятий, образовательные программы, улучшения онлайн-присутствия и другие.

- Ежемесячное отслеживание выполнения поставленных целей и задач, корректировка планов при необходимости.

- Регулярные внутренние совещания для обсуждения текущих вопросов, обмена информацией и принятия оперативных решений.

- Организация выполнения финансовых и административных процессов клуба, включая учет средств, финансовые отчеты, заключение договоров и др.

- Систематическое изучение и анализ рынка и конкурентов, а также сбор обратной связи от членов клуба для постоянного улучшения деятельности.

Правила участия в Дипломатическом клубе:

1. Членами клуба могут быть представители компаний входящих в «SDTA», лица работающие в дипломатическом или международном сообществе.

2. Установление членских взносов осуществляется ежегодно и определяется согласно решению Правления «SDTA».

3. Членские взносы направляются на поддержание деятельности клуба, проведение мероприятий и обеспечение комфортных условий для участников.

4. Члены клуба обязаны соблюдать этические стандарты и принципы, согласно кодекса поведения клуба.

5. Участие в мероприятиях клуба может быть ограничено для некоторых категорий членов в зависимости от их статуса и специфики проводимого мероприятия.

6. Члены клуба обязаны предоставлять актуальные контактные данные для связи и получения информации о мероприятиях клуба.

Эффективное планирование и управление процессами позволят Клубу эффективно развиваться, обеспечивать своим членам ценные возможности и оставаться актуальным в быстро меняющейся бизнес-среде.

План работы Клуба на 2024 год:

1. Формирование структуры клуба: определение основных целей, миссии и ценностей клуба, создание правил участия и установление членских взносов.
2. Укрепление международного партнерства:
 - Проведение переговоров с дипломатическими миссиями других стран о возможных совместных мероприятиях, обменах и партнерских программах.
 - Организация деловых встреч и мероприятий для международных делегаций, чтобы установить долгосрочные партнерские отношения и создать новые возможности для сотрудничества.
 - Запуск регулярного подкаста или вебинаров, направленных на обсуждение актуальных международных вопросов с участием приглашенных экспертов и деятелей в области дипломатии и международных отношений.
3. Развитие профессиональных сетей: организация регулярных встреч для членов клуба, фокусированных на различных отраслях и областях бизнеса.
4. Развитие онлайн-присутствия: создание веб-сайта, использование социальных медиа для привлечения новых членов и информирования существующих.
5. Участие в деловых мероприятиях: поддержка участия членов клуба в конференциях, выставках и других деловых мероприятиях.
6. Организация образовательных мероприятий: проведение семинаров, мастер-классов и лекций от приглашенных экспертов по актуальным темам для бизнеса.

Целевая аудитория:

Профили участников «Дипломатического клуба» включают в себя успешных бизнесменов и предпринимателей, финансовых аналитиков, инвесторов, представителей государственных и международных организаций, дипломатов, экспертов по международным отношениям, а также представителей стартап-сообщества и инновационных проектов.

Для определения целевой аудитории и выявления их потребностей, Клуб будет проводить анализ интересов и требований потенциальных участников, а также опросы и обсуждения, нацеленные на выявление основных областей интересов, сфер деятельности, а также ожиданий от участия в клубе. Это позволит создать адаптированные программы, мероприятия и ресурсы, соответствующие потребностям целевой аудитории.