

§1 Członkowie SKN Inwestor

- 1. Rozwój osobisty i zawodowy Inwestorów jest jedną z najważniejszych wartości.**
 - 1.1. Każdy członek Inwestora uczestniczy w szkoleniach organizowanych przez SKN Inwestor.
 - 1.2. Szkolenia są dobierane w taki sposób, aby zapewnić najwyższej jakości realizację projektów, rozwój zawodowy oraz rozwój osobisty Inwestorów.
 - 1.3. Każdy Inwestor może posiadać mentora wewnętrznego lub zewnętrznego.
 - 1.4. Każdy członek PT jest członkiem wybranej Grupy Zarządowej, z tym wyjątkiem, iż aktywni Project Leaderzy nie mają obowiązku działania w ramach Grupy.
 - 1.5. Każdy Inwestor ma możliwość kontaktu z partnerami, w zależności od zdobytego doświadczenia oraz stażu.
 - 1.6. Każdy Inwestor zostaje zapoznany z możliwymi ścieżkami przyszłej kariery, a dodatkowe informacje na ich temat zostają przekazane w trakcie spotkań z alumnami oraz spotkań w ramach programu mentoringowego.
- 2. Przydział do projektów wykonywany jest na podstawie zasług, dotychczasowej aktywności oraz potencjału danej osoby.**
 - 2.1. Teamy Projektowe są budowane w ten sposób, aby zapewnić wysokiej jakości realizację projektu, a także, aby zagwarantować rozwój członków SKN Inwestor.
 - 2.2. Każdy Inwestor zna jasno określoną ścieżkę kariery w SKN Inwestor.
- 3. Zarząd SKN Inwestor dba o integrację Inwestorów.**
 - 3.1. Organizowane są wyjazdy integracyjne w każdym semestrze oraz wyjścia integracyjne.
 - 3.2. Piwo po spotkaniach Project Teamu jest naprawdę smaczne.
- 4. Każdy Project Leader otrzymuje co semestr jasny feedback dotyczący jego dotychczasowej pracy oraz aktywności.**
 - 4.1. Feedback jest przekazywany przez opiekuna Grupy HR oraz przynajmniej jednego członka Zarządu.
- 5. Grupa HR odpowiada za monitorowanie codziennej aktywności oraz obecności na spotkaniach Project Teamu Inwestorów.**

§2 Finanse

- 1. Głównym finansowym celem SKN Inwestor jest zakończenie każdego semestru oraz roku akademickiego z zyskiem.**
- 2. Sprawami finansów zajmuje się członek Zarządu, uprzednio wybrany przez cały Zarząd.**
 - 2.1. Osoba odpowiedzialna za finanse ma obowiązek znać oraz potrafić przedstawić sytuację finansową koła na każdym spotkaniu Zarządu.
 - 2.2. Osoba odpowiedzialna za finanse ma obowiązek min. raz w miesiącu konsultować obecną sytuację finansową z Księgową.
 - 2.3. Osoba odpowiedzialna za finanse ma obowiązek stopniowo wdrażać osobę, która przejmie jej obowiązki w następnym roku.
- 3. Odpowiedzialność za finanse SKN Inwestor ponoszą wszyscy członkowie Zarządu.**
- 4. Wszystkie faktury dot. działalności SKNu oraz Stowarzyszenia są przekazywane osobie odpowiedzialnej za finanse.**
- 5. Wszelkie wydatki muszą być uprzednio konsultowane z osobą odpowiedzialną za finanse.**

§3 Projekty

- 1. Każdy Project Leader posiada opiekuna z Zarządu.**
 - 1.1. Wszystkie problemy związane z projektem, a także wszelkie inne problemy Project Leader przekazuje swojemu opiekunowi z Zarządu.

- 2. Każdy Członek Project Teamu posiada swojego Project Leadera, który jest jego opiekunem.**
 - 2.1. Wszystkie problemy związane z projektem, a także wszelkie inne problemy Członek Project Teamu przekazuje swojemu opiekunowi, tj. Project Leaderowi swojego projektu.
- 3. W trakcie przygotowywania projektu, Project Leader wysyła przynajmniej raz w tygodniu podsumowanie działań podjętych w danym okresie czasu oraz aktualne narzędzie, które pozwala śledzić efekty prac.**
- 4. Niewywiązanie się z umówionego terminu może nastąpić wyłącznie w sytuacji, gdy zaistniały problem był sygnalizowany wcześniej oraz gdy członek Zarządu nadzorujący dany projekt został uprzednio poinformowany o możliwości przesunięcia terminu.**
- 5. Project Leader organizuje prace w swoim zespole tak, aby każdy z członków danego teamu miał jak najszersze możliwości zdobycia wiedzy i doświadczenia.**
 - 5.1. W proces podejmowania decyzji dot. danego projektu włączeni są wszyscy członkowie danego teamu.
 - 5.2. Project Leader organizuje cotygodniowe spotkania ze swoim teamem.
- 6. Project Leader odpowiada za aktualizację podstrony strony Internetowej dot. danego projektu.**
- 7. Project Leader odpowiada za właściwe zakończenie projektu.**
 - 7.1. Project Leader wysyła podziękowania do Partnerów po zakończeniu projektu.
 - 7.2. Project Leader odpowiada za posprzątanie pozostałych materiałów w kanciapie SKN Inwestor oraz za usunięcie plakatów i ulotek z wszelkich tablic, ścian oraz stojaków.
 - 7.3. Po zakończeniu projektu Project Leader aktualizuje bazę kontaktów SKN Inwestor oraz zamieszcza wszystkie niezbędne materiały na chmurze SKN Inwestor.

§4 Mentoring

- 1. System mentoringu ma na celu doskonalenie rozwoju osobistego Inwestorów, przedstawienie możliwych ścieżek kariery, pomoc w wyborze odpowiedniej ścieżki kariery oraz dokładne śledzenie postępów wykonywanych przez Inwestorów.**
- 2. Do końca listopada każdego roku, Szef Grupy HR robi przegląd dotychczasowej listy Mentorów oraz prowadzi poszukiwania w celu poszerzenia grona Mentorów zewnętrznych.**
- 3. Każdy Inwestor może być objęty systemem mentoringu.**
 - 2.1. Korzystanie z systemu mentoringu wewnętrznego jest dobrowolne.
 - 2.2. Wybrani Inwestorzy przechodzą do systemu mentoringu zewnętrznego.
 - 2.2.1. Aby uczestniczyć w systemie mentoringu zewnętrznego trzeba uprzednio korzystać z systemu mentoringu wewnętrznego.
 - 2.2.2. System mentoringu zewnętrznego jest przeznaczony dla najlepiej pracujących, najbardziej doświadczonych oraz najbardziej ambitnych Inwestorów i jest nagrodą za osiągnięcia w kole oraz rozwój osobisty.
 - 2.2.3. Każdy Inwestor objęty systemem mentoringu zewnętrznego jest przydzielany do jednego z alumnów.
 - 2.2.4. Osoba nadzorująca Grupę HR przekazuje rekomendacje osób, które mogą uczestniczyć w systemie mentoringu zewnętrznego.
 - 2.2.5. Stowarzyszenie SKN Inwestor po konsultacji z Zarządem SKN Inwestor podejmuje decyzje o przydziałach mentoringowych.
- 3. Działalność wewnętrznego systemu mentoringu:**
 - 3.1. Spotkania mentoringowe odbywają się co najmniej raz na dwa miesiące.
- 4. Zakończenie programu mentoringu wewnętrznego.**
 - 4.1. Inwestor przestaje być objęty systemem mentoringu wewnętrznego od chwili dołączenia do systemu mentoringu zewnętrznego.
 - 4.2. Inwestor, który odchodzi z SKNu przestaje być objęty systemem mentoringu wewnętrznego.

§5 Struktura organizacyjna

- 1. Radą Nadzorczą SKN Inwestor są członkowie Stowarzyszenia SKN Inwestor.**
 - 1.1. Rada Nadzorczą SKN Inwestor interweniuje wyłącznie w sprawach nadzwyczajnych.
 - 1.2. Rada Nadzorczą SKN Inwestor jest informowana o postępkach prac w kole po zakończeniu każdego semestru.
 - 1.3. Rada Nadzorczą SKN Inwestor jest odpowiedzialna za organizację mentoringu zewnętrznego.
- 2. SKN Inwestor posiada następującą strukturę organizacyjną:**
 - 2.1. Prezes Zarządu,
 - 2.2. Wiceprezes/Wiceprezesi Zarządu,
 - 2.3. Członkowie Zarządu,
 - 2.4. Project Leaderzy,
 - 2.5. Członkowie Project Teamu, tj. osoby, które zostały przydzielone do projektu,
 - 2.6. Młodzi Inwestorzy, tj. osoby, które nie zostały jeszcze przydzielone do żadnego projektu,
 - 2.7. Osoby przebywające na okresie próbnym podczas Rekrutacji.
- 3. Członkowie SKN Inwestor awansują według zasług oraz doświadczenia.**
- 4. Prace dotyczące codziennej działalności koła, a w szczególności związane z zagadnieniami z zakresu HR, Promocji i Wsparcia prowadzone są w ramach Grup Zarządowych.**

§6 Grupy zarządowe

- 1. Grupy zarządowe zostały utworzone w celu uniknięcia tzw. rozmycia odpowiedzialności w pracach SKNu. Nadrzędnym celem ich funkcjonowania jest umożliwienie ciągłego rozwoju SKN Inwestor poprzez działania prowadzone w ramach grup.**
- 2. Istnieją trzy podstawowe Grupy zarządowe:**
 - Promocja i PR,
 - Szkolenia i HR,
 - Wsparcie i operacje.
- 3. Nadzór nad poszczególnymi Grupami sprawują wybrani członkowie Zarządu.**
 - 3.1. W ramach grup mogą zostać wyznaczeni Team Leaderzy, którzy będą kierowali pracami danej grupy.
 - 3.2. Team Leaderzy odpowiadają za pracę grupy bezpośrednio przed członkami Zarządu odpowiedzialnymi za nadzór danej grupy.
- 6. Prezes SKN Inwestor nie ingeruje w prace Grup zarządowych.**
- 7. Prezes SKN Inwestor rozlicza członków Zarządu za nadzór nad Grupami zarządowymi.**
- 8. Zadania wykonywane w ramach Grup mają stanowić cenną wartość dodaną dla funkcjonowania SKN Inwestor.**
 - 8.1. Zadania w ramach Grup Zarządowych powinny być wykonywane metodą SMART.
 - 8.2. W przypadku nachodzenia odpowiedzialności, tj. w sytuacji gdy jedno zadanie może lub powinno być wykonywane w ramach dwóch lub wszystkich Grup należy traktować powyższe sektory jako całość, a owe zadanie powinno być jasno, w pełni zrozumiały sposób skierowane do pracy w danej/y grupie/ach.
 - 8.2.1. Zjawisko nachodzenia odpowiedzialności wymaga zachowania szczególnej ostrożności i dokładności w trakcie wyznaczania zakresu prac.
 - 8.2.2. W przypadku nachodzenia odpowiedzialności szczególnie pożądana jest współpraca między grupami.
 - 8.2.3. W przypadku niejasności dotyczącej przydzielenia zadania do danej Grupy decydujący głos posiada Prezes SKN Inwestor.

§7 Powoływanie Prezesa oraz Wiceprezesa Zarządu

- 1. Wybór Prezesa następuje w maju lub czerwcu każdego roku.**
- 2. Procedura wyboru Prezesa przebiega w następujący sposób:**
 - 2.1. Członkowie Project Teamu wyrażają opinię o każdym członku Zarządu.
 - 2.1.1. Opinia jest zbierana od Inwestorów, których staż wynosi minimum 3 miesiące.
 - 2.1.2. Opinie Project Teamu są zbierane anonimowo przez obecnego Prezesa Zarządu i nie są udostępniane potencjalnym kandydatom.
 - 2.1.3. Opinie Project Teamu mogą wskazać potencjalnego kandydata na Prezesa.
 - 2.2. Kandydat jest nominowany przez obecnego Prezesa.
 - 2.2.1. Nominowana jest wyłącznie jedna osoba.
 - 2.2.2. Kandydatem może być członek zarządu lub członek PT, który przed nominacją wstępuje do zarządu najpóźniej na początku kwietnia.
 - 2.3. Kandydat na Prezesa zostaje przedstawiony członkom Project Teamu.
 - 2.4. Kandydat na Prezesa prezentuje plan działania na następny rok.
 - 2.4.1. Plan jest opracowywany wraz z obecnym Zarządem.
 - 2.4.2. Celem nadrzędnym powyższego planu jest zachowanie ciągłości realizacji planów długoterminowych.
 - 2.5. Członkowie Project Teamu głosują wotum zaufania dla kandydata na Prezesa.
 - 2.5.1. Wotum zaufania uznaje się za przyznane gdy kandydat zostanie zaakceptowany przez 2/3 członków Project Teamu.
 - 2.5.2. Głosowanie jest tajne, głos powinien oddać każdy członek Project Teamu lub wszyscy obecni na spotkaniu PT, na którym odbywa się głosowanie.
 - 2.5.3. Informację o terminie głosowania nad wotum zaufania dla kandydata na Prezesa należy przekazać członkom PT co najmniej na 6 dni przed terminem głosowania.
 - 2.6. W przypadku nieudzielenia wotum zaufania, procedura jest powtarzana dla nowego kandydata, przy czym nie obowiązuje już punkt 2.2.2.
 - 2.7. W przypadku ponownego nieudzielenia wotum zaufania, procedura zostaje powtórzona, przy czym nie obowiązuje punkt 2.2.2.
 - 2.7.1. Kandydat ponownie jest wybierany spośród wszystkich członków Zarządu.
 - 2.7.2. Do uzyskania wotum zaufania potrzebna jest zgoda 1/2 członków Project Teamu.
 - 2.8. Nowy Prezes zostaje niezwłocznie zaprezentowany Zarządowi oraz Komisji Rewizyjnej Stowarzyszenia SKN Inwestor.
- 3. Nowy Prezes ma obowiązek powołać przynajmniej jednego Wiceprezesa.**
 - 3.1. Wiceprezes zostaje wyłoniony wyłącznie z członków Zarządu.

§8 Odwoływanie Prezesa oraz Wiceprezesa Zarządu

- 1. Odwoływanie Prezesa lub Wiceprezesa odbywa się na wniosek co najmniej dwóch członków Zarządu oraz:**
 - za zgodą wszystkich członków Zarządu, z wyjątkiem osoby zainteresowanej, w przypadku gdy Zarząd składa się z maksymalnie czterech członków,
 - za zgodą większości członków Zarządu, z wyjątkiem osoby zainteresowanej, w przypadku gdy Zarząd składa się z minimum pięciu członków.
 - za zgodą Zarządu Stowarzyszenia SKN Inwestor niezależnie od ilości członków Zarządu SKN Inwestor
- 1.1. Odwoływanie Prezesa lub Wiceprezesa jest sytuacją niepożądaną i nie powinno być nadużywane.
- 1.2. Wniosek o odwołanie Prezesa lub Wiceprezesa musi zawierać listę niedopełnionych obowiązków przed daną osobą.

- 1.3. Lista niedopełnionych obowiązków jest przedstawiana osobie odwoływanej przed głosowaniem dotyczącym jej odwołania.
- 1.4. Odwołanie Prezesa lub Wiceprezesa pociąga za sobą usunięcie tej osoby z Inwestora.
- 2. W przypadku odwołania Prezesa, nowym Prezesem SKN Inwestor zostaje dotychczasowy Wiceprezes SKN Inwestor.**
 - 2.1. Jeśli urzęduje więcej niż jeden Wiceprezes, nowego Prezesa wybiera Zarząd z grona dotychczasowych Wiceprezesów.
- 3. W przypadku odwołania Wiceprezesa, Prezes SKN Inwestor wybiera z grona dotychczasowego Zarządu nowego Wiceprezesa.**
 - 3.1. Jeśli przed odwołaniem Wiceprezesa, urzędowało wielu Wiceprezesów, Prezes SKN Inwestor może odstąpić od powołania nowego Wiceprezesa.
- 4. Prezes lub Wiceprezes mogą samodzielnie ustąpić.**
 - 4.1. Ustępujący Prezes lub Wiceprezes może z własnej woli przejść do grona Alumnów lub pozostać w SKN Inwestor.

§9 Powoływanie członków Zarządu

- 1. Powoływanie nowych członków Zarządu odbywa się za zgodą większości dotychczasowych członków Zarządu, w tym Prezesa.**
 - 1.1. Do Zarządu mogą zostać powołane osoby, które od minimum pół roku są członkami koła.
 - 1.2. Członkowie Zarządu powinni mieć doświadczenie w tworzeniu projektów.
 - 1.3. Skład Zarządu powinien być tak ustalany, aby zachowana została ciągłość władzy.

§10 Odwoływanie członków Zarządu

- 1. Odwoływanie członków Zarządu odbywa się na wniosek co najmniej dwóch członków Zarządu oraz za zgodą większości członków Zarządu, z wyjątkiem osoby zainteresowanej.**
 - 1.1. Odwoływanie członków Zarządu jest sytuacją niepożądaną i nie powinno być nadużywane.
 - 1.2. Wniosek o odwołanie członka Zarządu powinien zawierać obiektywne uzasadnienie.
 - 1.3. Odwołanie członka Zarządu pociąga za sobą usunięcie tej osoby z Inwestora.
- 2. Członkowie Zarządu mogą samodzielnie ustąpić.**
 - 2.1. Ustępujący Członkowie Zarządu mogą z własnej woli przejść do grona Alumnów lub pozostać w SKN Inwestor.

§11 Rekrutacja

- 2. Rekrutacja odbywa się w każdym semestrze.**
 - 1.1. Za proces rekrutacji odpowiedzialny jest Inwestor, wybrany uprzednio przez Zarząd.
 - 1.2. Proces rekrutacji ma na celu pozyskanie najbardziej ambitnych oraz zdolnych studentów i składa się z:
 - Aplikacji (formularz na stronie internetowej, zdjęcie)
 - Rozmowy wstępnej
 - Okresu próbnego (min. 3 case'y, szkolenia, aktywność)
 - Rozmowy końcowej
 - 1.3. Rozmowy są przeprowadzane wyłącznie w obecności przynajmniej jednego członka Zarządu oraz osoby odpowiedzialnej za rekrutację.
 - 1.4. Do przeprowadzenia rozmowy końcowej wymagane jest:
 - Ocena z rozmowy wstępnej
 - Ocena case'ów przynajmniej dwóch członków Zarządu oraz osoby odpowiedzialnej za rekrutację

- Podsumowania aktywności okresu próbnego przygotowana przez osobę odpowiedzialną za rekrutację
 - Powyższe powinno zostać zawarte w ramach krótkiej metryczki (Załącznik 2), która zagwarantuje obiektywność oraz dobre rozpoznanie osób
- 1.5. Rozmowa końcowa powinna być przeprowadzana w obecności przynajmniej dwóch członków Zarządu oraz osoby odpowiedzialnej za rekrutację.
 - 1.6. Decyzja o przyjęciu osób podejmowana jest przez Zarząd, w przypadkach spornych większością głosów.
 - 1.7. Aby podjąć decyzję o przyjęciu danej osoby, Zarząd powinien ustalić projekty lub działania, w których osoba ta będzie pomocna.

§12 Usuwanie członków Project Teamu

- 1. Usunięcie Inwestora z SKNu jest rozwiązaniem ostatecznym.**
 - 1.1. Aby usunąć Inwestora potrzebna jest zgoda większości członków Zarządu.
 - 1.2. Usunięcie Inwestora jest możliwe wyłącznie gdy osoba ta nie wykaże poprawy po udzieleniu jej feedbacku, z wyłączeniem punktu 2.
- 2. Inwestor, który ze swojej winy sprawił, iż projekt się nie odbył jest usuwany z SKNu.**
 - 2.1. Przypadki, w których projekt odbył się z przyczyn niezależnych od Inwestora będą omawiane indywidualnie i nie muszą zakończyć się usunięciem z SKNu.
 - 2.2. Jeśli Inwestor zgłaszał Zarządowi problemy przy organizacji projektu i nie została udzielona mu odpowiednia pomoc nie zostaje usunięty z SKNu.
 - 2.3. Jeśli Inwestor nie zostaje usunięty z SKNu po nieudanym projekcie, musi otrzymać dodatkowy feedback od przynajmniej dwóch członków Zarządu.
- 3. Powrót do SKN Inwestor jest możliwy wyłącznie za zgodą większości członków Zarządu i powinien być obiektywnie uargumentowany.**

§13 Współpraca ze Stowarzyszeniem

- 1. SKN Inwestor prowadzi ciągłą współpracę ze Stowarzyszeniem SKN Inwestor.**
 - 1.1. Współpraca polega głównie na wykorzystywaniu osobowości prawnej Stowarzyszenia w celu podpisywania umów z partnerami oraz organizacji systemu mentoringu zewnętrznego.
 - 1.2. Jeśli istnieje taka możliwość Prezes Zarządu SKN Inwestor dołącza do Zarządu Stowarzyszenia SKN Inwestor.
 - 1.3. Członkowie Zarządu SKN Inwestor mają obowiązek uczestniczyć w spotkaniach ze Stowarzyszeniem.

§14 Spotkania Zarządu

- 1. Prezydium Zarządu powstaje w sytuacji, gdy w Zarządzie funkcjonuje Prezes i minimum dwóch Wiceprezesów.**
 - 1.1. Prezydium Zarządu odpowiada za reprezentowanie SKN Inwestor na zewnątrz.
 - 1.2. Prezydium Zarządu jest uprawnione do podpisywania wszelkich dokumentów.
- 2. Decyzje Zarządu podejmowane są w sposób demokratyczny i mają na celu osiągnięcie wspólnego kompromisu.**
- 3. Każdy Członek Zarządu, Wiceprezesi oraz Prezes posiadają jeden głos.**
- 4. W przypadku równości głosów, decydujący głos przypada Prezesowi Zarządu.**
- 5. Spotkania Zarządu odbywają się przynajmniej raz w tygodniu.**
 - 5.1. Spotkania Zarządu powinny mieć miejsce przed spotkaniami Project Teamu.
 - 5.2. Na spotkaniach Zarządu każdorazowo omawiane są finanse koła, postępy przy projektach, ogólna sytuacja koła oraz bieżące sprawy.

- 5.3. Przed spotkaniem Prezes sporządza Agendę spotkania, do której wpisywane są stałe punkty spotkań Zarządu oraz punkty zgłoszone na wniosek każdego Członka Zarządu.

§15 Spotkania Project Teamu

1. Spotkania Project Teamu odbywają się raz w tygodniu.

- 1.1. Obecność na spotkaniach Project Teamu jest obowiązkowa i podlega kontroli przez Grupę HR.
- 1.2. Spotkania dzielą się zazwyczaj na dwie części:
- 1.2.1. Merytoryczna pierwsza część, na której omawiane są bieżące kwestie dotyczące aktualnych projektów.
- 1.2.2. Szkoleniowa druga część, na której są prowadzone szkolenia przygotowana przez Grupę HR.

§16 Marka SKN Inwestor

1. Popularność marki SKN Inwestor wśród firm i organizacji z całej Polski jest osiągnięta poprzez współpracę przy projektach, zarówno tych realizowanych przez SKN Inwestor, jak i tych realizowanych przez zewnętrzne firmy i organizacje, oraz poprzez szeroką działalność Członków Koła jako ambasadorów firm.

- 1.1. Status marki SKN Inwestor jest osiągnięty poprzez profesjonalizm i rzetelność wszystkich działań członków Organizacji.
- 1.2. Budowanie marki SKN Inwestor w oczach firm jest osiągnięte poprzez utrzymywanie stanowisk ambasadorów danych firm w ramach Organizacji.
- 1.2.1. Budowanie marki SKN Inwestor jest osiągnięte także poprzez zdobywanie nowych stanowisk ambasadorów przez członków Organizacji.
- 1.2.2. Osoba nadzorująca Grupę Promocji i PR w okresie wakacyjnym przygotowuje listę firm, których członkowie SKN Inwestor mogą zostać ambasadorami.
- 1.3. Zadowolenie ze współpracy z SKN Inwestor jest osiągnięte poprzez zapewnienie firmom szerokiej i skutecznej promocji, do czego przyczynia się w szczególności:
- Zamieszczenie logotypu firmy na stronie SKN Inwestor,
 - Zamieszczanie informacji dot. wydarzeń organizowanych przez firmę na stronie SKN Inwestor, a także na fanpage'ach SKN Inwestor.

2. Grupa ds. Promocji i PR odpowiada za zwiększanie rozpoznawalności marki SKN Inwestor.

- 2.1. Grupa ds. Promocji i PR odpowiada za umieszczanie materiałów promocyjnych koła w widocznych miejscach (w tym za składanie podań).
- 2.2. Osoba nadzorująca grupę Promocji i PR jest odpowiedzialna za identyfikację graficzną SKN Inwestor (w tym za ich spójność oraz zabezpieczenie przed utratą).
- 2.3. Osoba nadzorująca grupę Promocji i PR jest odpowiedzialna za kontakt z potencjalnymi partnerami w celu nawiązywania współpracy.

3. Grupa ds. Promocji i PR każdego roku zabiega o pozyskanie całorocznego Partnera Strategicznego SKN Inwestor.

- 3.1. Partner Strategiczny finansuje część działalności SKNu, w szczególności sektory związane z promocją SKN Inwestor oraz szkoleniami dla Członków Inwestora.
- 3.2. Partner Strategiczny zapewnia dostęp do szkoleń i warsztatów dla Członków Inwestora.
- 3.3. SKN Inwestor zobowiązuje się do umieszczania logotypu Partnera Strategicznego na wszystkich materiałach promocyjnych oraz do promocji wybranych jego wydarzeń poprzez nasze kanały promocji, tzn. bazę mailingową, fanpage, standy promocyjne i inne.

4. Popularność marki SKN Inwestor wśród studentów z całej Polski jest osiągnięta poprzez aktywnie prowadzone fanpage SKN Inwestor oraz Magazyn Deal.

- 4.1. Członek Zarządu odpowiedzialny za nadzór Grupy ds. Promocji i PR wyznacza osobę (administratora) odpowiedzialną za prowadzenie fanpage'y raz na dwa miesiące oraz osobę odpowiedzialną za prowadzenie fanpage'a Magazynu Deal na okres wakacji.
- 4.2. Nowy administrator przedstawia Zarządowi plany dotyczące prowadzenia fanpage'y oraz indywidualnie dopasowane cele, z których zostanie rozliczony po zakończeniu administracji fanpage'ami.
- 4.3. Nadrzędnym celem każdego administratora jest rzetelne udostępnianie informacji, do których zobowiązuje się SKN Inwestor wobec innych organizacji, zachowanie ciągłości oraz regularności zamieszczania postów oraz tworzenia dodatkowych atrakcji, a także utrzymanie stałego, długoterminowego wzrostu ilości polubieni naszych stron.

[§17 Informacje dodatkowe](#)

Inwestor – każda osoba, która jest członkiem SKN Inwestor.

Narzędzie do śledzenia postępów w projekcie – lokalizacja: OneDrive/Projekty/Projekt – narzędzia