



SPOŁECZNIK

1. Optymalizacja kosztów i zwiększanie efektywności operacyjnej



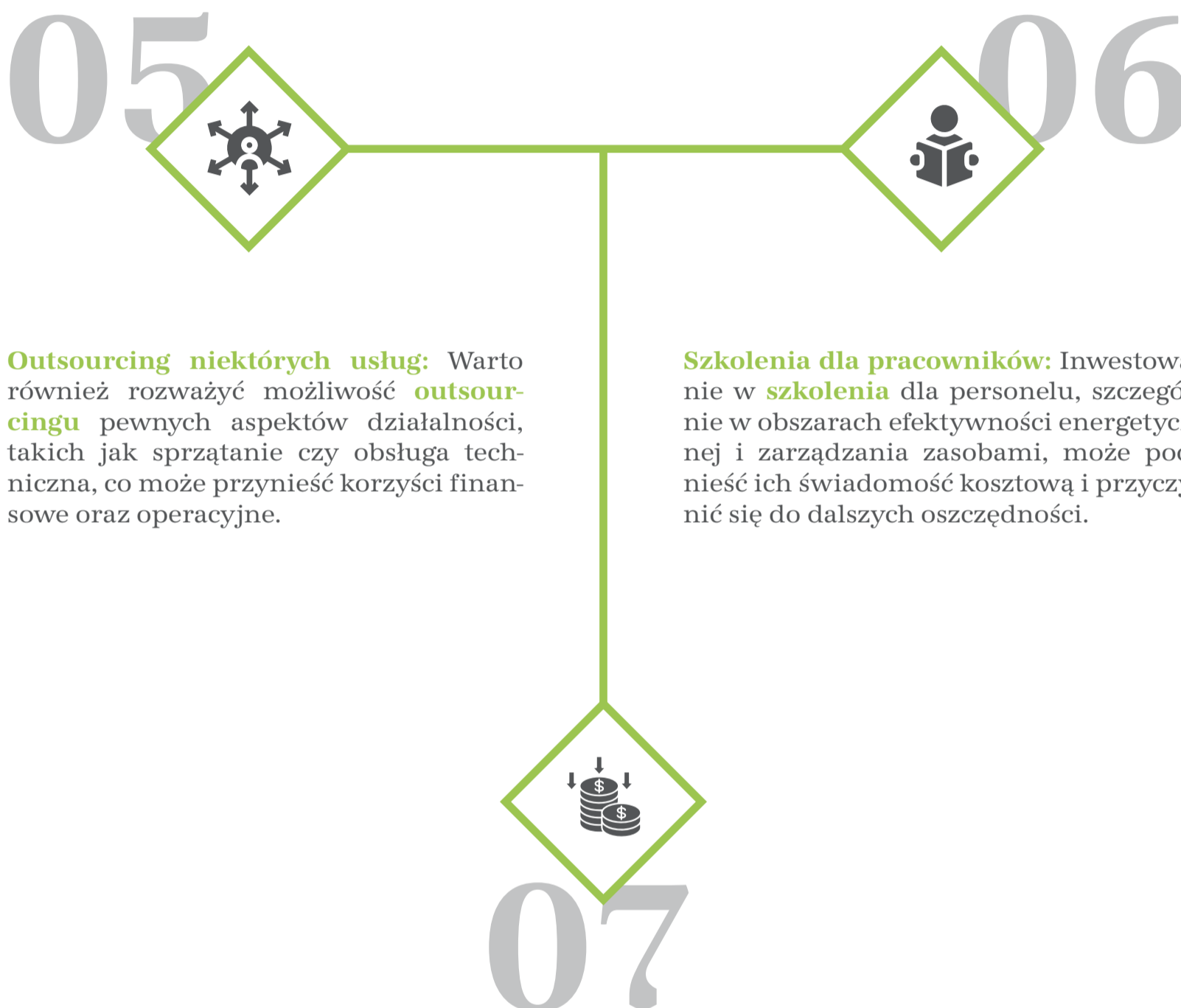
Kluczowym aspektem w zarządzaniu finansami Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik jest **optymalizacja kosztów** i maksymalizacja efektywności operacyjnej. Redukcja niepotrzebnych wydatków i zwiększenie wydajności procesów to fundamenty trwałej i stabilnej sytuacji finansowej

Energia i utrzymanie: W pierwszej kolejności, należy skupić się na **zmniejszeniu kosztów operacyjnych** związanych z utrzymaniem budynku. Inwestycje w **technologie energooszczędne**, takie jak nowoczesne systemy ogrzewania, oświetlenia LED oraz możliwe rozwiązania wykorzystujące odnawialne źródła energii (np. panele słoneczne), mogą przynieść znaczne oszczędności w długoterminowej perspektywie.



Zarządzanie nieruchomością: Regularne **przeglądy i konserwacja** budynku pozwolą uniknąć kosztownych napraw awaryjnych. Planowanie konserwacji i remontów w okresach mniejszej aktywności Ośrodka może również przyczynić się do minimalizacji zakłóceń w codziennym funkcjonowaniu.

Efektywne zarządzanie zasobami: Kolejnym ważnym elementem jest **optymalizacja wykorzystania zasobów**. To obejmuje wszystko, od zarządzania zapasami w kuchni po efektywne wykorzystanie przestrzeni warsztatowej i hotelowej. Systematyczne monitorowanie i analizowanie wykorzystania przestrzeni może ujawnić potencjalne obszary do poprawy wydajności.



Outsourcing niektórych usług: Warto również rozważyć możliwość **outsourcingu** pewnych aspektów działalności, takich jak sprzątanie czy obsługa techniczna, co może przynieść korzyści finansowe oraz operacyjne.

Szkolenia dla pracowników: Inwestowanie w **szkolenia** dla personelu, szczególnie w obszarach efektywności energetycznej i zarządzania zasobami, może podnieść ich świadomość kosztową i przyczynić się do dalszych oszczędności.

Poprzez te działania, Ośrodek Pracy i Edukacji Społecznik będzie mógł znacząco **zmniejszyć swoje wydatki** operacyjne, co bezpośrednio przekłada się na zwiększenie marży zysku i umożliwia reinwestowanie oszczędności w dalszy rozwój i misję społeczną Ośrodka.



2. Rozwój oferty i usług



Centralnym elementem strategii Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik jest **rozbudowa i dywersyfikacja oferty**. Kluczem do zwiększenia przychodów jest oferowanie usług, które będą atrakcyjne dla szerokiego spektrum klientów, przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości i unikalności.



Dopasowanie do rynku lokalnego i międzynarodowego: Rozszerzenie oferty Ośrodka, aby przyciągnąć klientów z Czech i Słowacji, jest kluczowym ruchem strategicznym. Należy zbadać **specyficzne potrzeby** tych rynków oraz dostosować usługi, tak aby odpowiadały oczekiwaniom międzynarodowej klienteli. Może to obejmować oferty pakietowe z noclegiem, wyżywieniem i dostępem do sal konferencyjnych, a także specjalne programy i warsztaty skierowane do międzynarodowych grup.



Rozbudowa oferty warsztatów i szkoleń: Ośrodek powinien skoncentrować się na **rozwijaniu i urozmaiceniu programów edukacyjnych i szkoleniowych**. Stworzenie unikalnych warsztatów, które łączą edukację z praktycznymi umiejętnościami, może przyciągnąć organizacje i indywidualnych uczestników zainteresowanych rozwojem osobistym i zawodowym. Współpraca z ekspertami i specjalistami z różnych dziedzin może wzbogacić ofertę i przyciągnąć nowe grupy klientów.



Współpraca z lokalnymi dostawcami: Zacieśnienie współpracy z **lokalnymi producentami** i dostawcami jest nie tylko korzystne ekonomicznie, ale także wzmacnia pozycję Ośrodka jako instytucji wspierającej lokalną gospodarkę. Wprowadzenie do menu restauracji potraw wykonanych z ekologicznych produktów lokalnych dostawców może być dużym atutem marketingowym oraz przyciągnąć klientów zainteresowanych zdrowym i ekologicznym stylem życia.





SPOŁECZNIK

05

Integracja usług: Kluczowe jest stworzenie **zintegrowanej oferty**, gdzie klient może skorzystać z pełnego pakietu usług - od noclegu, poprzez wyżywienie, aż po udział w warsztatach i szkoleniach. Pakiety te mogą być dostosowywane do indywidualnych potrzeb różnych grup docelowych.

06

Marketing i promocja usług: Skuteczne promowanie nowych i istniejących usług jest niezbędne. Należy wykorzystać różne kanały komunikacji, w tym media społecznościowe, strony internetowe, lokalne media, a także sieci kontaktów organizacji pozarządowych i partnerów biznesowych.

07

Rozbudowa i dywersyfikacja oferty usług jest nie tylko sposobem na **zwiększenie przychodów**, ale także umacnia pozycję Ośrodka jako **centrum innowacji i rozwoju społeczności lokalnej i międzynarodowej**. Ważne jest, aby stale monitorować odpowiedzi rynku na wprowadzane usługi i elastycznie dostosowywać ofertę do zmieniających się potrzeb i trendów.



3. Marketing i promocja

01

Wzmacnianie obecności rynkowej Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik jest kluczowym krokiem w osiągnięciu celów finansowych. **Skuteczna strategia marketingowa** i promocyjna pomoże przyciągnąć nowych klientów, zwiększyć lojalność istniejących oraz wyróżnić Ośrodek na tle konkurencji.

02

Budowanie marki i reputacji: Rozwijanie **silnej i rozpoznawalnej marki** Ośrodka, opartej na wartościach takich jak wsparcie rozwoju organizacji pozarządowych, ekologiczność, lokalność i innowacyjność, jest niezbędne. Kreowanie pozytywnego wizerunku Ośrodka poprzez konsekwentne komunikowanie tych wartości pomoże w budowaniu trwałych relacji z klientami i partnerami.

03

Wykorzystanie mediów społecznościowych i marketingu internetowego: Aktywna obecność w mediach społecznościowych oraz wykorzystanie narzędzi marketingu internetowego są niezbędne w dzisiejszym świecie. Regularne publikowanie **atrakcyjnych i wartościowych treści**, informacji o nadchodzących wydarzeniach, warsztatach, ofertach specjalnych, zwiększa zasięg i zaangażowanie odbiorców. Dodatkowo, **optymalizacja SEO (Search Engine Optimization)** i SEM (Search Engine Marketing) są kluczowe w promocji strony internetowej Ośrodka, zapewniając lepszą widoczność w wynikach wyszukiwania.

04

Współpraca z mediami i influencerami: Budowanie relacji z lokalnymi i branżowymi mediami oraz influencerami może znacznie zwiększyć zasięg promocyjny Ośrodka. Publikacje, recenzje i posty w mediach społecznościowych mogą dotrzeć do szerokiej publiczności i zachęcić potencjalnych klientów do odwiedzenia Ośrodka.

05

Email marketing: Systematyczne wysyłanie **newsletterów** do subskrybentów i partnerów, zawierających aktualne informacje o ofercie, nowościach, wydarzeniach specjalnych, jest efektywnym sposobem na budowanie świadomości marki i utrzymywanie zainteresowania.

06

Wydarzenia promocyjne i dni otwarte: Organizowanie wydarzeń promocyjnych i dni otwartych to doskonała okazja do zaprezentowania oferty Ośrodka, nawiązania bezpośrednich kontaktów z klientami oraz budowania relacji z lokalną społecznością.

07

Materiały promocyjne i reklamowe: Opracowanie **profesjonalnych materiałów reklamowych** jak broszury, ulotki, plakaty, pomoże w promocji Ośrodka zarówno na poziomie lokalnym, jak i regionalnym.

08

Poprzez te **efektywne działania marketingowe**, Ośrodek Pracy i Edukacji Społecznik może znacząco zwiększyć swoją widoczność, przyciągnąć nowych klientów i umocnić swoją pozycję na rynku. Ważne jest, aby strategia marketingowa była **elastyczna**, dostosowana do zmieniających się trendów rynkowych oraz oczekiwań i potrzeb klientów.



4. Poszukiwanie dodatkowych źródeł finansowania

01

Dywersyfikacja źródeł finansowania jest kluczową strategią dla stabilizacji i rozwoju Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik. Zapewnienie różnorodnych strumieni przychodów może znacząco zwiększyć elastyczność finansową i pozwolić na realizację ambitniejszych projektów oraz inwestycji.

02

Dotacje i fundusze unijne: Aktywne poszukiwanie możliwości uzyskania środków z **funduszy unijnych** oraz innych programów wspierających działalność organizacji pozarządowych jest niezbędne. Należy skoncentrować się na programach, które oferują finansowanie w obszarach zgodnych z misją i działalnością Ośrodka, takich jak rozwój edukacji, wspieranie inicjatyw społecznych, ochrona środowiska czy promocja zdrowego stylu życia.

03

Program FENiKS: Udział w programie FENiKS, mającym na celu wspieranie inwestycji zmniejszających energochłonność budynków, jest konkretnym przykładem takich działań. Pozyskane środki mogą być wykorzystane na modernizację infrastruktury Ośrodka w celu obniżenia kosztów operacyjnych i zwiększenia efektywności energetycznej.

04

Sponsorzy i partnerstwa biznesowe: Budowanie **silnych relacji z sektorem biznesowym** i lokalnymi przedsiębiorstwami może otworzyć drogę do sponsorowania i współpracy. Partnerstwa te mogą obejmować wsparcie finansowe, wymianę usług, czy wspólne projekty. Warto poszukiwać partnerów, którzy podzielają wartości Ośrodka i chcieliby być z nim kojarzeni.



05

Crowdfunding i fundraising: Wykorzystanie platform crowdfundingu oraz organizowanie lokalnych akcji fundraisingowych może być skutecznym sposobem na pozyskanie dodatkowych środków. Kampanie te mogą być również okazją do promocji Ośrodka i budowania świadomości marki w społeczności lokalnej i online.

06

Wynajem przestrzeni i usług: Rozważenie możliwości **wynajmu przestrzeni** Ośrodka dla zewnętrznych wydarzeń, takich jak konferencje, spotkania biznesowe, warsztaty, może stanowić dodatkowe źródło dochodu. Ponadto, oferowanie specjalistycznych usług, jak konsultacje, szkolenia czy catering z własnej restauracji, może przynieść dodatkowe przychody.

07

W celu zapewnienia **trwałego i stabilnego wzrostu**, Ośrodek musi stale poszukiwać i adaptować różnorodne metody pozyskiwania środków. **Różnorodność źródeł finansowania** nie tylko zwiększa bezpieczeństwo finansowe, ale również umożliwia elastyczne reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe i potrzeby społeczności.

5. Zarządzanie ryzykiem



Efektywne zarządzanie ryzykiem jest niezbędne dla zapewnienia stabilności i zrównoważonego rozwoju Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik. Identyfikacja, ocena i odpowiednie zarządzanie potencjalnymi ryzykami pozwoli na minimalizację ich negatywnego wpływu na działalność Ośrodka.



Analiza ryzyka i plan awaryjny. Kluczowe jest przeprowadzenie **szczegółowej analizy ryzyka**, uwzględniającej zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Należy uwzględnić ryzyka związane z awariami budynku, które mogą generować dodatkowe koszty oraz ryzyko przedłużających się remontów wpływających na dostępność Ośrodka. Opracowanie **kompleksowego planu awaryjnego** dla różnych scenariuszy, w tym planu ewakuacji, planu postępowania w przypadku awarii technicznych, czy planu zarządzania kryzysowego, jest niezbędne.



Ubezpieczenie: Zapewnienie odpowiedniego **ubezpieczenia** dla Ośrodka, obejmującego zarówno nieruchomość, jak i działalność operacyjną, jest kluczowe. Ubezpieczenie powinno pokrywać potencjalne szkody wynikające z awarii, klęsk żywiołowych, czy cywilnej.



Zarządzanie finansowe: Solidne **zarządzanie finansami** i utrzymywanie zdrowej płynności finansowej pozwala na lepsze radzenie sobie z nieprzewidywanymi wydatkami. Utrzymanie rezerwy finansowej na nieprzewidziane sytuacje jest ważne w zapewnieniu stabilności finansowej Ośrodka.



SPOŁECZNIK

ośrodek pracy i edukacji



10/19



Szkolenia dla Pracowników: Regularne **szkolenia dla pracowników** z zakresu zarządzania ryzykiem, procedur awaryjnych, bezpieczeństwa i pierwszej pomocy zwiększają świadomość i przygotowanie zespołu na ewentualne sytuacje kryzysowe.



Monitoring i ocena: Stały **monitoring** i ocena ryzyk, a także efektywność wdrażanych środków zarządzania ryzykiem, są kluczowe dla ciągłego doskonalenia procesów i procedur.

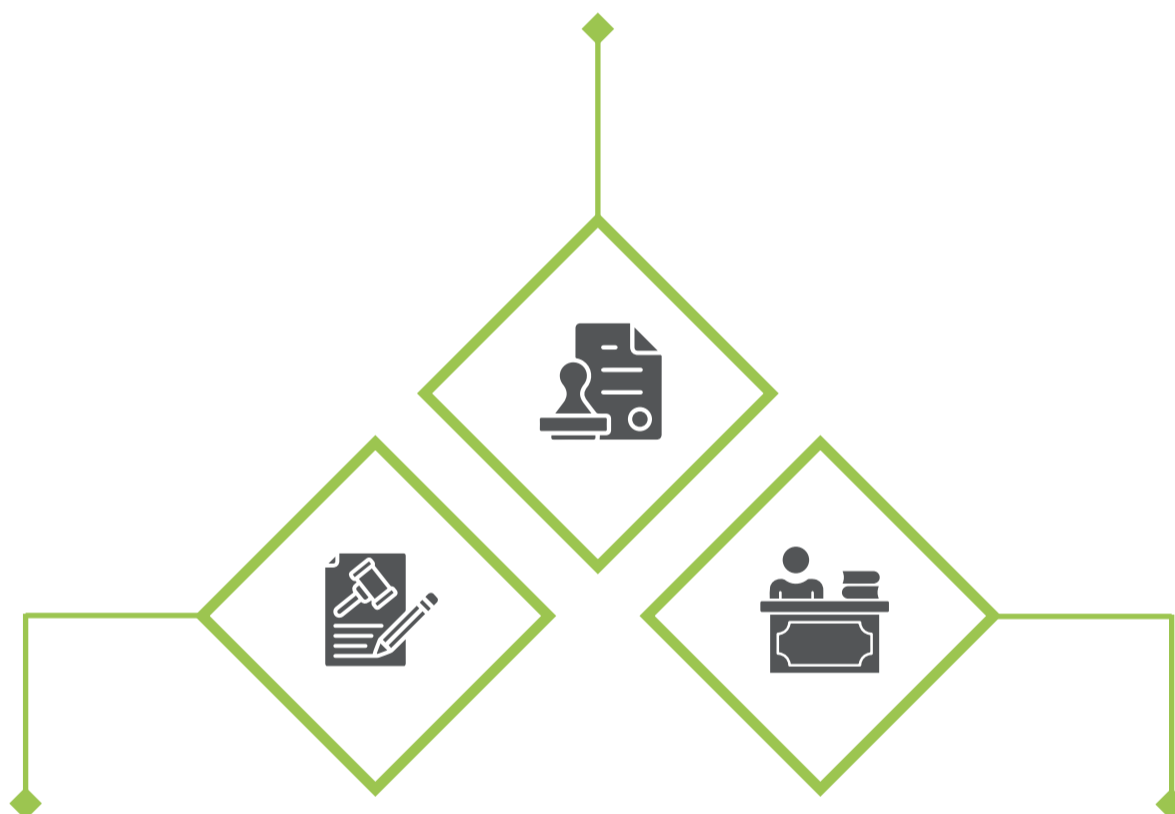


Poprzez **systematyczne zarządzanie ryzykiem**, Ośrodek może efektywnie minimalizować potencjalne zagrożenia i zapewnić stabilne środowisko dla swojej działalności. Jest to niezbędne dla utrzymania zaufania klientów, pracowników i partnerów, a także dla zapewnienia ciągłości operacji Ośrodka.



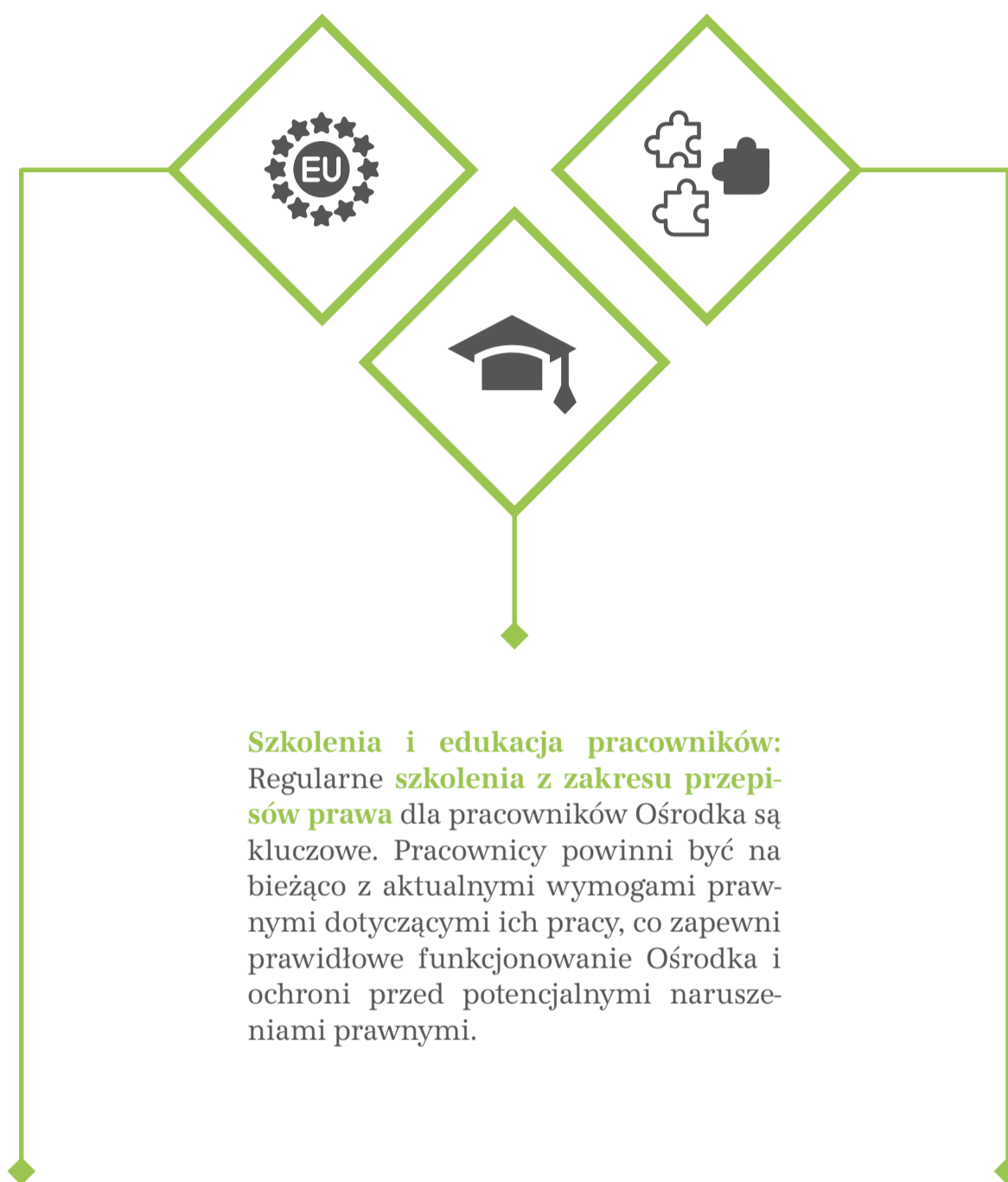
6. Dostosowanie do wymogów prawa

Dokładne dostosowanie do wymogów prawnych i regulacyjnych jest niezbędne dla legalnego i efektywnego funkcjonowania Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik. Koncentracja na tej kwestii zapewni ochronę przed ryzykiem prawnym oraz wzmocni reputację i wiarygodność Ośrodka.



Stać analiza przepisów: Regularne przeglądy i analizy obowiązujących przepisów prawnych i regulacji są konieczne, aby zapewnić zgodność działalności Ośrodka z obowiązującym prawem. Szczególną uwagę należy zwrócić na przepisy dotyczące bezpieczeństwa, higieny pracy, ochrony środowiska oraz standardów obsługi klienta.

Współpraca z radcą prawnym: Warto rozważyć nawiązanie współpracy z **radcą prawnym** lub kancelarią prawną, która specjalizuje się w obszarze prawa działalności gospodarczej i organizacji pozarządowych. Profesjonalne doradztwo prawne może pomóc w interpretacji przepisów oraz w zapewnieniu, że wszystkie aspekty działalności Ośrodka są w pełni zgodne z prawem.



Audyt wewnętrzny i zgodność z regulacjami UE. Przeprowadzanie regularnych audytów wewnętrznych, mających na celu ocenę zgodności działań Ośrodka z obowiązującymi przepisami, jest ważnym elementem zarządzania ryzykiem. Audyt taki powinien obejmować wszystkie aspekty działalności Ośrodka, od obsługi klienta, przez zarządzanie nieruchomościami, po kwestie finansowe i administracyjne.

Procedury działania w przypadku niezgodności. W przypadku wykrycia niezgodności lub potencjalnego ryzyka prawnego, należy mieć jasno określone procedury postępowania, w tym kroki naprawcze, komunikację z odpowiednimi organami i zarządzanie kryzysowe.

7. Monitorowanie i analiza rynku

01 02

Dokładne zrozumienie rynku i konkurencji jest niezbędne dla skutecznego pozycjonowania Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik oraz dostosowywania oferty do zmieniających się potrzeb i trendów. Systematyczna analiza rynku pozwoli na identyfikację możliwości rozwoju i potencjalnych wyzwań.

Badanie rynku i trendów. Regularne przeprowadzanie badań rynkowych daje wgląd w obecne i przyszłe trendy, preferencje klientów oraz zachowania konkurencji. Analiza ta powinna obejmować nie tylko lokalny rynek, ale także rynki sąsiednich krajów, takich jak Czechy i Słowacja, co jest istotne ze względu na potencjalnych międzynarodowych klientów.

03 04

Rozpoznanie potrzeb grup docelowych. Zrozumienie potrzeb i oczekiwań grup docelowych, w tym organizacji pozarządowych, grup warsztatowych, a także indywidualnych gości, jest kluczowe dla dostosowywania oferty Ośrodka. Należy badać, jakie usługi i produkty są najbardziej pożądane oraz jakie czynniki decydują o wyborze Ośrodka przez te grupy.

Analiza konkurencji. Dokładna analiza konkurencji pozwoli zrozumieć, w jakich obszarach Ośrodek może wyróżniać się na tle innych podmiotów. Należy zbadać, jakie usługi oferują konkurencyjni dostawcy, na co kładą nacisk w swojej komunikacji marketingowej i jakie są ich mocne oraz słabe strony.

05

Dokładne zrozumienie rynku i konkurencji jest niezbędne dla skutecznego pozycjonowania Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik oraz dostosowywania oferty do zmieniających się potrzeb i trendów. Systematyczna analiza rynku pozwoli na identyfikację możliwości rozwoju i potencjalnych wyzwań.



06

Budowanie strategii na podstawie danych. Decyzje strategiczne dotyczące rozwoju, inwestycji i marketingu powinny być oparte na solidnych danych i analizach rynkowych. Umożliwi to efektywne wykorzystanie zasobów i maksymalizację ROI (zwrotu z inwestycji).

07

Monitorowanie i analiza rynku stanowią podstawę dla podejmowania świadomych decyzji w zakresie rozwoju Ośrodka. Pozwala to na elastyczne dostosowywanie się do zmieniających się warunków i zapewnia lepsze zrozumienie środowiska, w którym Ośrodek funkcjonuje.



SPOŁECZNIK

8. Długoterminowe planowanie

Długoterminowe planowanie

Długoterminowe planowanie jest kluczowe dla zapewnienia zrównoważonego rozwoju Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik. To strategiczne podejście pozwala na efektywne wykorzystanie zasobów, adaptację do zmieniających się warunków rynkowych oraz realizację długofalowych celów organizacji.

Plan rozwoju i modernizacji

Plan rozwoju i modernizacji. Opracowanie szczegółowego **planu rozwoju i modernizacji** infrastruktury Ośrodka jest istotne, aby sprostać rosnącym wymaganiom rynku oraz zwiększyć atrakcyjność i funkcjonalność oferty. W planie tym należy uwzględnić przyszłe inwestycje w nieruchomości, modernizację istniejących obiektów oraz potencjalne rozszerzenie usług.

Strategia finansowa

Strategia finansowa. Opracowanie długoterminowej **strategii finansowej** pozwala na zapewnienie stabilności finansowej i zrównoważonego wzrostu. Strategia ta powinna obejmować planowanie budżetowe, prognozowanie przepływów pieniężnych, a także strategię inwestycyjną i alokację kapitału.

Zrównoważony rozwój

Zrównoważony rozwój. Ważne jest, aby długoterminowe planowanie uwzględniało aspekty **zrównoważonego rozwoju**. Obejmuje to zarówno ochronę środowiska, jak i działania na rzecz społeczności lokalnej oraz wspieranie lokalnej gospodarki.

8. Długoterminowe Planowanie

Planowanie sukcesji i rozwoju kadry

Planowanie sukcesji i rozwoju kadry. Długoterminowe planowanie powinno również obejmować strategię dotyczące **sukcesji kierownictwa** i rozwoju kompetencji kadry pracowniczej. Rozwój umiejętności i kwalifikacji pracowników jest kluczowy dla długofalowego sukcesu i innowacyjności Ośrodka.

Analiza trendów i przewidywanie zmian

Analiza trendów i przewidywanie zmian. Regularne analizowanie trendów rynkowych i przewidywanie przyszłych zmian pozwala na dostosowywanie strategii i planów w sposób proaktywny. Pozwala to na skuteczne reagowanie na nowe wyzwania i możliwości, które mogą pojawić się w przyszłości.

Długoterminowe planowanie

Długoterminowe planowanie zapewnia, że Ośrodek Pracy i Edukacji Społecznik jest przygotowany na przyszłe wyzwania i zmiany, jednocześnie umożliwiając realizację swoich misji i celów strategicznych. Jest to proces ciągły, wymagający regularnej oceny i dostosowań w zależności od zmieniającego się środowiska.



9. Włączenie społeczności



Aktywne włączanie społeczności lokalnej w działalność Ośrodka Pracy i Edukacji Społecznik jest kluczowe dla budowania silnych, trwałych relacji i zwiększania zaangażowania w lokalne inicjatywy. Taka strategia przyczynia się do wzrostu reputacji i zaufania wśród mieszkańców oraz partnerów.



Budowanie partnerstw z lokalnymi organizacjami. Nawiązywanie i utrzymywanie **partnerstw z lokalnymi organizacjami** oraz instytucjami może przynieść wzajemne korzyści. Współpraca z lokalnymi stowarzyszeniami, szkołami, uniwersytetami czy przedsiębiorstwami może prowadzić do realizacji wspólnych projektów edukacyjnych, kulturalnych i społecznych.



Organizacja wydarzeń lokalnych. Organizowanie lub wspieranie **lokalnych wydarzeń**, takich jak festiwale, targi, warsztaty, może zwiększyć widoczność Ośrodka w społeczności lokalnej. Takie działania stanowią również doskonałą okazję do prezentacji usług i oferty Ośrodka.



Programy wolontariatu i staży: Utworzenie programów **wolontariatu i staży** dla mieszkańców lokalnych społeczności jest ważne dla budowania długotrwałych relacji. Pozwala to również na promowanie wartości społecznych i zaangażowania w działalność Ośrodka.

9. Włączenie społeczności



Włączenie społeczności w proces decyzyjny. Umożliwienie mieszkańcom udziału w procesie decyzyjnym dotyczącym ważnych projektów i inicjatyw zwiększa ich poczucie przynależności i wpływu na rozwój Ośrodka. Może to przybierać formę konsultacji społecznych, spotkań, ankiet online.



Programy edukacyjne i rozwojowe. Opracowanie i oferowanie **programów edukacyjnych i rozwojowych** skierowanych do różnych grup społecznych, szczególnie młodzieży i osób starszych, może wzmocnić rolę Ośrodka jako centrum edukacji i rozwoju lokalnej społeczności.



Włączenie społeczności w działania Ośrodka jest nie tylko elementem jego misji społecznej, ale również strategicznym posunięciem, które zwiększa jego znaczenie i wpływ na lokalnym rynku. Działania te przyczyniają się do wzrostu lojalności klientów, budowania pozytywnego wizerunku i otwierają nowe możliwości dla rozwoju Ośrodka.



Dobre praktyki ze świata, które mogą być inspiracją dla Społecznika.

Warto zwrócić uwagę na inspirujące projekty ze światowych NGO, które mogą być ciekawą inspiracją dla Społecznika. Nie tylko Europa, także w Afryce czy Azji są prowadzone rzetelne działania aktywacyjne, będący dobrymi praktykami godnymi powtórzenia w krajowych warunkach.



Organizacja **Pratham**, założona w 1994 roku, koncentruje się na edukacji przedszkolnej oraz umiejętnościach czytania, pisania i podstawowych rachunków dla dzieci w wieku od 6 do 14 lat. Program "Read India" Pratham, który dotarł do ponad 2,4 miliona dzieci i przeszkolił ponad 61,000 nauczycieli, skupia się na poprawie umiejętności edukacyjnych w Indiach. Oprócz tego, Pratham angażuje się w działania przeciwdziałające handlowi dziećmi i wspiera wrażliwe grupy dzieci, ucząc angielskiego oraz umiejętności zawodowych i technologicznych. Organizacja była uznana za "wyróżniającą się organizację" w edukacji w krajach rozwijających się w 2011 roku przez GiveWell oraz jedną z 100 najlepszych NGO według The Global Journal w 2013 roku

<https://pratham.org/>



Tostan (Afryka Zachodnia): Tostan, założony w 1991 roku, realizuje trzyletnie programy edukacji nieformalnej, które pomagają społecznościom wiejskim w Afryce Zachodniej rozwijać własne lokalne strategie rozwoju. Program zaczyna się od wprowadzenia podstawowych pojęć praw człowieka i praktyk zdrowotnych, a następnie koncentruje się na umiejętnościach czytania, pisania, zarządzania projektami i generowania dochodów. Tostan również pomaga w szkoleniu 17-osobowego "Komitetu Zarządzania Społecznością", wybieranego przez społeczność do wdrażania projektów rozwojowych. Organizacja została uznana za jedną z 100 najlepszych NGO przez The Global Journal oraz otrzymała cztero-gwiazdkową ocenę od Charity Navigator przez pięć kolejnych lat -

<https://tostan.org/>