

MEHubs Bootcamp 2026

Ivano-Frankivsk • 20-22 березня

ВОРКБУК УЧАСНИКА

Ваш особистий інструмент для роботи на буткемпі та після нього

Назва мейкерспейсу:

Місто / регіон:

Учасник 1:

ім'я та роль у хабі

Учасник 2:

ім'я та роль у хабі




Як користуватись воркбуком?

Цей воркбук - не звіт. Це ваш мислячий партнер.

Пишіть все що думаєте. Виправляти можна завжди. Ідеального заповнення не буває.

Порожні поля - нормально. Питання без відповіді - нормально. Сумніви - нормально.

У кожному розділі є три типи блоків:

-  Зелені блоки - приклади від фіктивного «Хаб Схід» (щоб зрозуміти як заповнювати)
-  Жовті блоки - місце для вашого запитання до ментора або тренера
-  Золоті блоки - якір дня: цитата і питання яке задає тон
- Лінії та поля - місце для ваших записів, ідей, думок, нотаток

 **ПРИКЛАД: Хаб Схід - фіктивний хаб для всіх прикладів**

Місто: Харків (евакуйований до Полтави). Команда: 2 особи + 3 волонтери.

Обладнання: лазерний різак, 3D-принтер, зона швейних машин, 65 м².

Поточний дохід: 8 000 €/міс. Витрати: 12 000 €/міс. Дефіцит: -4 000 €/міс.

Мета: вийти на самоокупність за 90 днів через платні курси та оренду.

ДЕНЬ
1

20 березня 2026

Глибока діагностика

Заповнюйте під час сесій. Це ваш робочий документ - пишіть вільно.

Діагностика

Бізнес-модель

Action Plan

Презентація

◆ *Щоб будувати нове - треба чесно побачити що є.*

🤔 **Яка одна правда про ваш хаб, яку ви досі не наважувалися сказати вголос?**

ПРОФІЛЬ ХАБУ

Повна назва хабу:

Місто та адреса:

Основне обладнання (список - що є і в якому стані):

напр: лазерний різак Trotec - добрий стан / 3D-принтер - потребує ТО / 8 швейних машин

Навички команди - що вміємо зробити для людей:

напр: зварювання, вишивка, деревообробка, цифровий дизайн, базова електроніка

Поточний дохід (€ /міс):

напр: 8 000 €

Поточні витрати (€ /міс):

напр: 12 000 €

Поріг самоокупності (€/міс):

скільки потрібно щоб покрити всі витрати

Розрив (Витрати – Дохід):

напр: -4 000 € - ось що треба закрити

Головний виклик хабу - одне речення:

напр: «Люди не знають про нас і ми не знаємо як залучити платних клієнтів»

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

SWOT-АНАЛІЗ ХАБУ

Заповніть разом. Будьте конкретними. Приклади - в кожній клітинці.





ПРИКЛАД: Хаб Схід - SWOT

Strengths: лазерний різак унікальний в місті, постійна спільнота 25 осіб

Weaknesses: немає соцмереж, не берем гроші за прості послуги

Opportunities: місцева школа шукає STEM-клуб, НГО шукають партнерів

Threats: перебої зі світлом 6 год/день, конкурент відкрився поруч

<p> Strengths - Сильні сторони Що маємо і вміємо краще за інших? <i>напр: Лазерний різак унікальний в місті</i> <i>напр: Постійна спільнота 25 осіб</i></p>	<p> Weaknesses - Слабкі сторони Де є прогалини, що гальмує? <i>напр: Нема маркетингу, клієнти не знають</i> <i>напр: Обладнання часто ламається</i></p>
<p> Opportunities - Можливості Що можна використати зовні? <i>напр: Школи хочуть STEM-програми</i> <i>напр: НГО шукають партнерів</i></p>	<p> Threats - Загрози Що може завадити? <i>напр: Перебої зі світлом 6 год/день</i> <i>напр: Конкурент відкрився поруч</i></p>

Головний висновок зі SWOT - що це означає для плану дій:

напр: «Наш різак - наша перевага. Треба монетизувати через курси для бізнесу»





? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

 **АУДИТ РЕСУРСІВ - ЩО В НАС Є?**

Все що має хаб - потенційний дохід. Заповніть усі 4 квадранти.

ПРИКЛАД: Хаб Схід - ресурси

Фізичні: різак (добрий стан), 3D-принтер, 65 м², дизель-генератор
 Людські: Марія (дизайнер), Олег (технар), 3 волонтери зі швейним досвідом
 Мережеві: ГО «Відновлення», школа №12, 2 кафе-партнери
 Фінансові: 8 000 ₴/міс, резерв 5 000 ₴, грант до квітня 15 000 ₴

<p> Фізичні активи напр: 3D-принтер, швейні машини, 60 м²</p>	<p> Людські активи напр: 2 оператори, 5 волонтерів</p>
<p> Мережеві активи напр: школа №7, НГО, кафе-партнери</p>	<p> Фінансові активи напр: 8 000 ₴/міс дохід, грант до квітня</p>

Який ресурс найбільш недооцінений? Що є, але ми не монетизуємо?

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

 **STOP - START - CONTINUE**

15 хвилин командної роботи. Конкретні дії - не абстракції.

ПРИКЛАД: Хаб Схід - SSC

STOP: безкоштовні відкриті суботи без запису - час витрачаємо, грошей нема
 START: вечірній курс лазерного різання для підприємців - 450 ₴/сеанс
 CONTINUE: щотижневий клуб шиття - 8 постійних клієнтів по 200 ₴

<p>STOP напр: безкоштовні суботи без реєстрацій</p>	<p>START напр: платний вечірній курс 450 € / сеанс</p>	<p>CONTINUE напр: клуб шиття - 8 постійних по 200 €</p>
--	---	--

Що з «STOP» вивільнить час і ресурс для нових доходів?

? **МОЄ ЗАПИТАННЯ** до ментора / тренера:

BUSINESS MODEL CANVAS - ЧЕРНЕТКА










Перший варіант. Зосередьтесь на Клієнтах і Потоках доходів - найважливіше.

ПРИКЛАД: Хаб Схід - BMC чернетка

Сегменти: підприємці 25-45 р., НГО, школярі з батьками

Цінність: «Зробіть свою ідею реальністю - за кілька годин з нашим обладнанням»

Доходи: курси 5 400 € / оренда 2 000 € / послуги для НГО 1 200 €

<p> Партнери Хто допомагає?</p> <hr/>	<p> Активності Що головне робимо?</p> <hr/>	<p> Цінність Яку проблему вирішуємо?</p> <hr/>	<p> Відносини Як взаємодіємо?</p> <hr/>	<p> Сегменти Хто наш клієнт?</p> <hr/>
	<p> Ресурси Що у нас є?</p> <hr/>		<p> Канали Як доносимо цінність?</p> <hr/>	
<p> Витрати Оренда, зарплата, матеріали, комунальні...</p> <hr/>		<p> Потоки доходів Тренінги, оренда, послуги, продажі, членство...</p> <hr/>		

Наша ціннісна пропозиція - одне речення для клієнта:

напр: «Ми допомагаємо підприємцям і ВПО реалізувати ідеї через наше обладнання»

Хто наш ідеальний клієнт? Хто реально готовий платити?

напр: «Підприємці що хочуть виготовити продукт / НГО що потребують реквізит»

Перші 2-3 гіпотези доходу - що тестуємо цього місяця?

напр: «Гіп.1: курс лазерного різання - набрати 4 особи за тиждень»

? **МОЄ ЗАПИТАННЯ** до ментора / тренера:

 **НОТАТКИ ДНЯ 1** - ідеї, думки, питання, інсайти

Пишіть все що виникає. Тут немає неправильних записів.

ДЕНЬ
2

21 березня 2026

Бізнес-модель та нові джерела доходу

Заповнюйте під час сесій. Це ваш робочий документ - пишіть вільно.

✓ Діагностика

Бізнес-модель

Action Plan

Презентація

◆ *Дохід - це не жадібність. Це здатність продовжувати місію.*

🤔 **Якою послугою ви пишаєтесь найбільше - і хто б за неї заплатив?**

РАНКОВИЙ ЧЕКІН

Поточний дохід (€ /міс):

напр: 8 000 €

Поріг самокупності (€ /міс):

напр: 12 000 €

Розрив - скільки € треба додати щомісяця:

Витрати - Дохід = ____

Головний інсайт з Дня 1:



ІДЕАЦІЯ: НМВ - ЯК МИ МОГЛИ Б?

7 хвилин - 5-7 ідей. Без самоцензури. Навіть «дивні» ідеї - пишіть.

ПРИКЛАД: Хаб Схід - НМВ

Виклик: «Клієнти не знають про нас і не розуміють що можна зробити»

1. Як ми могли б провести відкритий день тільки для бізнесу?
2. Як ми могли б зробити 30-хвилинний курс-знайомство за 100 €?
3. Як ми могли б запропонувати НГО виготовлення ревізиту?

Наш головний виклик для ідеяції:

напр: «Клієнти не знають про нас / не розуміють нашу цінність»

Ідеї «Як ми могли б...?»

1

2

3

4

5

6

7



МАТРИЦЯ «ЗУСИЛЛЯ vs ДОХІД»

Запишіть номери ідей у квадрант. Топ-2 зі «Швидких перемог» - ваш пріоритет.



ПРИКЛАД: Хаб Схід - матриця

Швидкі перемоги: #2 (курс-знайомство 100 ₪), #3 (послуги для НГО)

Стратегічні: #1 (вечірній курс підприємців - 2 тижні підготовки)

Унікаємо: #7 (відкриття магазину - великі витрати, невідомий попит)

<p>★ ШВИДКІ ПЕРЕМОГИ Малі зусилля + Великий дохід → Запускаємо першими</p>	<p>🎯 СТРАТЕГІЧНІ Великі зусилля + Великий дохід → Плануємо 60-90 днів</p>
<p>📎 НАПОВНЮВАЧІ Малі зусилля + Малий дохід → Окей як доповнення</p>	<p>🚫 УНИКАЄМО ЗАРАЗ Великі зусилля + Малий дохід → Відкладаємо</p>

Наші 2 пріоритетні ідеї після матриці:

напр: «#2 - курс-знайомство 100 ₪» і «#3 - послуги для НГО»

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

💰 БАЗОВА ЕКОНОМІКА ІДЕЙ ДОХОДУ

Порахуйте обидві ідеї. Підказки - в кожному рядку. Якщо числа не сходяться - це теж важлива інформація.

 **ІДЕЯ ДОХОДУ #1**

Назва послуги / продукту	<i>напр: Вечірній курс лазерного різання</i>
Цільовий клієнт	<i>напр: Підприємці 25-45 р., хочуть виготовити рекламу</i>
Ціна (€)	<i>напр: 450 € за 2-год сеанс</i>
Клієнтів за місяць (реально)	<i>напр: 12 осіб = 3 групи по 4</i>
Валовий дохід / місяць	<i>Ціна × К-ть = напр: 5 400 €</i>
Прямі витрати / місяць	<i>напр: матеріали 600 € + час тренера 800 € = 1 400 €</i>
Маржа / місяць	<i>Дохід – Витрати = напр: 4 000 €</i>
Коли можна запустити?	<i>напр: За 3 тижні - оголошення в Instagram цього тижня</i>

 **ІДЕЯ ДОХОДУ #2**

Назва послуги / продукту	<i>напр: Вечірній курс лазерного різання</i>
Цільовий клієнт	<i>напр: Підприємці 25-45 р., хочуть виготовити рекламу</i>
Ціна (€)	<i>напр: 450 € за 2-год сеанс</i>
Клієнтів за місяць (реально)	<i>напр: 12 осіб = 3 групи по 4</i>
Валовий дохід / місяць	<i>Ціна × К-ть = напр: 5 400 €</i>
Прямі витрати / місяць	<i>напр: матеріали 600 € + час тренера 800 € = 1 400 €</i>
Маржа / місяць	<i>Дохід – Витрати = напр: 4 000 €</i>
Коли можна запустити?	<i>напр: За 3 тижні - оголошення в Instagram цього тижня</i>

Яка з двох ідей виглядає реалістичнішою? Чому?

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

ТОЧКА БЕЗБИТКОВОСТІ (BREAK-EVEN)

Колонка «Приклад» - хаб Схід. Заповніть колонку «Ваші цифри».

Формула: Break-Even = Постійні витрати ÷ (Ціна – Змінні витрати)

Показник	■ Приклад	Ваші цифри
ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ (місяць)		
Оренда приміщення	<i>напр: 4 000 €</i>	
Зарплата / гонорари команди	<i>напр: 6 000 €</i>	
Комунальні (світло, вода, інтернет)	<i>напр: 1 500 €</i>	
Інші постійні витрати	<i>напр: 500 €</i>	
A = РАЗОМ постійні витрати	<i>напр: 12 000 €</i>	
ЗМІННІ ВИТРАТИ на 1 послугу		
Матеріали на 1 послугу	<i>напр: 50 €</i>	
Час тренера (год × ставка)	<i>напр: 80 €</i>	
Інші змінні витрати	<i>напр: 20 €</i>	
B = РАЗОМ змінні витрати	<i>напр: 150 €</i>	
C = ЦІНА продажу (1 послуги)	<i>напр: 450 €</i>	
D = Маржинальний внесок (C - B)	<i>напр: 300 €</i>	
📍 BREAK-EVEN = A ÷ D (послуг/міс)	<i>напр: 40 послуг/міс</i>	

Висновок: скільки послуг / клієнтів на місяць = самоокупність?










напр: «40 сеансів/міс = 10/тиж = 2/день. Реально при 60% завантаженні»

Що треба зробити щоб досягти цієї кількості?

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

BUSINESS MODEL CANVAS - ФІНАЛЬНИЙ ВАРІАНТ

Оновіть на основі сьогоднішньої роботи. Це основа вашого Action Plan.

<p> Партнери Хто допомагає?</p> <hr/>	<p> Активності Що головне робимо?</p> <hr/>	<p> Цінність Яку проблему вирішуємо?</p> <hr/>	<p> Відносини Як взаємодіємо?</p> <hr/>	<p> Сегменти Хто наш клієнт?</p> <hr/>
	<p> Ресурси Що у нас є?</p> <hr/>		<p> Канали Як доносимо цінність?</p> <hr/>	
<p> Витрати Оренда, зарплата, матеріали, комунальні...</p> <hr/>		<p> Потоки доходів Тренінги, оренда, послуги, продажі, членство...</p> <hr/>		


Як бізнес-модель служить соціальній місії (ветерани, ВПО, жінки)?

напр: «20% місць на курсах - безкоштовно для ВПО через грант»

2-3 тестові гіпотези для перших 30 днів:

напр: «Оголосимо курс - якщо 4+ реєстрації за тиждень - запускаємо»

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

 **НОТАТКИ ДНЯ 2 — ідеї, сумніви, рішення, питання**

Записуйте все - навіть якщо здається несуттєвим.

ДЕНЬ

3

22 березня 2026

Action Plan: ролі, цифри, результат

Заповнюйте під час сесій. Це ваш робочий документ - пишіть вільно.

✓ Діагностика

✓ Бізнес-модель

Action Plan

Презентація

◆ План без дедлайну - мрія. Мрія з дедлайном - план.

🤔 Хто у вашій команді відповідає за продажі? Назвіть прізвище - не «ми обидва».



ACTION PLAN - 90 ДНІВ

Що саме, хто відповідає, коли дедлайн, який ресурс потрібен, який результат.

📅 ПРИКЛАД: Хаб Схід - Action Plan (30 днів)

Крок: Оголосити курс в Instagram | Хто: Марія | Дедлайн: 25 берез. | Ресурс: Canva |
Результат: 4+ реєстрації

Крок: Провести 3 пробних сеанси | Хто: Олег | Дедлайн: 5 квітня | Ресурс: різак |
Результат: відгуки + ціна підтверджена

Крок / Дія	Хто?	Дедлайн	Ресурс	Результат
July 17 30 ДНІВ <i>напр: Провести 3 пробних заняття, зібрати відгуки</i>				
July 17 60 ДНІВ <i>напр: Запустити регулярне розкладання, 50 продажів</i>				
July 17 90 ДНІВ <i>напр: Дохід покриває 80% витрат, нові партнери</i>				

Перша дія після повернення з буткемпу (до 48 годин):

напр: «Олег пише пост в Instagram, Марія телефонує директору школи»

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

👤 RACI - ХТО ЗА ЩО ВІДПОВІДАЄ

R = Виконує • A = Підзвітний • C = Консультує • I = Отримує інформацію

Кожна задача - ОДИН R і ОДИН A. «Ми обидва» = ніхто не відповідає.

📌 ПРИКЛАД: Хаб Схід - RACI

Маркетинг: R=Марія, A=Марія, C=Олег

Фінанси: R=Олег, A=Олег, C=Марія

Обладнання: R=Олег, A=Олег, C=волонтер Іван, I=Марія

Задача / Напряг	R - Виконує	A - Відповідає	C - Консультує	I - Дізнається
Маркетинг та продажі				
Фінансовий облік				
Робота з клієнтами				
Управління обладнанням				
Звітність (KPI)				
(ваша задача)				

Де є ризик «всі відповідають = ніхто не відповідає»?

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

KPI DASHBOARD - ЩОТИЖНЕВИЙ МОНІТОРИНГ

Оновлюйте щопонеділка. 5 хвилин - і ви знаєте де знаходитесь.

ПРИКЛАД: Хаб Схід - KPI цілі

Міс 1: дохід 10 000 ₪ / 22 клієнти / чек 450 ₪ / завантаж 40% / ВПО: 3 особи
Міс 3: дохід 14 000 ₪ / 31 клієнт / чек 450 ₪ / завантаж 60% / ВПО: 6 осіб

KPI показник	Ціль	Міс 1	Міс 2	Міс 3
Місячний дохід (₪)	Ціль: 15 000 ₪			
Платних клієнтів / міс	Ціль: 30 осіб			
Середній чек (₪)	Ціль: 500 ₪			
Завантаженість простору	Ціль: 60%			
ВПО / ветерани залучені	Ціль: 5 осіб/міс			
(ваш KPI):	Ціль: ____			




Який KPI ви вимірюватимете щодня? Найважливіший сигнал здоров'я хабу:

напр: «Кількість бронювань на наступний тиждень - якщо < 5, треба діяти»

? **МОЄ ЗАПИТАННЯ** до ментора / тренера:

ФІНАНСОВИЙ ПРОГНОЗ - 3 МІСЯЦІ

Приклад - у середній колонці. Якщо маржа від'ємна - не вирок, а план для виправлення.

Стаття	 Приклад	Міс 1	Міс 2	Міс 3
 ДОХОДИ				
Тренінги / курси	напр: 5 400 €			
Оренда простору	напр: 2 000 €			
Послуги / виготовлення	напр: 1 200 €			
Інший дохід	напр: 800 €			
РАЗОМ ДОХОДИ (D)	напр: 9 400 €			
 ВИТРАТИ				
Оренда приміщення	напр: 4 000 €			
Зарплата / гонорари	напр: 3 000 €			
Комунальні послуги	напр: 1 500 €			
Матеріали / реклама	напр: 600 €			
РАЗОМ ВИТРАТИ (V)	напр: 9 100 €			
 РЕЗУЛЬТАТ				
МАРЖА = D - V	напр: +300 €			
Накопичена маржа	напр: +600 €			

Дата виходу на самоокупність (прогноз):

напр: Місяць 2 - маржа вперше позитивна

Ключові припущення - що має бути правдою щоб план спрацював?

напр: «Набираємо 4 особи на перший курс / Олег доступний 3 вечори на тиждень»

Запасний варіант якщо план не спрацює:

напр: «Якщо не набираємо курс - пропонуємо індивідуальні сеанси»

? МОЄ ЗАПИТАННЯ до ментора / тренера:

 **ЗАПИТИ ДО МЕНТОРІВ - НАСТУПНІ 3 МІСЯЦІ**

Конкретніше = кращий результат. Не «допоможіть нам», а «потрібна X до Y дати».

#	Напряма	Конкретний запит + коли потрібно
1	Маркетинг / продажі	напр: Допоможіть написати перший пост і скрипт продажу до 28 берез.
2	Фінанси	напр: Перевірте наш Break-Even - чи правильно порахували?
3	Стратегія	напр: Порадьте з вибором між Ідеєю #1 і #2
4	Нетворк	напр: З'єднайте нас з хабом що вже запусив курси



НОТАТКИ ДНЯ 3 — ідеї, рішення, сумніви

Записуйте все що важливе.

Чеклист фінальної презентації

10 слайдів • 10 хвилин • 5 хвилин Q&A

✓	Слайд	Що має бути
<input type="checkbox"/>	Хаб: хто ми?	Назва, місто, команда, обладнання
<input type="checkbox"/>	Де ми зараз?	Поточний дохід, витрати, головні виклики
<input type="checkbox"/>	Бізнес-модель	Обрана модель, клієнти, ціннісна пропозиція
<input type="checkbox"/>	Новий дохід #1	Послуга, ціна, аудиторія, базова економіка
<input type="checkbox"/>	Новий дохід #2	Послуга, ціна, аудиторія, базова економіка
<input type="checkbox"/>	Break-Even	Скільки продажів / місяць = самоокупність?
<input type="checkbox"/>	Action Plan	90-денна дорожня карта з датами та відповідальними
<input type="checkbox"/>	RACI	Ролі в команді - хто що робить
<input type="checkbox"/>	KPI	3-5 показників щотижневого моніторингу
<input type="checkbox"/>	Запит до менторів	Що конкретно потрібно для реалізації плану

Фідбек від тренерів та інших хабів:

Що беремо до уваги та виправляємо перед реалізацією:

Рефлексія буткемпу

Три головних інсайти цих 3 днів:

напр: «1. Ми недооцінювали різак. 2. Маркетинг важливіший за обладнання. 3. Break-Even реальний за 60 днів»

Що змінилось у розумінні вашого хабу і вашої ролі в ньому?

Відкриті питання після буткемпу - що ще незрозуміло?

Це нормально. Запишіть - щоб не забути задати менторам.

Перша конкретна дія після повернення - протягом 48 годин:

напр: «Олег публікує пост, Марія телефонує директору школи»

Підпис учасника 1:

Підпис учасника 2:

Дата:

Пост-буткемп: 3 місяці підтримки

Формат менторської підтримки

- Щомісячний груповий онлайн-дзвінок всіх 7 хабів - 90 хвилин / Zoom
- Індивідуальний чекін з ментором - 1 раз на місяць, 30 хвилин
- Щомісячний KPI-звіт за шаблоном (5 хвилин)
- Telegram-група для оперативних питань між дзвінками
- Бібліотека шаблонів і калькуляторів у спільній папці

Питання кожного чекіну - запам'ятайте:

1. Що запустили? (порівняно з Action Plan)
2. Які цифри? (KPI vs ціль)
3. Що заважає?
4. Один конкретний крок до наступного чекіну