

Analýza cílových skupin k procesu posilování partnerství v regionu Posázaví (metodická doporučení)



Zpracoval: Mgr. Ondřej Marek
CpKP střední Čechy
Na Václavce 46
150 00, Praha 5
ondrej.marek@cpkp.cz
www.cpkp.cz

Úvod

Analýza cílových skupin k procesu posilování partnerství v regionu Posázaví, která je zde předkládána není na základě předložené nabídky i po dohodě se zadavatelem klasickou analýzou cílových skupin. Jedná se o metodické doporučení, jak takovou analýzu realizovat.

Analýza cílových skupin je klíčovým, ale také nejpracnější procesem při plánování dobrého zapojení veřejnosti do jakéhokoliv procesu. Tato analýza směřuje k procesu posilování partnerství v regionu Posázaví, kde nám nástrojem k tomuto cíli je aktualizace rozvojové strategie Regionu.

Proces posilování partnerství je založen na dvou typech plánovacích setkání. Prvním typem budou setkání různých oborů a zájmových skupin, které se podílejí na rozvoji v regionu Posázaví. Druhý typ představují setkání regionální, která člení region Posázaví do několika menších částí.

Cílem tohoto materiálu je poskytnout metodickou podporu pro Posázaví o.p.s., jenž zajišťuje technické a organizační zázemí pro celý proces, při oslovování partnerů. Výstupem z takto navrženého procesu bude databáze subjektů a organizací, které by se potencionálně mohli podílet na tvorbě partnerství a aktualizaci rozvojové strategie v regionu Posázaví.

Jak postupovat

Hlavním předpokladem pro sestavování databáze určené k rozesílání pozvánek na plánovací skupiny je respektování principu partnerství, tj. zajištění pozvání všem relevantním partnerům, kteří mají k dané problematice co říci. Zde se objevuje otázka, do jaké míry je možné stanovit objektivní kritéria pro výběr těchto zástupců z řad veřejnosti, aby byly dodrženy další principy, jako je transparentnost, odborná zdatnost, legitimita, reprezentativnost, zodpovědnost. Pro plánovací setkání však nejsou tyto kritéria tak důležité neboť se jedná o konzultační proces a přizván může být opravdu každý. Tyto principy budou obšírněji řešeny na regionální konferenci, jejíž výstupy budou představovat závaznější materiál.

Protože analýza cílových skupin je velmi časově a tudíž i finančně náročná, doporučujeme maximálně využít stávajících kontaktů a vazeb. Navrhovaný systém můžeme označit jako „snowball“. Zpracovatel databáze kontaktů vyhledává aktivní a zainteresované jedince, kteří mohou sdílet požadované kontakty, ale i osobně zvát na připravovaná setkání. Tuto metodu musí ovšem doplňovat i další aktivní sběr kontaktů.

Metoda „snowball“ spočívá v aktivní práci s vytipovanými jedinci a organizacemi, které mají v dané oblasti či regionu vedoucí postavení, orientují se v dané problematice a znají ostatní subjekty a organizace v této oblasti, či regiony činné. Takové to subjekty či jednotlivce můžeme označovat za neformální leadery v určité oblasti. Zdaleka však nemusí jít o největší či dominantní organizace. Takové subjekty někdy naopak nemají náležitou důvěru u ostatních. Každý leader musí být jednotlivě posuzován. Je možné v jedné oblasti vytipovat i více leaderů.

Leaderům je nutno srozumitelně vysvětlit cíle projektu a jejich roli v něm. Role by měla být dvojí. Jednak leaderové budou zdrojem informací o dané cílové skupině a budou požádání o poskytnutí kontaktů na další subjekty v regionu či oblasti. Ve druhé fázi mohou leadeři, jestliže se ztotožní s celým procesem motivovat další organizace k participaci na různých aktivitách.

Struktura plánovacích setkání

Byly definovány dva typy plánovacích setkání, regionální a oborová.

Regionální setkání

Pro účely regionálních setkání navrhujeme region Posázaví rozdělit podle fungujících mikroregionů. Obce v těchto mikroregionech mají podobné předpoklady a problémy. Využijeme toho, že se

mikroregiony pravidelně scházejí a znají, což ulehčí komunikaci s nimi. Za leadery v případě regionálních setkání doporučujeme vytipovat starosty jednotlivých obcí a managery mikroregionů. Jsou to osoby, jež dobře znají aktivní subjekty v místech svého působení a mají přirozenou autoritu danou jejich úřadem. Jedná se o ideální leadery, jak byli výše definováni.

Na území regionu Posázaví působí 6 mikroregionů a 2 větší obce (Týnec nad Sázavou a Čerčany). Navrhujeme, uskutečnit 6 regionálních setkání. Každé pro jeden mikroregion a k nejmenšímu mikroregionu, Malé Posázaví, přiřadíme zbývající obce, které beztak k němu místně přísluší.

Mikroregiony:

- 1) CHOPOS
- 2) Malé Posázaví + Čerčany + Týnec nad Sázavou
- 3) Podblanicko
- 4) Blaník
- 5) Džbány
- 6) Želivka

Seznamy starostů včetně kontaktů lze jednoduše získat od příslušných manažerů mikroregionů či jejich předsedů.

Oborová setkání

Identifikace potencionálních partnerů pro oborová setkání bude náročnější, neboť mezi nimi se nenachází jasně definovaní leadeři, jako tomu bylo v případě regionálních setkání.

Na základě konzultací se zadavatelem a analýze aktivních subjektů i jednotlivců v MAS Posázaví jsme nadefinovali 10 oborových setkání, pro které budou organizovány plánovací setkání.

1. Památkové objekty a muzea - majitelé, zřizovatelé, provozovatelé, státní správa
2. Pracovníci informačních center, zřizovatelé a provozovatelé
3. Chovatelé koní, majitelé jízďáren, ZAPÚ
4. Organizace a subjekty zabývající se ochranou přírody,
5. Podnikatelé v cestovním ruchu - ubytování, stravování apod., Úřad práce, hospodářská komora
6. Subjekty zabývající se pořádáním kulturních, společenských a jiných akcí
7. Subjekty spjaté s řekou Sázavou a dalšími vodními plochami a toky, Povodí Vltavy
8. Mateřská centra a organizace zabývající se mládeží
9. Soukromí zemědělci, zemědělské podniky, ZAPÚ, ochrana přírody
10. Drobní řemeslníci a výrobci regionálních produktů

Pro účely plánovacích setkání budeme identifikovat potencionální partnery především v následujících skupinách:

- místní a regionální veřejná správa (obce, mikroregiony),
- podnikatelský sektor,
- zájmové a profesní organizace,
- neziskový sektor.

Při vyhledávání leaderů využijeme kontakt se starosty všech obcí regionu a požádáme je, aby nám doporučili subjekty a organizace, které by mohla zajímat účast na jednotlivých setkáních.

Dále oslovíme členy MAS, kteří mají k daným oblastem blízko. Jejich aktivní účast na životě v regionu Posázaví naznačuje jejich postavení jako leader. Např.: pro plánovací setkání mateřských center a organizací pracujících s mládeží oslovíme tyto členy MAS: Mateřské centrum Hvězdička, Mateřské centrum Kulíšek, Mateřské centrum Motýlek, Podblanickem, Záškolák atd.

Další formy analýzy cílových skupin

Metodu „snowball“, jak bylo uvedeno, je nutno kombinovat s aktivním doplňováním údajů o cílových skupinách, které by touto metodou mohli vypadnout.

Jednou z metod je výzva pro partnery, kteří by se na tomto procesu chtěli podílet. Tuto výzvu je třeba šířit různými informačními kanály v rámci kampaně spojené s procesem posilování partnerství v regionu Posázaví.

K ověření a doplňování získaných informací doporučuje použít veřejné informační zdroje.

V případě veřejné správy to mohou být webové stránky:

Pro obce a města:

<http://mesta.obce.cz/>

Pro státní úřady:

<http://portal.gov.cz>

V případě podnikatelského sektoru:

www.firmy.cz

<http://www.edb.cz/>

Hospodářská komora Střední Čechy

<http://www.khkstrednicechy.cz/>

Oblastní hospodářská komora Benešov

<http://www.ohkbn.cz/>

Databázi neziskového sektoru naleznete na:

www.neziskovky.cz

Závěr

Řadu z navržených postupů a aktivit Posázaví o.p.s. již realizuje, potřebuje však tyto aktivity systematizovat a doplnit podle navržených postupů. Výsledkem bude analýza cílových skupin k procesu posilování partnerství v regionu Posázaví a databáze potencionálních partnerů.

Upozorňujeme však, že každá databáze velmi rychle zastarává a její aktualizace je skoro stejně náročná jako vytváření databáze nové. Proto doporučujeme určit zodpovědného pracovníka, který bude odpovídat za průběžnou aktualizaci a doplňování databáze partnerů.