

MODUL 08

DIGITÁLNE PODNIKANIE

DIGITAL RURAL EUROPEAN ART
AND MEMORY

Partneri projektu





Spolufinancovaný
Európskou úniou

Informácie o projekte:

DREAM - Digital Rural European Art and Memory
2025-1-SK01-KA210-ADU-000360122

Financované Európskou úniou. Vyjadrené názory a stanoviská sú však výlučne názormi autora alebo autorov a nemusia nevyhnutne odrážať názory a stanoviská Európskej únie ani SAAIC. Európska únia ani orgán poskytujúci grant za ne nenesú zodpovednosť.



Ako používať túto e-knihu

Túto e-knihu môžete používať pred vzdelávacím stretnutím, počas neho alebo po jeho skončení. Jednotlivé časti na seba postupne nadväzujú – od pochopenia podnikania a tvorby hodnoty cez rozvoj nápadu založeného na miestnom kultúrnom dedičstve až po plánovanie potrebných zdrojov a hľadanie možností financovania. Každá časť obsahuje vysvetlenia, príklady alebo krátke praktické aktivity. Pomocou týchto úloh môžete svoj vlastný nápad postupne rozvíjať bez toho, aby ste museli všetko vyriešiť naraz.

Na konci e-knihy využijete získané poznatky na prípravu Mini projektovej žiadosti v oblasti kultúrneho dedičstva. Nepotrebuje predchádzajúce skúsenosti s podnikaním ani financovaním. Cieľom je precvičiť si, ako premeniť jednoduchý miestny nápad na jasný a realistický projektový zámer.



Bojnický zámok, Slovensko

INFORMÁCIE O MODULE

 Číslo modulu 08	 Úroveň Začiatočník
 Téma Digitálne podnikanie prostredníctvom lokálneho dedičstva	 Forma Hybridné vzdelávanie
 Trvanie 3 hodiny	 Hlavný výstup Žiadosť o podnikateľský projekt v oblasti dedičstva

O tomto module

Digitálne podnikanie nie je len o založení online podniku alebo používaní najnovších technológií. Začína sa rozpoznaním príležitosti alebo potreby a nájdením užitočného spôsobu, ako na ňu reagovať. Digitálne nástroje môžu tento proces podporiť tým, že ľuďom pomáhajú komunikovať, zdieľať vedomosti, organizovať aktivity, oslovovať nové publikum alebo dodávať produkty a služby novými spôsobmi.

V vidieckych komunitách môžu podnikateľské nápady vyrastať z zdrojov, ktoré už lokálne existujú: z príbehov, zručností, tradícií, krajiny, objektov, vzťahov a komunitných vedomostí. Tento modul vám pomôže preskúmať, ako možno tieto zdroje zodpovedne rozvinúť do malého projektu, služby alebo iniciatívy. Naučíte sa, ako identifikovať skutočnú potrebu, definovať hodnotu, ktorú by váš nápad mohol vytvoriť, vybrať užitočný digitálny prvok, naplánovať aktivity a zdroje a vyhľadať vhodné financovanie či podporu.



Ciele vzdelávania

- Vysvetliť podnikanie ako vytváranie hodnoty pre iných.
- Opísať, ako môžu digitálne technológie podporiť podnikateľský nápad.
- Identifikovať miestny zdroj kultúrneho dedičstva, skutočnú potrebu a ľudí, ktorí by z neho mohli mať úžitok.
- Vybrať jednoduchý digitálny prvok, ktorý podporuje účel daného nápadu.
- Prepojiť cieľ s aktivitami, výsledkami, zdrojmi a nákladmi.
- Identifikovať, ktoré zdroje sú už k dispozícii a aká dodatočná finančná podpora je potrebná.
- Nájsť a overiť oficiálnu možnosť financovania alebo podpory.
- Pripraviť jednoduchú simulovanú žiadosť pre podnikateľský nápad založený na kultúrnom dedičstve.

Obsah

0. Pred tým ako začnete: Môj východiskový bod	3
1. Podnikanie ako tvorba hodnoty	4
2. Hodnota je viac než zisk	6
3. Čo je digitálne podnikanie?	8
4. Digitálne podnikanie vo vidieckych komunitách	11
5. Miestne dedičstvo ako zdroj podnikania.....	13
6. Začnite potrebou, nie aplikáciou.....	14
7. Výber kultúrneho dedičstva a stanovenie cieľov	16
8. Definovanie hodnoty a výber užitočného digitálneho prvku	18
9. Plánovanie aktivít, zdrojov a partnerov	19
10. Od nápadu k financovaniu	21
11. Hľadanie oficiálneho financovania a podpory	22
12. Overenie, či výzva na financovanie vyhovuje	24
13. Návodná ukážka: Od nápadu v oblasti kultúrneho dedičstva k žiadosti.....	25
14. Záverečná aktivita: Žiadosť o projekt Mini Heritage Venture	28
15. Zdieľanie a vzájomné hodnotenie	30
16. Tip pre digitálnu pohodu.....	31
17. Základný slovník pojmov	32
18. Záver modulu	33
Bibliografia	34

0. Pred tým ako začnete: Môj východiskový bod

Pred začatím modulu ohodnoťte každé tvrdenie na stupnici od 1 do 5. Použite 1, ak danú úlohu ešte nedokázate vykonať, a 5, ak ju dokázate vykonať samostatne. Nie je to test. Je to spôsob, ako si uvedomiť svoj východiskový bod a neskôr rozpoznať svoj pokrok.

- Viem identifikovať potrebu komunity, ktorá by sa mohla stať projektom, službou alebo malým podnikom.
- Viem vysvetliť, komu by môj nápad prospel a čo by sa pre nich zlepšilo.
- Viem identifikovať miestny príbeh, zručnosť, tradíciu, miesto alebo predmet, ktorý by sa dal zodpovedne rozvinúť.
- Viem vyhľadať oficiálnu možnosť financovania alebo podpory.
- Viem overiť, či je možnosť financovania dôveryhodná a relevantná.
- Viem pripraviť jednoduchý cieľ, plán činností a rozpočet.

Zapíšte si svoje hodnotenia. Na konci modulu sa k týmto tvrdeniam vrátite.

1. Podnikanie ako tvorba hodnoty

Podnikanie sa často spája so spoločnosťami, ziskom a podstupovaním rizika. Európsky rámec kompetencií v oblasti podnikania, známy ako EntreComp, používa pre účely vzdelávania širšiu a užitočnejšiu definíciu: podnikanie je schopnosť reagovať na príležitosti a nápady a premeniť ich na hodnotu pre ostatných (Bacigalupo et al., 2016). Táto hodnota môže byť finančná, kultúrna, sociálna alebo environmentálna a táto činnosť sa môže odohrávať v podniku, verejnej inštitúcii, združení, v triede alebo v rámci komunitnej iniciatívy.



Hlavné pojmy

Podnikateľská kompetencia spája nápady a príležitosti, zdroje a konanie.

Rada Európskej únie (2018) zároveň chápe podnikateľskú kompetenciu ako schopnosť konať na základe príležitostí a nápadov a premieňať ich na hodnotu pre iných, a to aj prostredníctvom tvorivosti, kritického myslenia, riešenia problémov, iniciatívy a spolupráce.

Toto chápanie je obzvlášť dôležité vo vidieckych komunitách. Človek nemusí zakladať spoločnosť, aby začal uvažovať podnikateľsky. Remeselník môže vytvoriť novú dielňu alebo službu. Nezamestnaný dospelý môže rozvinúť svoju zručnosť a začať podnikáť na vlastnú päsť. Obecný spolok môže pripraviť projekt, ktorý reaguje na potreby komunity. Všimli si niečo, čo by sa dalo vylepšiť alebo rozvinúť, a podnikli kroky, aby to zrealizovali.



Hlavné pojmy

Príležitosť: Situácia, v ktorej potreba, zdroj alebo zmena vytvára možnosť na užitočné konanie.

Hodnota: Prospešná zmena vytvorená pre človeka, skupinu, komunitu alebo životné prostredie.

Podnikateľské konanie: Organizované kroky podniknuté s cieľom premeniť nápad na užitočný výsledok.

Podnikateľská iniciatíva: Projekt, iniciatíva, služba alebo podnik vytvorený s cieľom vytvárať hodnotu.



Praktická úloha

Zamyslite sa nad štyrmi ľuďmi alebo skupinami vo vašom okolí: napríklad remeselníkom, miestnym združením, nezamestnanou dospelou osobou a kultúrnou inštitúciou. Pre každého z nich napíšte jednu činnosť, ktorá by mohla byť podnikateľská, aj keby nezahŕňala založenie novej firmy. Vysvetlite, akú hodnotu by táto činnosť mohla vytvoriť.

2. Hodnota je viac než zisk

Silný **komunitný nápad** môže vytvárať viacero druhov hodnoty súčasne. Môže priniesť príjem alebo prácu, posilniť vzťahy, zachovať vedomosti alebo jazyk, zlepšiť prístup k miestnej kultúre alebo znížiť zbytočné využívanie materiálov a cestovanie. Napríklad platený remeselný workshop môže remeselníkovi zarobiť peniaze, ale to je len jedna časť jeho hodnoty. Ten istý workshop môže spojiť generácie a pomôcť odovzdať zručnosť, ktorá sa stáva vzácnou.



Hlavné pojmy

Ekonomická hodnota zahŕňa príjmy, úspory, zamestnanosť a miestny obchod.

Sociálna hodnota zahŕňa participáciu, začlenenie, vzťahy a blahobyt.

Kultúrna hodnota zahŕňa odovzdávanie vedomostí, identity, jazyka, zručností a pamäti.

Environmentálna hodnota zahŕňa znižovanie množstva odpadu, zodpovedné cestovanie a udržateľnejšie využívanie materiálov a prírodných zdrojov.

Keď opisujete hodnotu nápadu, buďte konkrétni. Výrazy ako „propagovať dedinu“ alebo „podporovať kultúru“ znejú pozitívne, ale nehovoria nám, čo sa vlastne zmení. Jasnejší popis uvádza, komu by to malo priniesť úžitok, čo by sa pre nich malo zlepšiť a ako im tento nápad pomôže.

Druh hodnoty	Čo to môže znamenať	Jednoduchý príklad týkajúci sa kultúrneho dedičstva
Ekonomická	Príjem, úspory, práca alebo miestny obchod.	Platená remeselná dielňa alebo sprievodcovské služby.
Sociálna	Účasť, začlenenie, vzťahy alebo blahobyt.	Podujatie zamerané na medzigeneračnú pamäť.
Kultúrna	Odovzdávanie vedomostí, identity, jazyka alebo kultúrneho dedičstva.	Digitálny archív alebo zvuková trasa.
Enviromentálna	Znižovanie množstva odpadu, zodpovedné cestovanie alebo udržateľné využívanie zdrojov.	Výstava s možnosťou opätovného použitia a materiály s nízkou spotrebou dát.



Praktická úloha

Vyberte si jeden jednoduchý nápad pre komunitu. Určte najdôležitejší typ hodnoty, ktorú by mal vytvárať, a aspoň jeden ďalší typ hodnoty. Potom dokončíte vetu: „Tento nápad je hodnotný, pretože pomôže _____.“

3. Čo je digitálne podnikanie?

Digitálne podnikanie je podnikanie, v ktorom digitálna technológia tvorí súčasť produktu, služby, komunikácie, dodávky alebo organizácie nápadu. Hull a kol. (2007) ho definujú ako „podkategóriu podnikania, v ktorej bola digitalizovaná časť alebo celá fyzická zložka tradičnej organizácie“ (s. 293). Jednoducho povedané, to znamená, že digitálna technológia sa stáva súčasťou spôsobu, akým nápad vytvára a prináša hodnotu (Nambisan, 2017).

Dôležité je, že digitálny podnik nemusí existovať výlučne online. Tradičná činnosť sa môže stať čiastočne digitálnou, ak sa technológia využíva na komunikáciu so zákazníkmi, organizovanie rezervácií, poskytovanie informácií alebo poskytovanie časti služby. V iných prípadoch môže byť digitálny samotný produkt alebo služba. Hull a kol. (2007) preto rozlišujú medzi podnikmi s relatívne malým digitálnym prvkom a podnikmi, v ktorých väčšina alebo všetky činnosti závisia od digitálnych technológií.

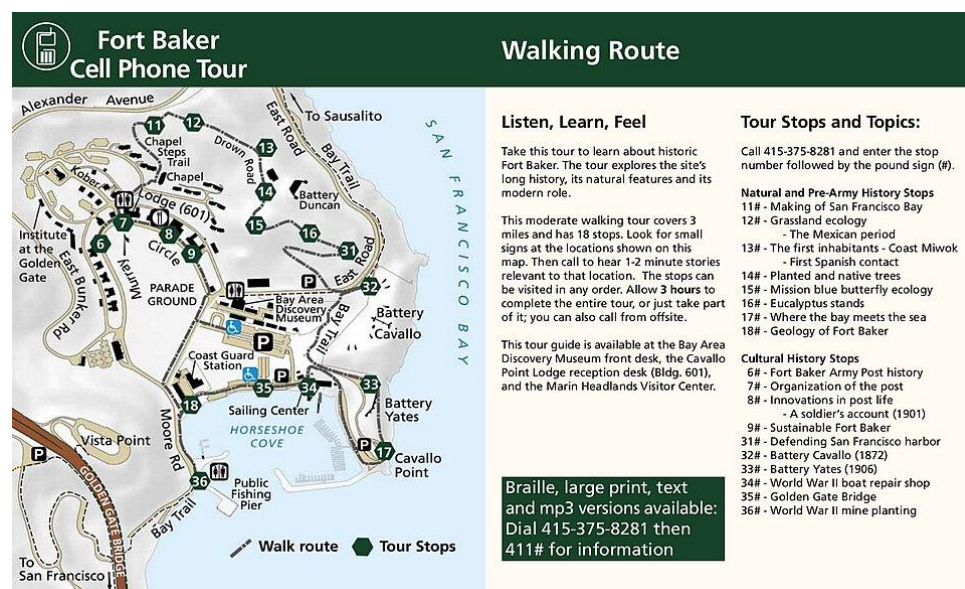
Ktoré časti podnikateľskej činnosti môžu byť digitálne?

Digitálny produkt alebo služba: Produkt, služba alebo časť zážitku existuje v digitálnej forme.

Príklad: Miestny sprievodca vytvorí mapu kultúrneho dedičstva na stiahnutie alebo audio prehliadku.

Obrázok 1

Príklad online mapy



Poznámka. Z NPS fort-baker-walking-tour-map [Photograph], od U.S. National Park Service, 2017, Wikimedia Commons (https://commons.wikimedia.org/wiki/File:NPS_fort-baker-walking-tour-map.jpg). Vo verejnej doméne.

Digitálny trh a komunikácia: Ľudia objavujú danú činnosť, kladú otázky, rezervujú si miesta alebo zadávajú objednávky online.

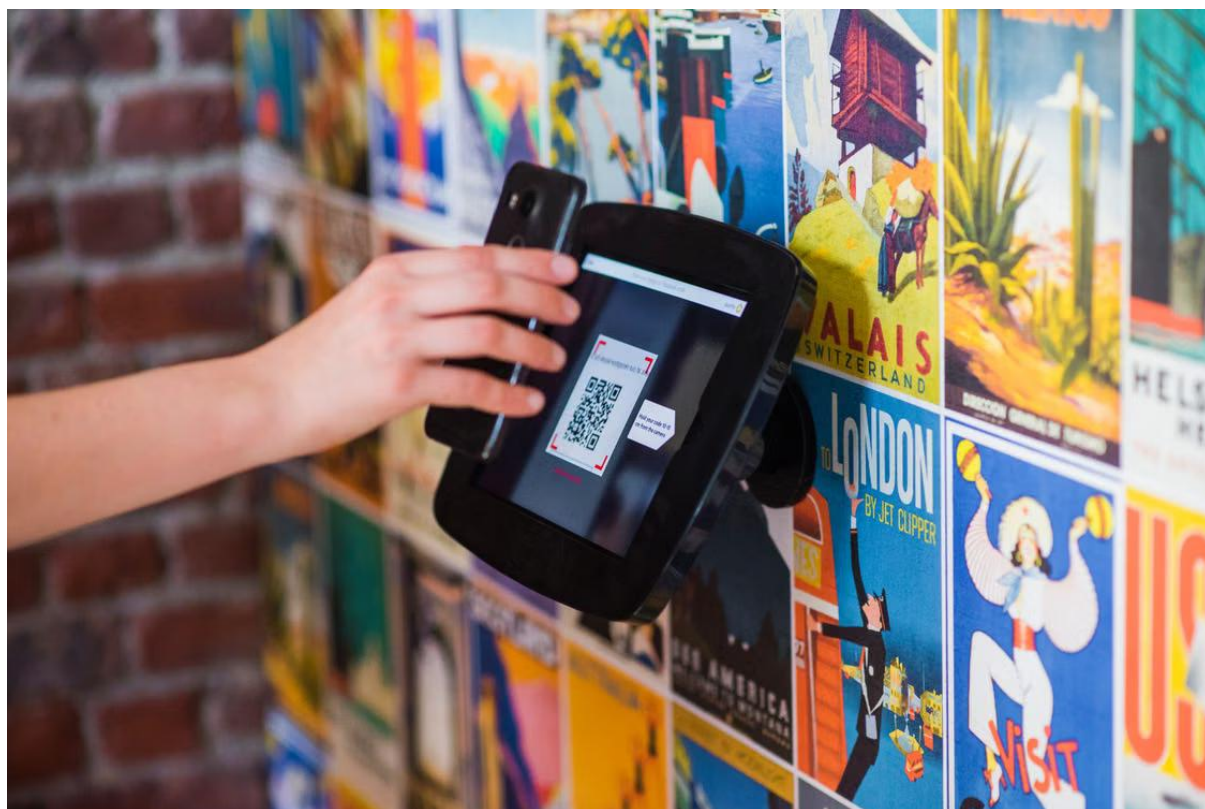
Príklad: Remeselník prezentuje workshopy na jednoduchom webovom portáli a prijíma rezervácie prostredníctvom online formulára.

Digitálne doručenie a distribúcia: Digitálna technológia pomáha tomu, aby sa produkt, informácie alebo služba dostali k užívateľovi.

Príklad: Návštevníci naskenujú QR kód, aby si vypočuli príbehy o budovách na trase zameranej na kultúrne dedičstvo.

Obrázok 2

Príklad prístupu k službe prostredníctvom QR kódu



Poznámka. Z Cellphone and scanner [Photograph], od Proxyclick Visitor Management System, n.d., Pexels (<https://www.pexels.com/photo/cellphone-and-scanner-2451622/>). Pexels Licencia.

Digitálna práca a organizácia: Digitálne nástroje sa využívajú v zákulisí na organizáciu aktivít, informácií, partnerov alebo zákazníkov.

Príklad: Komunitné združenie využíva zdieľané online dokumenty na koordináciu dobrovoľníkov a plánovanie kultúrneho podujatia.

Digitálne podnikanie môže preto kombinovať **fyzické** a **digitálne prvky**. Človek môže naďalej vyrábať fyzické predmety, stretávať sa so zákazníkmi osobne alebo organizovať aktivitu na reálnom mieste, pričom využíva digitálne technológie tam, kde to uľahčuje prístup k aktivite, jej organizáciu alebo rozvoj.

Nezabudnite: *Pri digitálnom podnikaní nejde o to, aby sa využívalo čo najviac technológií. Digitálne nástroje by mali podporovať účel nápadu a ľudí, ktorým má slúžiť.*

4. Digitálne podnikanie vo vidieckych komunitách

Digitálne nástroje môžu znížiť závislosť podnikateľskej činnosti od vzdialenosti. Môžu ľuďom pomôcť komunikovať, organizovať požiadavky, prezentovať produkty alebo kultúrne aktivity, zdieľať vedomosti, oslovať návštevníkov a spolupracovať s partnermi mimo bezprostredného okolia. Digitálne podnikanie však naďalej ovplyvňuje miesto. Vidiecke oblasti môžu čeliť slabšiemu pripojeniu, menšiemu počtu špecializovaných služieb a nerovnému prístupu k digitálnym zručnostiam, takže technológia automaticky neodstraňuje všetky prekážky (Gerli & Whalley, 2022).

Preto sa často najlepšie osvedčujú malé, praktické riešenia. Malý poskytovateľ môže potrebovať skôr základný rezervačný formulár ako komplexnú webovú stránku. Komunitný archív môže potrebovať moderovaný formulár na prispievanie a organizovaný zberný deň namiesto otvorenej platformy. Miestny sprievodca môže využívať komprimované zvukové záznamy, prepisy a QR kódy, aby mali návštevníci prístup k príbehom na mobilnom telefóne bez nutnosti sťahovať veľkú aplikáciu.

Podnikanie na vidieku tiež vychádza zo znalosti samotného miesta: miestnych zručností, vzťahov, tradícií, krajiny a spôsobov práce. Širšie siete potom môžu poskytovať veci, ktoré sa na mieste ťažšie hľadajú, ako napríklad odborné poradenstvo, marketing, financie alebo technické znalosti (Korsgaard et al., 2015). Digitálne nástroje môžu pomôcť budovať tieto prepojenia, mali by však zostať realistické pre ľudí, ktorí ich budú používať.

Príklady digitálnych formátov s nízkou bariérou

Digitálna zvuková trasa: krátke miestne príbehy dostupné prostredníctvom stránky prispôbenej pre mobilné zariadenia alebo QR kódu.

Online zoznam: jednoduchý zoznam remeselníkov, výrobcov, služieb alebo kultúrnych aktivít.

Vzdialený workshop: krátke ukážky s nízkou spotrebou dát v kombinácii so živou alebo osobnou reláciou.

Digitálny rezervačný alebo objednávkový formulár: jednoduchý spôsob organizovania požiadaviek bez nutnosti vytvárať plnohodnotný internetový obchod.

Komunitný archív: moderovaná zbierka fotografií, spomienok a popisov podľa dohodnutých pravidiel.

Jednostránkový katalóg: prehľad produktov, dielní alebo komunitných aktivít prispôbený pre mobilné zariadenia.



Praktická úloha

Vyberte si jeden z vyššie uvedených formátov. Opíšte prekážku vo vidieckom prostredí, ktorú by mohol zmierniť, ľudí, ktorým by pomohol, a jednu novú prekážku, ktorú by mohol vytvoriť. Napríklad digitálna trasa môže znížiť potrebu sprievodcu pri každej návšteve, ale môže vylúčiť ľudí so slabým internetovým pripojením, ak nie je k dispozícii tlačaná alternatíva.

5. Miestne dedičstvo ako zdroj podnikania

Vo vidieckych oblastiach mnohé podnikateľské nápady vychádzajú z vecí, ktoré sú už súčasťou miestneho života: vedomosti, zručnosti, vzťahy, krajina, tradície a miesta. Dohovor z Faro opisuje kultúrne dedičstvo ako zdroje zdedené z minulosti, ktoré ľudia vnímajú ako prejav svojich hodnôt, presvedčení, vedomostí a tradícií (Rada Európy, 2005). Niektoré z týchto zdrojov sú hmotné, ako napríklad budovy, nástroje, fotografie, dokumenty alebo krajiny. Iné sú živé: recepty, piesne, remeslá, slávnosti, pracovné metódy, príbehy a poznatky o prírode. Existujú aj komunitné zdroje, ktoré sa ľahko prehliadajú, ako napríklad dôvera, jazyk, miestne kontakty, miesta stretávania a spoločné spomienky. Ktorýkoľvek z nich sa môže stať východiskovým bodom pre užitočnú činnosť alebo službu.

Nejde o to, aby sa z každej tradície stalo niečo, čo sa dá predat'. **Nápad založený na kultúrnom dedičstve** by mal reagovať na skutočnú potrebu a rešpektovať ľudí spojených s týmto dedičstvom. Historická trasa sa môže stať prístupnou audio-trásou, pretože návštevníci majú bez sprievodcu ťažkosti s jej pochopením. Tradičný recept sa môže stať základom workshopu, pretože tieto vedomosti sa už ďalej neprenášajú. Výskum komunitného podnikania podobne ukazuje, že ekonomické, sociálne, kultúrne a environmentálne ciele sa v miestnom rozvoji často prekrývajú (Peredo & Chrisman, 2006).

Obrázok 3

Príklad tradičného remesla ako zdroja miestneho kultúrneho dedičstva



Poznámka. Z Bobbin lace [Photograph], od Cgoodwin, 2008, Wikimedia Commons (https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bobbin_lace.JPG). CC BY-SA 3.0.

6. Začnite potrebou, nie aplikáciou

Užitočný digitálny nápad by mal vychádzať zo **skutočnej potreby**, nie nevyhnutne z nejakej technológie. Je ľahké povedať: „Mali by sme vytvoriť aplikáciu,“ pretože aplikácia znie moderne. Ak ju však nikto nepotrebuje, nevie ju používať alebo nemá dôvod sa k nej vracať, táto technológia nič nevyriešila. Možno len zvýšila náklady a prácu.

Silný podnikateľský proces môže začať pohľadom na komunitu:

- Čo v mojej komunite momentálne chýba, čo je ťažké alebo ohrozené?
- Kto túto potrebu pociťuje?
- Aké dôkazy, pozorovania alebo skúsenosti ukazujú, že je to dôležité?
- Mohol by jednoduchý digitálny nástroj urobiť riešenie užitočnejším alebo dostupnejším?

Príklad zameraný na potreby

Potreba: Mladí obyvatelia nemajú prístup k vedomostiam posledných miestnych košíkárov.

Riešenie: Nahrať päť krátkych ukážok s titulkami a skombinovať ich s osobným workshopom.

Videá uľahčujú prístup, ale kľúčovú úlohu naďalej zohráva osobné stretnutie.

Aká hodnota bola vytvorená? Táto aktivita pomáha odovzdávať miestne vedomosti, vytvára príležitosť na stretnutie rôznych generácií a sprístupňuje ukážky ľuďom, ktorí sa nemôžu zúčastniť osobne.

Aký digitálny prvok sme zahrnuli? Krátke videá umiestnené na jednoduchej stránke prispôsobenej pre mobilné zariadenia.

Miestny **zdroj** sa stáva základom podnikateľského nápadu, keď je prepojený so zistenou potrebou, realistickou odpoveďou a jasnou formou hodnoty. Tento proces možno vyjadriť ako jednoduchý reťazec: **miestny zdroj** → **zistená potreba** → **možná odpoveď** → **vytvorená hodnota**.

Miestny zdroj	Zistená potreba	Možná odpoveď	Vytvorená hodnota
Staré rodinné fotografie	Mená a príbehy sa strácajú.	Deň spoločného skenovania a popisovania fotografií.	Kultúrna pamäť a sociálne väzby.
Tradičné znalosti o jedle	Návštevníci poznajú produkt, ale nepoznajú jeho históriu.	Trasa s receptami a príbehmi s minimom údajov.	Príjem, vzdelanie a odovzdávanie dedičstva.
Historická pešia trasa	Trasa je bez sprievodcu ťažko zrozumiteľná.	Prístupné audio zastávky a tlačaná mapa.	Zážitok návštevníkov a účasť miestnych obyvateľov.
Piesne v menšinových jazykoch	Mladí ľudia ich zriedka počujú alebo im rozumejú.	Nahraté stretnutia s prekladom a povoleniami.	Jazyková kontinuita a inklúzia.



Praktická úloha

Vyberte si jednu položku zo svojho inventára kultúrneho dedičstva a postupujte podľa rovnakej logiky: aký je zdroj, aká je potreba, čo by ste mohli urobiť a akú hodnotu by to mohlo vytvoriť? Opýtajte sa ďalšieho účastníka, či prepojenie medzi týmito štyrmi časťami dáva zmysel.

7. Výber kultúrneho dedičstva a stanovenie cieľov

Vyberte si kultúrne dedičstvo, o ktorom niečo viete alebo o ktorom môžete zodpovedne diskutovať. Môže to byť príbeh, zručnosť, miesto, krajina, predmet, zbierka alebo komunitná udalosť. Nevyberajte si niečo len preto, že to vyzerá atraktívne. Zamyslite sa nad tým, či dokážete osloviť ľudí, ktorí s tým majú spojitosť, či sa o tom dokážete dozvedieť dosť a či budete potrebovať povolenie predtým, ako začnete nahrávať, publikovať alebo rozvíjať tento nápad.

Medzi možné východiskové body patria:

- **Príbeh alebo spomienka:** príbeh o migrácii, miestna legenda, spomienka na prácu alebo svedectvo o zmene v komunite.
- **Zručnosť alebo prax:** remeslo, recept, poľnohospodárska metóda, hudba, tanec alebo technika údržby.
- **Miesto alebo krajina:** budova, cesta, vinica, rieka, trhovisko alebo kultúrna krajina.
- **Predmet alebo zbierka:** fotografia, nástroj, odev, dokument, umelecké dielo alebo rodinná zbierka.
- **Komunitná udalosť:** festival, rituál, jarmok, stretnutie alebo sezónna tradícia.

Ďalej sa rozhodnite, pre koho je tento nápad skutočne určený a čo táto skupina potrebuje. Odpovede ako „všetci“ alebo „chceme propagovať dedinu“ sú príliš všeobecné na to, aby mohli slúžiť ako vodítko pre projekt. Užitočné znenie problému uvádza konkrétnu skupinu a vysvetľuje, čo je pre ňu v súčasnosti ťažké, čo jej chýba alebo čo je pre ňu ohrozené.

Formulácia problému

_____ potrebuje lepší spôsob, ako _____, pretože v súčasnosti _____.

Hlavnou skupinou môžu byť miestne rodiny, starší obyvatelia, nezamestnaní dospelí, remeselníci, školy, návštevníci, kultúrne organizácie, ľudia so zdravotným postihnutím, menšinové jazykové komunity alebo noví obyvatelia. Prínosom to môže byť pre viac ako jednu skupinu, ale výber primárnej skupiny výrazne uľahčuje ďalšie rozhodnutia.



Praktická úloha

Vyberte si jeden miestny zdroj a doplňte formuláciu problému. Pridajte jednu vetu, v ktorej vysvetlíte, prečo si myslíte, že daná potreba je skutočná. Dôkaz môže byť jednoduchý: niečo, čo ste si všimli, rozhovor, spätná väzba od účastníkov, miestny dokument alebo malý prieskum. Ak zatiaľ nemáte dôkazy, uveďte, čo by ste potrebovali zistiť, namiesto toho, aby ste si vymýšľali štatistický údaj.

8. Definovanie hodnoty a výber užitočného digitálneho prvku

Akonáhle sú jasné cieľové skupiny a potreby, opíšte hodnotu, ktorú by mal nápad vytvoriť. Užitočné vyhlásenie o hodnote nám hovorí, komu by mal nápad priniesť úžitok, čo by sa malo zlepšiť a ako nápad prispeje k tejto zmene.

Porovnajte „Budeme propagovať kultúru online“ s konkrétnejším vyhlásením, napríklad: „Pre miestne rodiny a školy uľahčíme prístup k piatim ukážkam remesiel prostredníctvom krátkych videí s titulkami a dvoch praktických workshopov.“ Druhá verzia sa ľahšie plánuje, pretože vieme, pre koho je nápad určený, čo sa vytvorí a ako to ľudia budú využívať.

Vyhlásenie o hodnote

Pre _____ bude náš nápad _____ tým, že _____.



Praktická úloha

Napište vyjadrenie hodnoty svojho nápadu a vyberte jeden digitálny prvok, ktorý ho bude skutočne podporovať. Stručne vysvetlite, prečo ste si vybrali práve tento prvok namiesto zložitejšej alternatívy. Zamyslite sa aj nad nedigitálnou možnosťou alebo možnosťou s podporou pre niekoho, kto by nedokázal digitálnu cestu využívať samostatne.

9. Plánovanie aktivít, zdrojov a partnerov

Nápad sa začína meniť na projekt, keď dokážete vysvetliť, čo sa vlastne stane. **Aktivita** by mali nasledovať v logickom poradí a priamo nadväzovať na potrebu a hodnotu, ktorú chcete vytvoriť. V projekte zameranom na kultúrne dedičstvo to môže zahŕňať rozhovory s ľuďmi spojenými s týmto dedičstvom, dohodnutie povolení, zhromažďovanie informácií, tvorbu alebo testovanie materiálov, realizáciu aktivity a zbieranie spätnej väzby. Pomáha tiež oddeľovať aktivity od **výsledkov**. „Uskutočniť dva workshopy“ je aktivita. „Dvadsať ľudí si precvičí danú zručnosť a zdokumentuje sa päť ukážok“ opisuje, čo projekt prináša. Toto rozlíšenie je dôležité neskôr, pretože žiadosti o financovanie projektov zvyčajne vyžadujú oboje.

Jedna z možných postupností je:

1. Stretnite sa s ľuďmi spojenými s kultúrnym dedičstvom a dohodnite sa na účele, účasti a súhlase.
2. Zozbierajte alebo overte potrebné informácie, predmety, príbehy alebo ukážky.
3. Vytvorte prvú verziu digitálnych a nedigitálnych materiálov.
4. Otestujte materiály s malou skupinou a zaznamenajte, čo je zložité alebo nejasné.
5. Vylepšiť materiály a pripraviť aktivitu, službu alebo verejnú prezentáciu.
6. Zrealizujte aktivitu a zhromaždíte spätnú väzbu od účastníkov.
7. Uložte, aktualizujte alebo odovzdajte výsledky podľa dohodnutého plánu ďalšieho postupu.

Zdroje sú všetko, čo projekt potrebuje na realizáciu týchto aktivít. Patria sem ľudia, zručnosti, čas, miesta, vybavenie, materiály, povolenia a vzťahy, nielen peniaze. Partner môže poskytnúť priestory, požičať vybavenie, pomôcť s prekladom, zoznámiť účastníkov s , propagovať aktivitu alebo prispieť časom odborníka. Vidiecke projekty často kombinujú miestne zdroje so širšími sieťami, ktoré poskytujú odbornú podporu (Korsgaard et al., 2015). Akonáhle máte vymenované aktivity a zdroje, pozrite sa, čo je už k dispozícii a čo ešte chýba. V tomto bode sa projekt začína prepojiť s financovaním.

Predstavte si, že komunita už má k dispozícii priestor, smartfón a dobrovoľníkov, ktorí môžu pomôcť zorganizovať workshop. Tieto zdroje predstavujú skutočný prínos, hoci za ne nikto neplatí. Projekt však môže stále potrebovať zakúpiť materiály, pokryť cestovné náklady alebo zaplatiť za službu, ktorú žiadny partner nedokáže poskytnúť. Náklady, ktoré zostanú po započítaní už dostupných zdrojov, tvoria finančnú medzeru. Peniaze použité na spustenie alebo

realizáciu nápadu sa často nazývajú **finančný kapitál**. **Grant** môže poskytnúť časť tohto kapitálu, ale je to len jeden z možných zdrojov.

10. Od nápadu k financovaniu

Akonáhle máte jasnú predstavu o nápadе a viete, čo je na jeho realizáciu potrebné, môžete sa rozhodnúť, ako pokryť zostávajúce náklady. To je oveľa lepší východiskový bod, ako hneď na začiatku hľadať grant. Financovanie by malo pomôcť zrealizovať užitočný nápad; nemalo by určovať, aký ten nápad vlastne je.

Nie každý príspevok musí byť finančný. Organizácia môže poskytnúť priestory, vybavenie alebo čas zamestnancov. Miestna firma môže darovať materiály. Účastníci môžu zaplatiť malý poplatok alebo aktivita môže priniesť príjem z predaja produktu či poskytovania služby. Ďalšími možnosťami sú dary od komunity a crowdfunding. Tieto príspevky je možné kombinovať s verejným financovaním z miestnych, regionálnych, národných alebo európskych programov.

Peniaze, ktoré sú k dispozícii na spustenie alebo rozvoj nápadu, predstavujú finančný kapitál. Grant je jedným z možných zdrojov tohto kapitálu, je však spojený s podmienkami: žiadateľ a aktivity musia spĺňať kritériá oprávnenosti, je potrebné dodržiavať termíny a peniaze sa musia použiť a vyúčtovať v súlade s pravidlami.

Odkiaľ môžu pochádzať chýbajúce zdroje?

Vlastné zdroje sú veci, ktoré vy alebo vaša organizácia už máte, napríklad vybavenie, priestory, čas zamestnancov alebo materiály.

Príspevky partnerov sú zdroje poskytnuté inou osobou alebo organizáciou. Obec môže poskytnúť priestory, múzeum môže požičať vybavenie alebo dobrovoľník môže prispieť svojím časom.

Príjmy pochádzajú zo samotnej činnosti, napríklad z účastníckych poplatkov, predaja vstupeniek alebo predaja produktov.

Dary alebo crowdfunding môžu poskytnúť podporu od jednotlivcov alebo širšej komunity.

Granty poskytujú finančnú podporu na aktivity, ktoré spĺňajú ciele a pravidlá konkrétneho programu financovania.

11. Hľadanie oficiálneho financovania a podpory

Ak sa grant javí ako vhodný, ďalšou výzvou je nájsť skutočnú príležitosť na financovanie, namiesto toho, aby ste sa spoliehali na starý odkaz, príspevok na sociálnych médiách alebo všeobecný výsledok vyhľadávania. Začnite s inštitúciou, ktorá je zodpovedná za program, a vychádzajte z oficiálnych informácií.

V prípade kultúrnych a kreatívnych nápadov vám môže pomôcť sprievodca financovaním CulturEU Európskej komisie, v ktorom zistíte, ktoré programy EÚ môžu byť relevantné. Ide skôr o východiskový bod než o formulár žiadosti: keď nájdete vhodný program, stále si musíte prečítať aktuálnu výzvu a jej pravidlá (Európska komisia, n.d.-a).

V prípade projektov v vidieckych oblastiach sa oplatí zoznámiť sa aj s iniciatívou LEADER. Prostredníctvom tohto prístupu miestne akčné skupiny spájajú miestne organizácie, verejné orgány, podniky a obyvateľov s cieľom podporovať rozvoj vidieka riadený komunitou. Každá miestna akčná skupina má svoju vlastnú miestnu stratégiu a priority, takže príležitosti sa v jednotlivých oblastiach líšia (Európska komisia, n.d.-b).

Jednoduchý postup vyhľadávania

1. Určite typ podpory, ktorú potrebujete: vybavenie, školenie, kultúrna činnosť, zamestnanosť, rozvoj vidieka, digitalizácia alebo iný účel.
2. Vyhľadajte tému projektu spolu s príslušnou obcou, regiónom, ministerstvom, národnou agentúrou, programom alebo európskou inštitúciou.
3. Overte si organizáciu a úplnú adresu webovej stránky.
4. Otvorte oficiálnu stránku výzvy a uložte si text výzvy, usmernenia a prílohy.
5. Zapíšte si dátum uverejnenia, termín podania žiadosti, kontaktné miesto a verziu dokumentov.
6. Ak sú informácie nejasné, skontaktujte sa s oficiálnou poradňou, skôr než venujete prípravu žiadosti veľa času.



Praktická úloha

Nájdite jeden oficiálny zdroj financovania alebo podpory, ktorý by mohol byť relevantný pre váš nápad. Zaznamenajte inštitúciu, ktorá zaň zodpovedá, názov stránky alebo výzvy, webovú adresu, dátum, keď ste ju skontrolovali, a kontaktné miesto. Nemusíte nájsť dokonalú otvorenú výzvu; cieľom je precvičiť si vyhľadávanie dôveryhodných informácií prostredníctvom oficiálneho zdroja.

12. Overenie, či výzva na financovanie vyhovuje

Nájdenie grantu, ktorý znie zaujímavo, je len začiatok. Než začnete venovať čas príprave žiadosti, skontrolujte, či výzva skutočne zodpovedá vášmu nápadu. Žiadateľ, miesto, účel, ľudia, náklady a načasovanie – to všetko musí spolu dávať zmysel.

Sedem bodov na overenie vhodnosti

1. **Žiadateľ:** Môže žiadosť podať fyzická osoba, podnik, združenie, obec, inštitúcia alebo neformálna skupina?
2. **Miesto:** Je krajina, región alebo miestna oblasť oprávnená na podanie žiadosti?
3. **Účel:** Podporuje výzva typ činnosti, ktorú plánujete?
4. **Účastníci:** Zodpovedá cieľová skupina prioritám programu?
5. **Náklady:** Sú hlavné náklady oprávnené a nie sú vylúčené žiadne dôležité náklady?
6. **Termín:** Je možné včas pripraviť žiadosť a požadované dokumenty?
7. **Spolufinancovanie:** Musí žiadateľ prispieť finančne, časom zamestnancov alebo inou formou podpory?

Ak sú splnené základné podmienky, pokračujte v podrobnostiach: trvanie projektu, minimálna a maximálna výška grantu, pravidlá partnerstva, jazyk, registrácia, harmonogram platieb, podávanie správ a hodnotiace kritériá. Ak výzva nevyhovuje, zaznamenajte dôvod a pokračujte ďalej. Zmena účastníkov alebo účelu dobrého nápadu len preto, aby vyhovoval dostupnému grantu, zvyčajne oslabuje projekt.

Pamätajte: Ak žiadateľ, lokalita alebo účel nespĺňajú podmienky oprávnenosti, prerušte podrobné posudzovanie. Zapište si dôvod a prejdite k inej príležitosti.



Praktická úloha

Použite sedem kontrol relevancie na oficiálny zdroj, ktorý ste našli. Každú položku označte ako áno, nie alebo nejasné. Pri každej nejasnej položke zaznamenajte časť dokumentu výzvy alebo oficiálne kontaktné miesto, ktoré by mohlo poskytnúť odpoveď.

13. Návodná ukážka: Od nápadu v oblasti kultúrneho dedičstva k žiadosti

Väčšina formulárov žiadostí vyzerá odlišne, ale zvyčajne vyžadujú rovnakú základnú logiku. Chcú vedieť, čo sa deje teraz, čo chcete zmeniť, pre koho je projekt určený, čo budete robiť, aké výsledky očakávate a aké zdroje a finančné prostriedky sú na to potrebné.

Užitočným spôsobom, ako vnímať žiadosť, je považovať ju za ucelený príbeh: východisková situácia vytvára dôvod pre stanovenie cieľa; cieľ určuje činnosti; činnosti prinášajú výsledky; a činnosti zároveň vytvárajú rozpočet. Ak rozpočet obsahuje položku, ktorú nie je možné prepojiť so skutočnou činnosťou, pravdepodobne si to vyžaduje ďalšie preskúmanie.

Nižšie uvedený príklad je fiktívny. Ukazuje, ako sa dá nápad premeniť na otázku, ktoré sa často objavujú v žiadostiach o malé projekty alebo granty.

Praktický príklad: Znalosti v oblasti výroby košíkov

Časť žiadosti	Čo sa vo formulári skutočne pýta	Príklad výroby košíkov
Východisková situácia / potreba	Čo sa deje teraz a prečo stojí za to to robiť?	Tradičné košíkárstvo dnes praktizuje už len malý počet miestnych remeselníkov a mladší obyvatelia majú len málo príležitostí naučiť sa túto zručnosť priamo.
Ludia / príjemcovia	Kto je priamo zapojený alebo kto by mal mať z toho prospech?	Miestni obyvatelia so záujmom o toto remeslo, najmä mladší dospelí, spolu s remeselníkmi, ktorí disponujú potrebnými znalosťami.
Cieľ	Aké realistické zmeny by mal projekt dosiahnuť?	Uskutočniť dva medzigeneračné workshopy a vytvoriť päť krátkych ukážok s titulkami, aby sa daná zručnosť dala naučiť osobne a neskôr si ju bolo možné zopakovať.

Časť žiadosti	Čo sa vo formulári skutočne pýta	Príklad výroby košíkov
Aktivity	Čo budete konkrétne robiť?	Dohodnúť sa s remeselníkmi na pláne a povoleniach, pripraviť materiály, zorganizovať dva workshopy, nahráť kľúčové kroky, zostrihať a opatriť titulkami päť krátkych videí a otestovať materiály s účastníkmi.
Výsledky a prínos	Čo vznikne alebo salepší vďaka týmto aktivitám?	Budú dokončené dva workshopy a päť krátkych videí. Účastníci získajú priamy prístup k danej zručnosti a časť miestnych znalostí bude zdokumentovaná pre neskoršie použitie.
Digitálny prvok	Prečo je technológia v tomto projekte užitočná?	Krátke videá prispôbené pre mobilné zariadenia umožňujú ľuďom si po workshope znovu pozrieť ukážky, bez toho, aby nahradili praktické skúsenosti.
Účastníci / partneri	Kto by sa mal zapojiť a čím prispeje?	Remeselník vyučuje a schvaľuje dokumentáciu. Komunitné centrum poskytuje priestory. Miestne združenie organizuje účastníkov a komunikáciu.
Zdroje a rozpočet	Čo už máte k dispozícii a čo ešte bude stáť peniaze?	Priestor a telefón na nahrávanie sú k dispozícii prostredníctvom partnerov. Projekt ešte potrebuje remeselné materiály, podporu na cestovné náklady a prípadne malé náklady na strih alebo titulky.
Vhodnosť financovania	Prečo by mohlo mať zmysel získať financovanie z vonkajších zdrojov?	Malá dotácia na kultúru alebo rozvoj vidieka by mohla byť užitočná, ak splňajú podmienky žiadateľ, miesto, aktivity a hlavné náklady.
Pokračovanie	Čo môže zostať po ukončení financovanej aktivity?	Videá môžu zostať dostupné a workshop sa môže zopakovať alebo prispôsobiť s inými miestnymi remeselníkmi.

Udržujte projekt v uveriteľnom rozsahu. Dva workshopy a niekoľko krátkych videí môžu zlepšiť prístup k miestnym zručnostiam a posilniť kontakt medzi generáciami. Nemôžu

však vyriešiť všetky problémy súvisiace so stratou tradičných vedomostí a žiadosť by nemala predstierať, že to dokážu.

Rozpočet by mal zodpovedať aktivitám. Začnite skôr s kategóriami ako s presnými číslami: ľudia a čas odborníkov; cestovanie a doprava; priestory a dostupnosť; vybavenie a materiály; digitálne služby; preklad a tlmočenie; komunikácia a tlač; poistenie alebo povolenia; a rezerva na nepredvídané výdavky, ak je to povolené. Skontrolujte, či sú všetky náklady nevyhnutné, primerané a oprávnené.

Základné otázky týkajúce sa rozpočtu

- Ktorá aktivita spôsobuje túto položku nákladov?
- Ako sa odhadlo množstvo?
- Sú náklady hrazené v hotovosti alebo vo forme vecných príspevkov?
- Je táto položka oprávnená podľa pravidiel financovania?
- Dalo by sa dosiahnuť rovnaký výsledok jednoduchšou metódou?
- Zahŕňa rozpočet v prípade potreby prístupnosť, súhlas a bezpečné spravovanie údajov?

14. Závěrečná aktivita: Žiadosť o projekt Mini Heritage Venture

Teraz vezmite nápad týkajúci sa kultúrneho dedičstva, ktorý ste vypracovali, a premeňte ho na žiadosť o malý projekt. Pracujte samostatne alebo s iným študentom. Cieľom je precvičiť si otázky, nie podať skutočnú žiadosť, preto nepoužívajte skutočné osobné, bankové ani iné citlivé informácie.

Využite to, čo ste si už vypracovali v predchádzajúcich aktivitách. Odpovede formulujte jasne a konkrétne. Krátka odpoveď, ktorá vysvetľuje projekt, je užitočnejšia ako dlhá odpoveď plná všeobecných tvrdení.

Časť žiadosti	Vaša odpoveď
1. Názov projektu alebo podnikania	
2. Kultúrne dedičstvo a východisková situácia	<i>S akým prvkom kultúrneho dedičstva pracujete? Ako sa situácia vyvíja v súčasnosti?</i>
3. Potreba a dôkazy	<i>Čo je potrebné zlepšiť? Aké pozorovania, rozhovory, spätná väzba alebo miestne zdroje dokazujú, že táto potreba je skutočná?</i>
4. Ľudia / príjemcovia	<i>Kto by sa mal zapojiť alebo z toho mať prospech? Uveďte konkrétne informácie.</i>
5. Cieľ	<i>Aké reálne zmeny by mal projekt dosiahnuť? Uveďte jeden hlavný cieľ.</i>
6. Vytvorená hodnota	<i>Akú ekonomickú, sociálnu, kultúrnu alebo environmentálnu hodnotu tento nápad vytvorí a pre koho?</i>
7. Digitálny prvok	<i>Aký jednoduchý digitálny nástroj, obsah alebo proces bude tento nápad podporovať? Prečo je to užitočné?</i>

Časť žiadosti	Vaša odpoveď
8. Hlavné aktivity	<i>Uved'te 3 až 5 činností v logickom poradí.</i>
9. Očakávané výsledky a prínos	<i>Čo sa vytvorí alebo zmení? Čo sa zlepší pre zúčastnených ľudí?</i>
10. Účastníci a partneri	<i>Kto by sa mal zapojiť? Čím prispeje každá osoba alebo organizácia?</i>
11. Už dostupné zdroje	<i>Ktoré osoby, zručnosti, miesta, vybavenie alebo príspevky už máte k dispozícii?</i>
12. Chýbajúce zdroje a základný rozpočet	<i>Čo ešte chýba? Uved'te hlavné kategórie nákladov, ktoré si vyžadujú finančné prostriedky.</i>
13. Možný zdroj financovania alebo podpory	<i>Uved'te jeden oficiálny zdroj. Zdá sa, že vyhovuje žiadateľovi, miestu, účelu, ľuďom, nákladom a časovému harmonogramu?</i>
14. Pokračovanie	<i>Čo by mohlo pokračovať alebo zostať zachované po ukončení počiatočnej činnosti alebo financovania?</i>

Než žiadosť dokončíte, prečítajte si ju ešte raz ako celok a skontrolujte, či jednotlivé časti stále do seba zapadajú.

Potreba → Cieľ: Odpovedá cieľ na problém, ktorý ste opísali?

Cieľ → Aktivita: Pomáha každá aktivita dosiahnuť cieľ?

Aktivita → Výsledky: Prinesú aktivity sľubované výsledky a prínosy?

Aktivita → Rozpočet: Dajú sa všetky náklady priradiť k skutočnej aktivite alebo potrebe zdrojov?

Financovanie → Nápad: Je možnosť financovania v súlade s vašim nápadom bez toho, aby ste museli meniť ľudí alebo účel len preto, aby ste vyhovelí výzve?

15. Zdieľanie a vzájomné hodnotenie

Vymeňte si svoju žiadosť o projekt Mini Heritage Venture s iným účastníkom kurzu alebo v dvojici. Požiadajte ich, aby si ju prečítali, než im ju vysvetlíte. Ak projekt dáva na papieri zmysel, čitateľ by mal byť schopný pochopiť hlavnú myšlienku bez toho, aby mal autora pri sebe.

Usmerňujúce otázky

- Rozumieme východiskovej situácii a potrebe?
- Je cieľová skupina konkrétne vymedzená?
- Reaguje cieľ na danú potrebu?
- Podporujú aktivity jasne stanovený cieľ?
- Sú očakávané výsledky a prínosy realistické?
- Má digitálny prvok jasný účel?
- Sú úlohy partnerov alebo iných aktérov jasné?
- Vyplývajú hlavné náklady z plánovaných činností?
- Vyzerá možný zdroj financovania relevantne?
- Čo je najsilnejšou stránkou tohto nápadu?
- Aká je tá najdôležitejšia zmena pred ďalším krokom?

Po prehodnotení zmeňte aspoň jednu časť žiadosti. Najlepšia úprava nemusí nutne spočívať v pridávaní ďalších prvkov. Možno budete musieť zúžiť cieľovú skupinu, spresniť cieľ, odstrániť činnosť, ktorá nie je prínosná, zjednodušiť digitálny prvok alebo upraviť náklady, ktoré je ťažké odôvodniť.

16. Tip pre digitálnu pohodu



Tip pre digitálnu pohodu

Chráňte si energiu pri vyhľadávaní informácií

Vyhľadávanie informácií online môže byť únavné, keď sa zobrazí príliš veľa výsledkov, zdroje sú neisté a informácie opakovane porovnávajú. Nekonečné vyhľadávanie môže vyvolať pocit, že ešte jedna stránka prinesie istotu, aj keď ste už našli vhodný oficiálny zdroj.

Vyskúšajte toto: Použite pravidlo vyhľadať, overiť, uložiť, skončiť. Vyhľadajte oficiálny zdroj, overte inštitúciu a aktuálny dokument, uložte si relevantné informácie a potom prejdite na ďalšiu úlohu projektu.

Otázka na zamyslenie: Ktorý zdroj je dostatočne dôveryhodný a relevantný na to, aby ste s ním mohli pokračovať namiesto ďalšieho vyhľadávania?

17. Základný slovník pojmov

Žiadateľ: Osoba alebo organizácia, ktorá je formálne oprávnená podať žiadosť.

Zdroje: Zdroje, ktoré môžu podporiť nápad, ako napríklad vedomosti, miesto, zručnosť, predmet, sieť alebo vybavenie.

Príjemca: Osoba alebo skupina, ktorá sa zúčastňuje na projekte alebo z neho má prospech.

Spolufinancovanie: Peniaze alebo iný príspevok, ktorý musí žiadateľ alebo partneri poskytnúť popri dotácii.

Komunitné podnikanie: Podnikateľská činnosť zakorenená v komunitných zdrojoch, účasti a miestnom rozvoji.

Digitálny prvok: Digitálny nástroj, obsah alebo proces, ktorý podporuje účel projektu.

Oprávnené náklady: Náklady, ktoré môžu byť financované podľa pravidiel konkrétneho programu.

Podnikanie: Využívanie príležitostí a nápadov a ich premena na hodnotu pre ostatných.

Kultúrne dedičstvo: Príbeh, miesto, tradícia, zručnosť, predmet, zbierka, krajina alebo vedomosti súvisiace s kultúrnym dedičstvom.

Cieľ: Realistická zmena, ktorú projekt zamýšľa dosiahnuť.

Výstup: Konkrétny produkt alebo aktivita vytvorená v rámci projektu, napríklad workshop, trasa, nahrávka alebo sprievodca.

Partner: Osoba alebo organizácia, ktorá prispieva zdrojmi, odbornými znalosťami, prístupom alebo zodpovednosťou.

Výsledok: Konkrétna zmena alebo prínos, ktorý projekt prináša.

Podnik: Projekt, služba, iniciatíva alebo podnik vyvinutý s cieľom vytvoriť hodnotu.

18. Záver modulu

Digitálne podnikanie nie je len pridanie technológie k akémukoľvek miestnemu nápadu. Je to proces rozpoznania príležitosti, pochopenia potreby, vytvárania hodnoty, mobilizácie zdrojov a zodpovedného konania. V vidieckych komunitách silné nápady často začínajú poznaním miesta a rozvíjajú sa prostredníctvom spolupráce medzi prispievateľmi v oblasti kultúrneho dedičstva, miestnymi organizáciami, študentmi, verejnými inštitúciami a širšími sieťami. Užitočný projekt nemusí začínať vo veľkom meradle. Môže začať jedným rozhovorom, jedným malým testom, jedným oficiálnym hľadaním financovania alebo jedným jasným konceptom na formáte A4. Prvá verzia by mala zviditeľniť logiku: ľudí, potrebu, hodnotu, digitálny prvok, aktivity, zdroje, náklady, zodpovednosti a ďalší krok.

Na konci tohto modulu by ste mali byť schopní vysvetliť podnikanie ako tvorbu hodnoty, identifikovať príležitosť v oblasti miestneho kultúrneho dedičstva, vybrať užitočný digitálny prvok, prepojiť aktivity so zdrojmi a nákladmi, identifikovať medzeru vo financovaní, overiť oficiálnu príležitosť na získanie finančných prostriedkov a pripraviť jednoduchú žiadosť v rámci programu Mini Heritage Venture.

Bibliografia

- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., & Van den Brande, G. (2016). *EntreComp: The entrepreneurship competence framework*. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2791/593884>
- Bianchi, G., Pisiotis, U., & Cabrera Giraldez, M. (2022). *GreenComp: The European sustainability competence framework* (Y. Punie & M. Bacigalupo, Eds.). Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/13286>
- Cgoodwin. (2008). Bobbin lace [Photograph]. Wikimedia Commons. https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bobbin_lace.JPG
- Council of Europe. (2005). Council of Europe Framework Convention on the Value of Cultural Heritage for Society (CETS No. 199). <https://rm.coe.int/1680083746>
- Council of the European Union. (2018). Council Recommendation of 22 May 2018 on key competences for lifelong learning (2018/C 189/01). Official Journal of the European Union, C 189, 1–13. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32018H0604\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32018H0604(01))
- European Commission. (n.d.-a). *CulturEU funding guide: EU funding opportunities for the cultural and creative sectors 2021–2027*. Retrieved July 29, 2026, from <https://culture.ec.europa.eu/funding>
- European Commission. (n.d.-b). *Rural development*. Retrieved July 29, 2026, from https://agriculture.ec.europa.eu/cap-my-country/rural-development_en
- Gerli, P., & Whalley, J. (2022). Digital entrepreneurship in a rural context: The implications of the rural-urban digital divide. In M. Keyhani, T. Kollmann, A. Ashjari, A. Sorgner, & C. Hull (Eds.), *Handbook of digital entrepreneurship* (pp. 291–305). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781800373631.00026>
- Hull, C. E. K., Hung, Y. T. C., Hair, N., Perotti, V., & DeMartino, R. (2007). Taking advantage of digital opportunities: A typology of digital entrepreneurship. *International Journal of Networking and Virtual Organisations*, 4(3), 290–303. <https://doi.org/10.1504/IJNVO.2007.015166>

- Korsgaard, S., Ferguson, R., & Gaddefors, J. (2015). The best of both worlds: How rural entrepreneurs use placial embeddedness and strategic networks to create opportunities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(9–10), 574–598. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1085100>
- Nambisan, S. (2017). Digital entrepreneurship: Toward a digital technology perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 41(6), 1029–1055. <https://doi.org/10.1111/etap.12254>
- Peredo, A. M., & Chrisman, J. J. (2006). Toward a theory of community-based enterprise. *Academy of Management Review*, 31(2), 309–328. <https://doi.org/10.5465/amr.2006.20208683>
- UNESCO. (2003). Convention for the safeguarding of the intangible cultural heritage. <https://ich.unesco.org/en/convention>
- UNESCO. (2015). Ethical principles for safeguarding intangible cultural heritage. <https://ich.unesco.org/en/ethics-and-ich-00866>
- U.S. National Park Service. (2017). NPS fort-baker-walking-tour-map [Map]. Wikimedia Commons. https://commons.wikimedia.org/wiki/File:NPS_fort-baker-walking-tour-map.jpg
- Vuorikari, R., Kluzer, S., & Punie, Y. (2022). DigComp 2.2: The Digital Competence Framework for Citizens—With new examples of knowledge, skills and attitudes. Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/115376>