



Co-funded by
the European Union



CREASSE

**ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΜΕ ΘΕΜΑ «ΠΩΣ ΝΑ
ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΕΤΕ ΤΗ ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ»:
Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ/ΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ/
ΤΡΙΑΣ»**

**ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ
ΘΕΜΑΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ**

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ



Marketing

	1
• Σύντομη Περίληψη	1
• Στόχοι Ενότητας	2
• Λίστα ελέγχου	2
• Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο	4
• Παραδείγματα	7
• Τελική Λίστα Ελέγχου	8
• Άσκηση Αναστοχασμού	9
• Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση	10

Ηγεσία, αυτοφροντίδα και διαχείριση χρόνου

	11
• Σύντομη Περίληψη	11
• Στόχοι Ενότητας	12
• Λίστα ελέγχου	12
• Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο	13
• Παραδείγματα	13



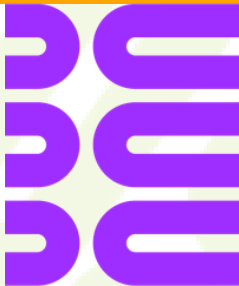
- Άσκηση Αναστοχασμού 14
- Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση 16

Νομικό Πλαίσιο 18

- Σύντομη Περίληψη 18
- Στόχοι Ενότητας 19
- Λίστα ελέγχου 19
- Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο 20
- Παραδείγματα 22
- Τελική Λίστα Ελέγχου 24
- Άσκηση Αναστοχασμού 25
- Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση 26

Επιχειρηματικό μοντέλο 27

- Σύντομη Περίληψη 27
- Στόχοι Ενότητας 28
- Λίστα ελέγχου 28
- Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο 29
- Παραδείγματα 31

- 
- | | |
|--|----|
| • Τελική Λίστα Ελέγχου | 35 |
| • Άσκηση Αναστοχασμού | 36 |
| • Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση | 37 |

Οικονομική Ανάλυση και Πρόσβαση σε Χρηματοδότηση

39

- | | |
|--|----|
| • Σύντομη Περίληψη | 39 |
| • Στόχοι Ενότητας | 39 |
| • Λίστα ελέγχου | 40 |
| • Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο | 40 |
| • Παραδείγματα | 41 |
| • Άσκηση Αναστοχασμού | 44 |
| • Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση | 46 |

Ικανότητες που συνδέονται με τη συλλογική επιχειρηματικότητα

47

- | | |
|----------------------------|----|
| • Σύντομη Περίληψη | 47 |
| • Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο | 49 |
| • Άσκηση Αναστοχασμού | 52 |
- 

MARKETING

Σύντομη Περίληψη

Αυτή η ενότητα εισάγει τους συμμετέχοντες στις βασικές αρχές του μάρκετινγκ στο μοναδικό πλαίσιο των κοινωνικών επιχειρήσεων. Σε αντίθεση με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις, οι κοινωνικές επιχειρήσεις πρέπει να επικοινωνούν τόσο τις εμπορικές τους προσφορές όσο και την κοινωνική τους αποστολή, καθιστώντας το μάρκετινγκ ένα ισχυρό εργαλείο για την επίτευξη αντίκτυπου και βιωσιμότητας. Η ενότητα καλύπτει τα βασικά στοιχεία της δημιουργίας μιας συναρπαστικής ιστορίας αντίκτυπου και μιας αφήγησης μάρκας, τα οποία είναι ζωτικής σημασίας για την εμπλοκή πελατών, δικαιούχων και υποστηρικτών.

Οι συμμετέχοντες θα μάθουν να εντοπίζουν και να χαρτογραφούν τα βασικά ενδιαφερόμενα μέρη, να τμηματοποιούν και να στοχεύουν το κοινό τους και να προσαρμόζουν το μήνυμά τους ώστε να έχει απήχηση σε διαφορετικές ομάδες. Η ενότητα διερευνά το μείγμα μάρκετινγκ - προϊόν, τιμή, τόπος και προώθηση - με έμφαση στην ευθυγράμμιση αυτών των στοιχείων με την κοινωνική αποστολή και τις αξίες της επιχείρησης. Ιδιαίτερη προσοχή δίνεται στο ψηφιακό μάρκετινγκ και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, παρέχοντας πρακτική καθοδήγηση σχετικά με τον τρόπο αξιοποίησης των διαδικτυακών πλατφορμών για αφήγηση ιστοριών, συμμετοχή της κοινότητας και ευαισθητοποίηση.

Μέσω διαδραστικών ασκήσεων, μελετών περίπτωσης από την πραγματική ζωή και πρακτικών δραστηριοτήτων, οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν πρακτικές δεξιότητες μάρκετινγκ. Θα καταρτίσουν επίσης ένα βασικό σχέδιο μάρκετινγκ, θέτοντας σαφείς στόχους, προσδιορίζοντας το κοινό-στόχο, επιλέγοντας τα κατάλληλα κανάλια και ορίζοντας μετρήσεις για την επιτυχία.

Μέχρι το τέλος της ενότητας, οι συμμετέχοντες θα κατανοήσουν πώς το αποτελεσματικό μάρκετινγκ μπορεί να βοηθήσει την κοινωνική τους επιχείρηση να προσελκύσει υποστηρικτές, να οικοδομήσει εμπιστοσύνη και να δημιουργήσει διαρκή αντίκτυπο στις κοινότητές τους. Η ενότητα δίνει έμφαση στην αυθεντικότητα, τη διαφάνεια και τη σημασία της σύνδεσης της αποστολής με τις ανάγκες της αγοράς.



Στόχοι Ενότητας

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να:

Κατανοήστε τις μοναδικές προκλήσεις και ευκαιρίες στο μάρκετινγκ για τις κοινωνικές επιχειρήσεις.

Αναπτύξτε μια συναρπαστική ιστορία αντίκτυπου και μια αφήγηση επωνυμίας.

Προσδιορίστε και εμπλέξτε τα βασικά ενδιαφερόμενα μέρη και το στοχευμένο κοινό.

Εφαρμόστε στρατηγικές ψηφιακού και παραδοσιακού μάρκετινγκ.

Δημιουργήστε ένα βασικό σχέδιο μάρκετινγκ ευθυγραμμισμένο με την κοινωνική τους αποστολή.

Λίστα ελέγχου

1. Κατανοήστε τις βασικές έννοιες της κοινωνικής επιχείρησης - αποστολή, κοινωνικός αντίκτυπος και βιωσιμότητα των επιχειρήσεων.
2. Να είστε σε θέση να διατυπώσετε με σαφήνεια τη σημασία του μάρκετινγκ για τις κοινωνικές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένης της διαφοράς του από το παραδοσιακό επιχειρηματικό μάρκετινγκ.
3. Μελετήστε και εξασκηθείτε στη σύνταξη μιας «ιστορίας αντίκτυπου» που εξηγεί τον κοινωνικό σκοπό και την αποστολή της επιχείρησης.
4. Εξετάστε τις αρχές της αυθεντικής δημιουργίας επωνυμίας και τον τρόπο ευθυγράμμισής της με την αποστολή και τις αξίες της επιχείρησης.



5. Εξοικειωθείτε με τεχνικές αφήγησης που συνδέονται συναισθηματικά με το κοινό και κάνουν τις σύνθετες αποστολές πιο κατανοητές.
6. Μάθετε πώς να αναγνωρίζετε και να τμηματοποιείτε το κοινό-στόχο, συμπεριλαμβανομένης της δημιουργίας προφίλ πελατών.
7. Εξετάστε τις τεχνικές χαρτογράφησης των ενδιαφερόμενων μερών για να εντοπίσετε πελάτες, δικαιούχους, χρηματοδότες και συνεργάτες.
8. Κατανοήστε τα βασικά του μείγματος μάρκετινγκ (προϊόν, τιμή, τόπος, προώθηση) όπως εφαρμόζονται στις κοινωνικές επιχειρήσεις.
9. Μελετήστε τα βασικά στοιχεία του ψηφιακού μάρκετινγκ: μέσα κοινωνικής δικτύωσης, στρατηγική περιεχομένου, επιλογή πλατφόρμας και τακτικές αλληλεπίδρασης.
10. Να γνωρίζετε πώς να θέτετε SMART (Συγκεκριμένους, Μετρήσιμους, Εφικτούς, Ρεαλιστικούς, Χρονικά Οριοθετημένους) στόχους μάρκετινγκ.
11. Εξετάστε στρατηγικές για την επιλογή κατάλληλων καναλιών μάρκετινγκ με βάση το κοινό και τους πόρους.
12. Μάθετε πώς να μετράτε και να αξιολογείτε την αποτελεσματικότητα του μάρκετινγκ χρησιμοποιώντας αναλυτικά στοιχεία και σχόλια.
13. Προετοιμάστε παραδείγματα επιτυχημένων καμπανιών μάρκετινγκ κοινωνικών επιχειρήσεων και μελέτες περιπτώσεων για συζήτηση.
14. Να είστε έτοιμοι να καθοδηγήσετε τους συμμετέχοντες στη διαδικασία σύνταξης ενός απλού σχεδίου μάρκετινγκ.
15. Κατανοήστε τη σημασία της συνέπειας στα μηνύματα και την οπτική ταυτότητα σε όλα τα υλικά μάρκετινγκ.

Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο

Δομή ενότητας:

ΘΕΜΑ	ΔΙΑΡΚΕΙΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ
Εισαγωγή στο μάρκετινγκ κοινωνικών επιχειρήσεων	30 λεπτά	Παρουσίαση, ομαδική συζήτηση
Ορισμός της ιστορίας αντίκτυπου και της επωνυμίας σας	45 λεπτά	Αφήγηση ιστοριών, εργαστήριο
Χαρτογράφηση και στόχευση ενδιαφερομένων μερών	45 λεπτά	Ομαδική άσκηση, μελέτη περίπτωσης
Μείγμα Μάρκετινγκ για Κοινωνικές Επιχειρήσεις	60 λεπτά	Διαδραστική διάλεξη, ομαδική εργασία
Ψηφιακό μάρκετινγκ και μέσα κοινωνικής δικτύωσης	60 λεπτά	Επίδειξη, πρακτικές ασκήσεις
Συνεργασίες και συμμετοχή της κοινότητας	30 λεπτά	Καταιγισμός ιδεών, παιχνίδι ρόλων
Ανάπτυξη σχεδίου μάρκετινγκ	60 λεπτά	Καθοδηγούμενη εργασία με πρότυπα

Εισαγωγή στο μάρκετινγκ κοινωνικών επιχειρήσεων

Το μάρκετινγκ στις κοινωνικές επιχειρήσεις υπερβαίνει την πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών· πρέπει να επικοινωνεί την κοινωνική αποστολή και να δημιουργεί συναισθηματικές συνδέσεις.

Συζητήστε τη δυαδικότητα: την εξισορρόπηση των εμπορικών στόχων με τον κοινωνικό αντίκτυπο.

Ορίζοντας την ιστορία αντίκτυπου και την αφήγηση της επωνυμίας σας

Ιστορία αντίκτυπου: Διατυπώστε με σαφήνεια τι κάνει η επιχείρησή σας, γιατί είναι σημαντικό και την αλλαγή που επιδιώκετε να δημιουργήσετε.

Αφήγηση επωνυμίας: Αναπτύξτε μια αυθεντική, προσανατολισμένη στην αποστολή επωνυμία που βρίσκει απήχηση τόσο στους πελάτες όσο και στους υποστηρικτές.

Αφήγηση ιστοριών: Χρησιμοποιήστε πραγματικές ιστορίες (δικαιούχων, ιδρυτών, κοινότητας) για να χτίσετε εμπιστοσύνη και αλληλεπίδραση.

Συμβουλή εκπαιδευτή: Διευκολύνετε μια άσκηση όπου οι συμμετέχοντες θα συντάξουν τη δική τους ιστορία αντίκτυπου και θα λάβουν σχόλια από ομοτίμους.

Χαρτογράφηση και στόχευση ενδιαφερομένων μερών

Προσδιορίστε τα βασικά ενδιαφερόμενα μέρη: πελάτες, δικαιούχους, χρηματοδότες, συνεργάτες, υπεύθυνους χάραξης πολιτικής.

Καταγράψτε τα κίνητρά τους και τη διαδρομή λήψης αποφάσεων (γιατί να σας υποστηρίξουν ή να αγοράσουν από εσάς;).

Τμηματοποίηση και στοχευμένο κοινό με βάση τις αξίες και τις ανάγκες του.

Συμβουλή εκπαιδευτή: Χρησιμοποιήστε ένα πρότυπο χαρτογράφησης ενδιαφερομένων μερών και καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη συμπλήρωσή του για τη δική τους επιχείρηση.

Μείγμα μάρκετινγκ για κοινωνικές επιχειρήσεις

Προϊόν: Τι προσφέρεται; Πώς λύνει ένα κοινωνικό πρόβλημα;

Τιμή: Λάβετε υπόψη την προσιτή τιμή, την αντίληψη αξίας και τον κοινωνικό αντίκτυπο.

- **Τόπος (Διανομή):** Πώς θα φτάσουν τα προϊόντα/οι υπηρεσίες στο κοινό; (διαδικτυακά, λιανικό εμπόριο, εκδηλώσεις στην κοινότητα).
- **Προώθηση:** Πώς θα επικοινωνήσετε την αξία και την αποστολή σας; (μέσα κοινωνικής δικτύωσης, εκδηλώσεις, συνεργασίες, παραδοσιακά μέσα ενημέρωσης).

Συμβουλή για τον εκπαιδευτή: Ομαδική άσκηση για την ανάπτυξη ενός μίνι μείγματος μάρκετινγκ για ένα δείγμα κοινωνικής επιχείρησης.

Ψηφιακό μάρκετινγκ και μέσα κοινωνικής δικτύωσης

- Δημιουργήστε έναν φιλικό προς το χρήστη, βελτιστοποιημένο για κινητά ιστότοπο ως τον ψηφιακό σας κόμβο.
- Αξιοποιήστε τις πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter) για αφήγηση ιστοριών, συμμετοχή στην κοινότητα και ευαισθητοποίηση.
- Μάρκετινγκ περιεχομένου: ιστολόγια, βίντεο, ιστορίες αντίκτυπου, ηγεσία σκέψης.
- Χρησιμοποιήστε το βίντεο μάρκετινγκ για μεγαλύτερη αλληλεπίδραση.
- Εξετάστε το ενδεχόμενο επιχορηγήσεων Google Ads και στοχευμένων διαφημίσεων στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για ευρύτερη απήχηση.
- Συνεργαστείτε με influencers και πρεσβευτές που ευθυγραμμίζονται με την αποστολή σας.

Συμβουλή εκπαιδευτή: Δείξτε πώς μπορείτε να δημιουργήσετε μια βασική σελίδα κοινωνικής δικτύωσης και να προγραμματίσετε μια εβδομάδα δημοσιεύσεων.

Συνεργασίες και συμμετοχή της κοινότητας

- Συνεργαστείτε με οργανισμούς με παρόμοιο τρόπο σκέψης, influencers και ηγέτες της κοινότητας για να επεκτείνετε την εμβέλεια και την αξιοπιστία σας.
- Οργανώστε ή συμμετάσχετε σε εκδηλώσεις και εργαστήρια για να χτίσετε σχέσεις και εμπιστοσύνη.

Ανάπτυξη σχεδίου μάρκετινγκ

Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη σύνταξη ενός απλού σχεδίου μάρκετινγκ, το οποίο θα περιλαμβάνει:

- Στόχοι (ευθυγραμμισμένοι με την αποστολή)
- Στοχευμένο κοινό
- Βασικά μηνύματα
- Κανάλια και τακτικές
- Χρονοδιάγραμμα και ευθύνες
- Μετρήσεις για την επιτυχία
- Συμβουλή εκπαιδευτή: Παρέχετε ένα πρότυπο σχεδίου μάρκετινγκ και διευκολύνετε μια συνεδρία ολοκλήρωσης βήμα προς βήμα.

Παραδείγματα

Προτεινόμενες δραστηριότητες και ασκήσεις:

- Εργαστήριο αφήγησης ιστοριών αντίκτυπου: Οι συμμετέχοντες γράφουν και μοιράζονται τις ιστορίες αντίκτυπου που έχουν οι ίδιοι.
- Χαρτογράφηση ενδιαφερόμενων μερών: Οι ομάδες χαρτογραφούν τα ενδιαφερόμενα μέρη για μια υποθετική ή πραγματική κοινωνική επιχείρηση.
- Καταιγισμός ιδεών για το μείγμα μάρκετινγκ: Ομάδες αναπτύσσουν ένα μείγμα μάρκετινγκ για ένα δείγμα επιχείρησης.

- Ψηφιακός έλεγχος: Οι συμμετέχοντες εξετάζουν και ασκούν κριτική σε υπάρχοντες ιστότοπους κοινωνικών επιχειρήσεων ή σελίδες κοινωνικών μέσων.
- Παιχνίδι ρόλων: Εξασκηθείτε στην παρουσίαση της κοινωνικής επιχείρησης σε διαφορετικές ομάδες ενδιαφερομένων.
- Σύνταξη σχεδίου μάρκετινγκ: Καθοδηγούμενη συνεδρία με χρήση προτύπου.

Τελική Λίστα Ελέγχου

Λίστα ελέγχου για την εξειδίκευση μετά την ολοκλήρωση της ενότητας για τους συντονιστές:

1. Μπορεί να εξηγήσει με σαφήνεια τον μοναδικό ρόλο και τη σημασία του μάρκετινγκ στις κοινωνικές επιχειρήσεις, διακρίνοντάς το από το παραδοσιακό επιχειρηματικό μάρκετινγκ.
2. Μπορεί να καθοδηγήσει τους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη και βελτίωση μιας συναρπαστικής ιστορίας αντίκτυπου και μιας αυθεντικής αφήγησης επωνυμίας για μια κοινωνική επιχείρηση.
3. Έχει κατακτήσει την χαρτογράφηση των ενδιαφερόμενων μερών, συμπεριλαμβανομένου του εντοπισμού, της τμηματοποίησης και της ιεράρχησης των βασικών ενδιαφερόμενων μερών, όπως οι πελάτες, οι χρηματοδότες, οι συνεργάτες και οι δικαιούχοι.
4. Μπορεί να διευκολύνει ασκήσεις τμηματοποίησης, στόχευσης και τοποθέτησης κοινού (STP) προσαρμοσμένες σε πλαίσια κοινωνικής επιχείρησης.
5. Κατανοεί και μπορεί να διδάξει το μείγμα μάρκετινγκ (προϊόν, τιμή, τόπος, προώθηση) όπως εφαρμόζεται στις κοινωνικές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένης της ευθυγράμμισης με την αποστολή.
6. Είναι άριστος στις βασικές αρχές του ψηφιακού μάρκετινγκ—βασικά στοιχεία ιστοσελίδων, στρατηγική κοινωνικών μέσων, δημιουργία περιεχομένου και εργαλεία διαδικτυακής αλληλεπίδρασης.
7. Μπορεί να παρέχει συμβουλές σχετικά με την οικοδόμηση συνεργασιών και συνεργασιών για την ενίσχυση της εμβέλειας και της αξιοπιστίας του μάρκετινγκ.



8. Μπορεί να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες στον καθορισμό στόχων μάρκετινγκ SMART και στην ευθυγράμμισή τους με τους συνολικούς στόχους κοινωνικού αντίκτυπου.
9. Είναι σε θέση να καθοδηγήσει την ανάπτυξη ενός βασικού, εφαρμόσιμου σχεδίου μάρκετινγκ για μια κοινωνική επιχείρηση.
10. Μπορεί να επιδείξει και να διευκολύνει τη χρήση πρακτικών εργαλείων και προτύπων μάρκετινγκ (π.χ. χάρτες ενδιαφερόμενων μερών, πρότυπα σχεδίων μάρκετινγκ).
11. Κατανοεί πώς να μετράει την αποτελεσματικότητα του μάρκετινγκ χρησιμοποιώντας κατάλληλες μετρήσεις και μηχανισμούς ανατροφοδότησης.
12. Μπορεί να παράσχει σχετικές μελέτες περίπτωσης και παραδείγματα από τον πραγματικό κόσμο για να δείξει αποτελεσματικές στρατηγικές μάρκετινγκ κοινωνικών επιχειρήσεων.

Άσκηση αναστοχασμού

Μετά την ολοκλήρωση της ενότητας μάρκετινγκ, οι συντονιστές μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις ακόλουθες ερωτήσεις ανοιχτού τύπου για να ενθαρρύνουν την εις βάθος σκέψη και συζήτηση μεταξύ των συμμετεχόντων:

- Πώς επηρέασε η διαδικασία χαρτογράφησης των ενδιαφερόμενων μερών και ο ορισμός του κοινού-στόχου σας τον τρόπο που σκέφτεστε να προωθήσετε την αποστολή και τις προσφορές της κοινωνικής σας επιχείρησης; Ποιες νέες γνώσεις αποκτήσατε σχετικά με τους πιθανούς υποστηρικτές ή πελάτες σας μέσω αυτής της άσκησης;
- Με ποιους τρόπους μπορεί να χρειαστεί να προσαρμοστεί η ιστορία αντίκτυπου ή η αφήγηση της επωνυμίας σας κατά την επικοινωνία με διαφορετικά κοινά (όπως χρηματοδότες, δικαιούχους ή συνεργάτες); Ποιες προκλήσεις θα μπορούσαν να προκύψουν και πώς θα τις αντιμετωπίσετε;

- Αναλογιζόμενοι το σχέδιο μάρκετινγκ που αναπτύξατε, για ποιες πτυχές αισθάνεστε πιο σίγουροι και ποιοι τομείς πιστεύετε ότι χρειάζονται περαιτέρω διερεύνηση ή υποστήριξη; Πώς θα μπορούσατε να συνεχίσετε να δοκιμάζετε και να βελτιώνετε τις στρατηγικές μάρκετινγκ σας καθώς εξελίσσεται η κοινωνική σας επιχείρηση;

Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση

- **Εγχειρίδιο κατάρτισης για την κοινωνική επιχειρηματικότητα (Έργο RISE):** https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/cd6b8f06-7987-4d7c-a73f-c9cdeb44a67b/I01_-_Social_Entrepreneurship_Training_Manual__EN_.pdf
- **«Μάρκετινγκ της Κοινωνικής σας Επιχείρησης» (Social Enterprise London):** <https://www.socialenterprisebsr.net/wp-content/uploads/2016/05/Marketing-Your-Social-Enterprise-Social-Enterprise-London.pdf>
- **Εργαλειοθήκη Μάρκετινγκ Κοινωνικών Επιχειρήσεων (FSSES):** https://www.fses.hk/_ul/1716286984.pdf
- **Causeartist: 7 Στρατηγικές Μάρκετινγκ για Κοινωνικές Επιχειρήσεις:** <https://www.causeartist.com/marketing-strategies-social-enterprises/>
- **Εκπαίδευση Ailish Irvine:** 10 Αποδεδειγμένες Στρατηγικές Ψηφιακού Μάρκετινγκ για Κοινωνικές Επιχειρήσεις: <https://www.ailishirvinetraining.com/blog/10-proven-digital-marketing-strategies-for-social-enterprises>

ΗΓΕΣΙΑ, ΑΥΤΟΦΡΟΝΤΙΔΑ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΡΟΝΟΥ

Σύντομη Περίληψη

Σε αυτήν την ενότητα, θα εξερευνήσετε ισχυρές τεχνικές που θα σας βοηθήσουν να επιτύχετε την πολυπόθητη ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής σας ζωής, ακόμα και όταν αντιμετωπίζετε απαιτητικές καταστάσεις. Θα μάθετε επίσης πώς να ακούτε το σώμα σας και να ανταποκρίνεστε στις ανάγκες του, κατανοώντας ότι είναι ο μεγαλύτερος σύμμαχός σας για να αντιμετωπίζετε κάθε μέρα με διαύγεια και ζωντάνια.

Θα ανακαλύψετε πρακτικές και αποτελεσματικές στρατηγικές που θα σας επιτρέψουν να διαχειρίζεστε τις καθημερινές σας υποχρεώσεις πιο αποτελεσματικά, διατηρώντας παράλληλα την ενέργεια που απαιτείται για την αυτοφροντίδα. Σε όλη αυτή τη διαδικασία, θα αποκτήσετε μια βαθύτερη κατανόηση του εαυτού σας και του πώς διαχειρίζεστε τη ζωή σας αυτήν τη στιγμή. Θα εξερευνήσετε διάφορες τεχνικές και συμβουλές για να οργανώσετε τον χρόνο και τις προτεραιότητές σας πιο αποτελεσματικά, διασφαλίζοντας ότι διατηρείτε χώρο για την ευημερία σας.

Στόχοι Ενότητας

Οι συγκεκριμένοι μαθησιακοί στόχοι είναι:

- Να προωθήσει την ηγεσία για τους επιχειρηματίες, περιγράφοντας διαφορετικά στυλ ηγεσίας και διευκολύνοντας τη λήψη αποφάσεων.
- Να ανακαλύψουμε πρακτικές και αποτελεσματικές στρατηγικές που μας επιτρέπουν να διαχειριζόμαστε την καθημερινότητά μας πιο αποτελεσματικά.
- Να καλλιεργηθεί η επίγνωση της αυτοφροντίδας ως βασικής δεξιότητας για την επίτευξη ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής.

Λίστα ελέγχου

Ο/η συντονιστής/τρια θα πρέπει να είναι εξοικειωμένος/η με:

- Η έννοια της ηγεσίας, τα διαφορετικά στυλ ηγεσίας και ο τρόπος αποτελεσματικής εφαρμογής τους σε ένα ομαδικό περιβάλλον.
- Πρακτικές δραστηριότητες και δυναμική για την ανάπτυξη ηγετικών δεξιοτήτων.
- Η σημασία της ενσωμάτωσης της οπτικής του φύλου στην ηγεσία.
- Στρατηγικές και δυναμική ομάδων για αποτελεσματική λήψη αποφάσεων.
- Τεχνικές για αποτελεσματική διαχείριση χρόνου.
- Μέθοδοι για τη διάκριση μεταξύ του τι είναι σημαντικό και του τι είναι επείγον.
- Προσεγγίσεις για την ελαχιστοποίηση των περισπασμών και την ενίσχυση της εστίασης.
- Εργαλεία και μέθοδοι για την οργάνωση και τη διαχείριση του χρόνου.
- Πρακτικές αυτοφροντίδας για τη διατήρηση της ενέργειας και της ευεξίας.
- Τεχνικές αναστοχασμού για την καταγραφή και ενσωμάτωση των διδαγμάτων που αντλήθηκαν.

Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο

- Τι είναι ηγεσία; Υπάρχει μόνο ένα στυλ ηγεσίας; Αυταρχικό. Συμμετοχικό. Υπηρέτης. Κατανεμημένο.
- Έχει η ηγεσία φύλο;
- Λήψη αποφάσεων και ηγεσία. Εργαλεία λήψης αποφάσεων.
- Σκοπός της ημέρας: Ιεράρχηση στρατηγικών. Άσκηση: Επιλέξτε την προτεραιότητά σας για την ημέρα.
- Εστίαση: Ξεπεράστε τους περισπασμούς. Πώς να παραμείνετε συγκεντρωμένοι.
- Εξοικονομήστε ενέργεια: Φροντίστε το σώμα σας για να επαναφορτίσετε τον εγκέφαλό σας. Πώς να αναγνωρίζετε το άγχος.
- Αναλογιστείτε, γιορτάστε και μάθετε. Αξιολογήστε τι πήγε καλά και τι όχι.
- Δωρεάν εφαρμογές ψηφιακής διαχείρισης χρόνου για λήψη. Μάθετε και χρησιμοποιήστε αυτές που ταιριάζουν καλύτερα στις ανάγκες σας.
- Τι είναι ο χρόνος και γιατί είναι σημαντικό να τον διαχειριζόμαστε;
- Ορίστε τους στόχους σας: Πώς είστε και πώς θέλετε να είστε; Προσωπικοί και επαγγελματικοί στόχοι.
- Γνώρισε τον εαυτό σου: Προσδιορίστε αποτελεσματικές συμπεριφορές. Καταμερισμός φορτίου, περιοριστικές πεποιθήσεις, σύνδρομο απατεώνα, σπατάλη χρόνου,
- Σχεδιάστε, επιλέξτε και ιεραρχήστε. Μέθοδος GTD (Getting Things Done - Ολοκλήρωση Πραγμάτων)

Παραδείγματα

- **Σειρά**

Θα λατρέψετε να δείτε πώς ο Δρ. Μαξ Γκούντγουιν, στη σειρά "New Amsterdam", που είναι διαθέσιμη στο Netflix και το Amazon Prime, διαθέτει ένα στυλ ηγεσίας που δίνει έμφαση σε αξίες όπως η εμπιστοσύνη και η ταπεινότητα.

Reflection

- Ποια μοντέλα ηγεσίας έχετε ως αναφορά; Είναι μια γυναίκα ή ένας άνδρας;
- Πιστεύετε ότι υπάρχουν διαφορές;
- Γιατί αποτελούν σημείο αναφοράς για εσάς;

Ασκήσεις αναστοχασμού

Reflection 1

Τώρα που είστε εξοικειωμένοι με τα τέσσερα στυλ ηγεσίας που έχουμε αναφέρει, με ποιο στυλ ταυτίζεστε περισσότερο; Με ποιο αισθάνεστε πιο άνετα;

Reflection 2

Σας έχουν ρωτήσει ποτέ ποιο στυλ ηγεσίας σας φαίνεται πιο φυσικό;

Reflection 3

Θα θέλατε να δοκιμάσετε ένα από τα άλλα στυλ ηγεσίας; Ποιο και γιατί;

Επιλέξτε την προτεραιότητά σας για την ημέρα

Ακολουθεί μια πρακτική άσκηση που θα σας βοηθήσει να επιλέξετε μια προτεραιότητα για την ημέρα:

- Αφιερώστε λίγο χρόνο για να συλλογιστείτε: Βρείτε ένα ήσυχο μέρος όπου μπορείτε να μείνετε μόνοι με τον εαυτό σας. Κλείστε τα μάτια σας, αναπνεύστε βαθιά και επικεντρωθείτε στην παρούσα στιγμή.
- Οραματιστείτε τις υποχρεώσεις σας: Φανταστείτε όλες τις εργασίες και τις ευθύνες που έχετε για την ημέρα. Οραματιστείτε τες ως στοιχεία που αιωρούνται στον αέρα μπροστά σας.

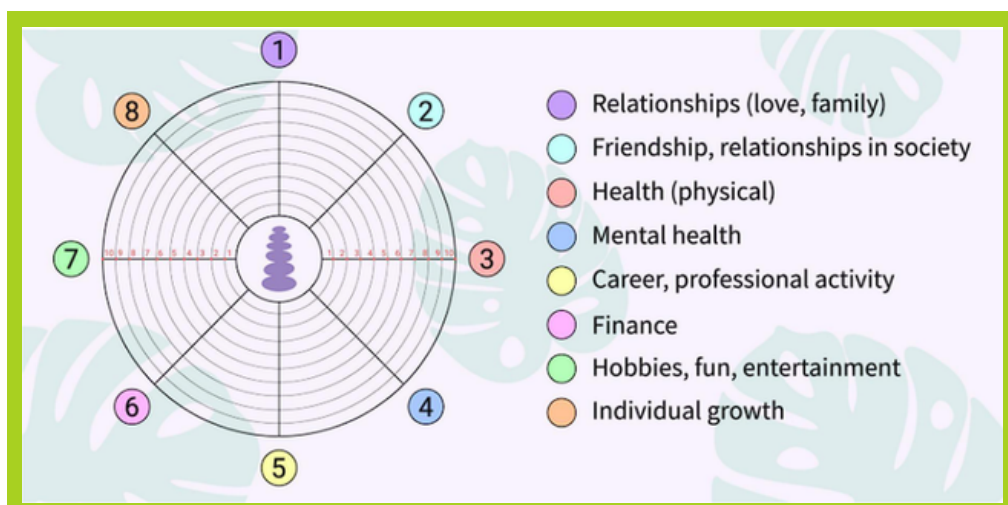
Ρωτήστε τον εαυτό σας:

- Ποια προτεραιότητα θέλω να έχω για σήμερα;
- Τι είναι πιο επείγον;
- Ποια προτεραιότητα θα μου δώσει τη μεγαλύτερη ικανοποίηση στο τέλος της ημέρας;
- Τι θα μου φέρει τη μεγαλύτερη χαρά όταν το κάνω;
- Ποιο από αυτά με φέρνει πιο κοντά στους στόχους μου;

Ο Τροχός της Ζωής

Είναι ένα εργαλείο αυτοανάλυσης που δημιουργήθηκε από τον Paul J. Meyer, ιδρυτή του Success Motivation Institute.

- Πάρε ένα κομμάτι χαρτί και σχεδίασε έναν τροχό σαν αυτόν (μπορείς να αλλάξεις ή να προσθέσεις οποιεσδήποτε περιοχές που είναι σημαντικές για τη ζωή σου).
- Τώρα πάρτε ένα μπλε και ένα κόκκινο στυλό (τα χρώματα δεν έχουν σημασία, απλώς διαφορετικά).
- Χρησιμοποιήστε το μπλε στυλό και αξιολογήστε ειλικρινά το επίπεδο ικανοποίησής σας από το 0 έως το 10 με κάθε έναν από τους διαφορετικούς τομείς της ζωής σας αυτή τη στιγμή (την τρέχουσα κατάστασή σας).



Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση

Στρατηγικές για την αυτοφροντίδα των επιχειρηματιών:

<https://www.wishup.co/blog/self-care-strategies-for-entrepreneurs/>

Μια λίστα ελέγχου αυτοφροντίδας για ηγέτες από την κριτική του Harvard Business:

<https://hbr.org/2024/09/a-self-care-checklist-for-leaders>

Ένα βίντεο στο οποίο ο εκπαιδευτικός και συγγραφέας James M. Lang μιλάει για το γιατί δυσκολευόμαστε να δώσουμε προσοχή και τους κινδύνους του multitasking.

Γιατί δυσκολευόμαστε να δώσουμε προσοχή; James M. Lang, εκπαιδευτικός και συγγραφέας <https://youtu.be/S4wm2zPuNYU?feature=shared>

Υπάρχουν τεχνικές που μπορούν να σας βοηθήσουν να διαχειριστείτε τον χρόνο σας πιο αποτελεσματικά.

Μία από αυτές τις τεχνικές είναι η Τεχνική Pomodoro, μια μέθοδος διαχείρισης χρόνου που χρησιμοποιεί σύντομα, εστιασμένα διαστήματα εργασίας, γνωστά ως "pomodoros", διανθισμένα με σύντομα διαλείμματα.

Περιλαμβάνει την εργασία σε μια εργασία για 25 λεπτά, στη συνέχεια ένα διάλειμμα 5 λεπτών και την επανάληψη αυτού του κύκλου τέσσερις φορές πριν κάνετε ένα μεγαλύτερο διάλειμμα 15-30 λεπτών.

Τεχνική Πομοντόρο

Στην ψηφιακή εποχή, υπάρχουν πολυάριθμες εφαρμογές και εργαλεία σχεδιασμένα ειδικά για την εφαρμογή της Τεχνικής Pomodoro ή για τη διαχείριση του χρόνου.

Μερικά από τα πιο δημοφιλή:

- **Toggl Track.** Ένα λογισμικό παρακολούθησης που δημιουργεί προσαρμοσμένες αναφορές από τα δεδομένα χρόνου της ομάδας σας για μεγιστοποίηση της παραγωγικότητας και των εσόδων.
- **Έννοια.** Ένας χώρος για την επίλυση ερωτήσεων, την αυτοματοποίηση εργασιών και την προώθηση έργων.
- **Forest.** Μια εφαρμογή σχεδιασμένη για να σας βοηθήσει να μείνετε μακριά από το τηλέφωνό σας και να επικεντρωθείτε στις σημαντικές σας εργασίες.

- Ένα βίντεο και ένα podcast που εξηγούν πώς να εντοπίσετε και να αλλάξετε τις περιοριστικές σας πεποιθήσεις. Βίντεο: Πώς να εντοπίσετε και να αλλάξετε τις περιοριστικές σας πεποιθήσεις | + Πρακτική Άσκηση <https://youtu.be/0YNZK3A8JYQ?feature=shared>

Μια άλλη μέθοδος είναι η Getting Things Done (GTD), μια μεθοδολογία προσωπικής παραγωγικότητας που επαναπροσδιορίζει τον τρόπο με τον οποίο προσεγγίζετε τη ζωή και την εργασία σας. Συνήθως ακολουθούμε μια μέθοδο ροής εργασίας πέντε σταδίων για να χειριστούμε την εργασία μας. (1) καταγράφουμε πράγματα που τραβούν την προσοχή μας, (2) διευκρινίζουμε τι σημαίνουν και (3) οργανώνουμε τα αποτελέσματα, τα οποία (4) αναλογιζόμαστε συχνά για να επιλέξουμε με ποιο πράγμα θα (5) ασχοληθούμε στη συνέχεια.

Για να μάθετε περισσότερα:

<https://gettingthingsdone.com/what-is-gtd/>

Και εδώ έχετε μερικά από τα πολλά ψηφιακά εργαλεία που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να λαμβάνετε ομαδικές αποφάσεις εικονικά:

Λούμιο. Λάβετε αποφάσεις μαζί χωρίς συναντήσεις.

Φωνή. Το Φωνή επιτρέπει φωνητικές κλήσεις μεταξύ ομάδων συσκευών με δυνατότητα Bluetooth LE.

ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Σύντομη Περίληψη

Αυτή η ενότητα παρέχει στους εκπαιδευτές μια ουσιαστική επισκόπηση των νομικών πλαισίων που διέπουν τις κοινωνικές επιχειρήσεις σε όλη την Ουγγαρία, την Ισπανία, την Ιταλία, την Κύπρο και την Αλβανία. Η κατανόηση του νομικού πλαισίου είναι ζωτικής σημασίας για τους επίδοξους κοινωνικούς επιχειρηματίες, καθώς διαμορφώνει τον τρόπο με τον οποίο ιδρύονται, λειτουργούν και διατηρούνται οι οργανισμοί σε κάθε χώρα.

Η ενότητα ξεκινά με την περιγραφή των γενικών αρχών που είναι κοινές στη νομοθεσία για τις κοινωνικές επιχειρήσεις, όπως η απαίτηση για σαφή κοινωνική αποστολή, οι περιορισμοί ή οι κατευθυντήριες γραμμές σχετικά με την κατανομή των κερδών και η σημασία της διαφανούς διακυβέρνησης. Στη συνέχεια, επισημαίνει τις σημαντικές διαφορές μεταξύ των χωρών.

Οι εκπαιδευτές ενθαρρύνονται να εξοικειωθούν τόσο με τα καθολικά στοιχεία όσο και με τους ειδικούς για κάθε χώρα κανονισμούς που επηρεάζουν τη σύσταση και τη λειτουργία των κοινωνικών επιχειρήσεων. Η ενότητα περιλαμβάνει πρακτικές δραστηριότητες –όπως συγκριτική ανάλυση, σύνταξη κειμένων διακυβέρνησης και συζητήσεις μελετών περίπτωσης– για να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν πώς τα νομικά πλαίσια επηρεάζουν τις επιλογές και τις στρατηγικές τους. Τελικά, αυτή η ενότητα εξοπλίζει τους εκπαιδευτές ώστε να καθοδηγήσουν τους συμμετέχοντες στην πλοήγηση στις νομικές απαιτήσεις, στη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων σχετικά με την οργανωτική δομή και στη διασφάλιση της συμμόρφωσης με την εθνική νομοθεσία. Υπενθυμίζεται στους συντονιστές να συμβουλεύονται πάντα τους ενημερωμένους τοπικούς κανονισμούς, καθώς τα νομικά πλαίσια μπορούν να εξελιχθούν και να διαφέρουν σημαντικά μεταξύ των χωρών.

Στόχοι Ενότητας

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να:

- Κατανοήστε την έννοια του νομικού πλαισίου και τη σημασία του για την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα των κοινωνικών επιχειρήσεων.
- Αναγνωρίστε τα βασικά χαρακτηριστικά και κριτήρια που ορίζουν μια κοινωνική επιχείρηση, όπως ο κοινωνικός σκοπός, τα όρια διανομής κερδών και η συμπεριληπτική διακυβέρνηση.
- Αναλύστε τον τρόπο με τον οποίο τα νομικά πλαίσια επηρεάζουν τις λειτουργικές, οικονομικές και διακυβερνητικές πτυχές των κοινωνικών επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένης της πρόσβασης σε κίνητρα και προγράμματα υποστήριξης.
- Αξιολογήστε τα πλεονεκτήματα και τις προκλήσεις διαφορετικών νομικών πλαισίων, συμπεριλαμβανομένου του αντίκτυπου της ύπαρξης μιας ειδικής νομικής μορφής έναντι της λειτουργίας βάσει γενικών νομικών δομών.
- Εφαρμογή της γνώσης των νομικών πλαισίων σε πρακτικά σενάρια, επιτρέποντας τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων σχετικά με την καταλληλότερη νομική δομή για μια δεδομένη ιδέα κοινωνικής επιχείρησης σε διαφορετικά εθνικά πλαίσια.

Λίστα ελέγχου

1. Βασική εθνική νομοθεσία: Επισκόπηση του ιστορικού που αφορά τη συγκεκριμένη χώρα.
2. Βασικά κριτήρια που ορίζουν τις κοινωνικές επιχειρήσεις: κοινωνική αποστολή, όρια διανομής κερδών, όρια δημιουργίας εισοδήματος και μοντέλα διακυβέρνησης.
3. Νομικές μορφές έναντι νομικών καθεστώτων: μορφές ανά χώρα.
4. Διαδικασίες εγγραφής και πιστοποίησης: Απαιτήσεις για τα εθνικά μητρώα.

4. Μελέτες περιπτώσεων που απεικονίζουν επιτυχή/αποτυχημένη συμμόρφωση.
5. Πλαίσια ένταξης ενδιαφερόμενων μερών: Μοντέλα διακυβέρνησης που απαιτούν τη συμμετοχή εργαζομένων/ωφελοúμενων.
6. Χρηματοδότηση και δημοσιονομικά κίνητρα: Φορολογικές ελαφρύνσεις, επιχορηγήσεις ή επιδοτήσεις που συνδέονται με συγκεκριμένες νομικές μορφές/καθεστώτα σε κάθε χώρα.
7. Πόροι σε επίπεδο ΕΕ: Πρωτοβουλία Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και Εγχειρίδιο Σχεδιασμού Νομικών Πλαισίων του ΟΟΣΑ.
8. Τοπική λίστα επαφών: Νομικοί σύμβουλοι, μητρώα ή ΜΚΟ σε κάθε χώρα για καθοδήγηση σε πραγματικό χρόνο κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης.

Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο

Δομή ενότητας:

ΘΕΜΑ	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ
Εισαγωγή στα νομικά πλαίσια	Διαδραστική διάλεξη, ομαδική συζήτηση
Βασικά χαρακτηριστικά των κοινωνικών επιχειρήσεων στην [Χώρα]	Παρουσίαση, ερωτήσεις και απαντήσεις, καθοδηγούμενη ανταλλαγή ιδεών
Επιπτώσεις του νομικού πλαισίου στις δραστηριότητες	Ανάλυση μελέτης περίπτωσης, εργασία σε μικρές ομάδες
Πλεονεκτήματα και προκλήσεις του εθνικού πλαισίου	Διαδραστική διάλεξη, ομαδική εργασία
Πρακτική εφαρμογή	Διευκολυνόμενη συζήτηση, επίλυση προβλημάτων, παιχνίδι ρόλων
Πόροι και περαιτέρω καθοδήγηση	Αναλυτική παρουσίαση πόρων, ανοιχτές ερωτήσεις και απαντήσεις

Εισαγωγή στα νομικά πλαίσια

- Να ορίσετε τι είναι ένα νομικό πλαίσιο.
- Εξηγήστε γιατί ένα νομικό πλαίσιο είναι απαραίτητο για την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα των κοινωνικών επιχειρήσεων.
- Συζητήστε τον ρόλο του νόμου στη διαμόρφωση ευκαιριών, υποχρεώσεων και υποστήριξης για τις κοινωνικές επιχειρήσεις.

Βασικά χαρακτηριστικά των κοινωνικών επιχειρήσεων στην [Χώρα]

Περιγράψτε τα βασικά κριτήρια που ορίζουν μια κοινωνική επιχείρηση βάσει της εθνικής νομοθεσίας:

- Κοινωνικός σκοπός ή αποστολή.
- Κανόνες σχετικά με την κατανομή και την επανεπένδυση κερδών.
- Απαιτήσεις διακυβέρνησης (π.χ. συμμετοχή των ενδιαφερόμενων μερών, διαφάνεια).
- Επισημάνετε τυχόν συγκεκριμένες νομικές μορφές ή καθεστώτα που είναι διαθέσιμα για τις κοινωνικές επιχειρήσεις.
- Περιγράψτε τη διαδικασία εγγραφής και πιστοποίησης.

Επιπτώσεις του νομικού πλαισίου στις δραστηριότητες

Εξηγήστε πώς επηρεάζει το εθνικό νομικό πλαίσιο:

1. Καθημερινές λειτουργίες και διαχείριση.
2. Οικονομικές απαιτήσεις, όπως ελάχιστο εισόδημα από εμπορικές δραστηριότητες.
3. Διακυβέρνηση και υποχρεώσεις υποβολής εκθέσεων.
4. Περιγράψτε τα διαθέσιμα κίνητρα, τα προγράμματα υποστήριξης και τα φορολογικά οφέλη για τις κοινωνικές επιχειρήσεις.

Πλεονεκτήματα και προκλήσεις του εθνικού νομικού πλαισίου

- Αξιολογήστε τα κύρια οφέλη του τρέχοντος νομικού περιβάλλοντος για τις κοινωνικές επιχειρήσεις.
- Προσδιορίστε κοινές προκλήσεις ή εμπόδια (π.χ., πολύπλοκη καταχώριση, περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση, κανονιστικοί περιορισμοί).
- Συζητήστε τις επιπτώσεις της λειτουργίας βάσει ειδικής νομοθεσίας για τις κοινωνικές επιχειρήσεις έναντι των γενικών νομικών δομών (εάν ισχύει).

Πρακτική εφαρμογή

Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες σε πρακτικές ασκήσεις:

1. Μελέτες περίπτωσης επιτυχημένων κοινωνικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στο πλαίσιο του εθνικού πλαισίου.
2. Σενάρια για την επιλογή της καταλληλότερης νομικής μορφής/καθεστώτος για μια νέα ιδέα κοινωνικής επιχείρησης.
3. Σύνταξη ενός απλού σχεδίου διακυβέρνησης ή συμμόρφωσης με βάση τις εθνικές απαιτήσεις.

Πόροι και περαιτέρω καθοδήγηση

Παραθέστε μια λίστα με τους βασικούς εθνικούς πόρους: επίσημα μητρώα, νομικούς συμβούλους, οργανισμούς υποστήριξης και ενημερωμένες νομοθετικές αναφορές.

Παραδείγματα

Προτεινόμενες δραστηριότητες και ασκήσεις:

- Εισαγωγή στα νομικά πλαίσια
- Γρήγορο κουίζ σχετικά με βασικούς όρους και έννοιες για την ενεργοποίηση προηγούμενης γνώσης.
- Καθοδηγούμενη ανταλλαγή ιδεών: Οι συμμετέχοντες μοιράζονται τι πιστεύουν ότι είναι ένα νομικό πλαίσιο και γιατί είναι σημαντικό.

Βασικά χαρακτηριστικά των κοινωνικών επιχειρήσεων στην [Χώρα]

- Φύλλο εργασίας συμπλήρωσης κενών: Οι συμμετέχοντες συμπληρώνουν ορισμούς ή κριτήρια κατά τη διάρκεια της συνεδρίας.
- Απευθυνθείτε στον γείτονά σας: Τα ζευγάρια συζητούν και απαριθμούν τα βασικά χαρακτηριστικά μιας κοινωνικής επιχείρησης όπως ορίζονται από την εθνική νομοθεσία.

Επιπτώσεις του νομικού πλαισίου στις δραστηριότητες

- Ανάλυση μελέτης περίπτωσης: Μικρές ομάδες αναλύουν ένα ρεαλιστικό σενάριο μιας κοινωνικής επιχείρησης που εφαρμόζει τους εθνικούς κανονισμούς.
- Ερωτήσεις που ακολουθούν τα βήματα: Κάθε συμμετέχων γράφει μια ερώτηση σχετικά με τις επιχειρησιακές προκλήσεις σε χαρτί. Οι υπόλοιποι προσθέτουν πληροφορίες καθώς κυκλοφορούν τα έγγραφα.

Πλεονεκτήματα και προκλήσεις του εθνικού πλαισίου

- Δραστηριότητα τεσσάρων γωνιών: Οι ομάδες εναλλάσσονται μεταξύ των πινάκων με τις ετικέτες «Πλεονέκτημα», «Πρόκληση», «Ευκαιρία» και «Απειλή», προσθέτοντας πόντους σε κάθε μία.
- Αυτό που βρίσκω πιο δύσκολο: Οι συμμετέχοντες υποστηρίζουν την πρόκληση που βρίσκουν πιο περίπλοκη και τη συζητούν ως ομάδα.

Πρακτική εφαρμογή.

- Παιχνίδι ρόλων: Οι συμμετέχοντες αναπαριστούν σενάρια (π.χ., εγγραφή κοινωνικής επιχείρησης, επίλυση προβλήματος συμμόρφωσης).
- Βέλτιστη σύνοψη: Οι ομάδες συνοψίζουν τα βασικά βήματα για τη συμμόρφωση και παρουσιάζουν τα ευρήματά τους στην τάξη.

Τελική Λίστα Ελέγχου

Λίστα ελέγχου για την εξειδίκευση μετά την ολοκλήρωση της ενότητας για τους/τις συντονιστές/τριες:

1. Να κατανοούν με σαφήνεια την έννοια και τον σκοπό ενός νομικού πλαισίου για τις κοινωνικές επιχειρήσεις στη χώρα τους.
2. Να είστε σε θέση να διατυπώσετε τα βασικά νομικά χαρακτηριστικά και κριτήρια που ορίζουν μια κοινωνική επιχείρηση σε εθνικό επίπεδο (π.χ. κοινωνική αποστολή, κατανομή κερδών, διακυβέρνηση).
3. Να γνωρίζουν τις συγκεκριμένες νομικές μορφές ή καθεστώτα που είναι διαθέσιμα για τις κοινωνικές επιχειρήσεις στη χώρα τους, συμπεριλαμβανομένων των διαδικασιών εγγραφής και πιστοποίησης.
4. Κατανοήστε πώς το εθνικό νομικό πλαίσιο επηρεάζει τις λειτουργικές, οικονομικές και διακυβερνητικές πτυχές των κοινωνικών επιχειρήσεων.
5. Να είστε εξοικειωμένοι με τα διαθέσιμα κίνητρα, τα προγράμματα στήριξης και τα φορολογικά οφέλη για τις κοινωνικές επιχειρήσεις βάσει της εθνικής νομοθεσίας.
6. Προσδιορίστε τα κύρια πλεονεκτήματα και τις προκλήσεις του εθνικού νομικού πλαισίου για τις κοινωνικές επιχειρήσεις.
7. Να είστε σε θέση να καθοδηγήσετε τους συμμετέχοντες στην επιλογή της καταλληλότερης νομικής δομής για την ιδέα της κοινωνικής επιχείρησης με βάση τους εθνικούς κανόνες.
8. Διευκολύνετε με σιγουριά πρακτικές ασκήσεις και μελέτες περιπτώσεων σχετικές με το εθνικό πλαίσιο.
9. Να γνωρίζετε πώς να έχετε πρόσβαση και να κατευθύνετε τους συμμετέχοντες σε ενημερωμένους εθνικούς πόρους, επίσημα μητρώα και οργανισμούς νομικής υποστήριξης.
10. Επίδειξη αποτελεσματικών δεξιοτήτων συντονισμού: εμπλοκή των συμμετεχόντων, διαχείριση ομαδικών συζητήσεων και προσαρμογή μεθόδων στις ανάγκες των συμμετεχόντων.

- 
11. Να είστε έτοιμοι να απαντήσετε σε συνήθεις ερωτήσεις σχετικά με τη συμμόρφωση με τη νομοθεσία και τις λειτουργικές προκλήσεις για τις κοινωνικές επιχειρήσεις στη χώρα σας.
 12. Να έχετε την ικανότητα να αξιολογείτε τη μάθηση των συμμετεχόντων και να παρέχετε εποικοδομητική ανατροφοδότηση, διασφαλίζοντας ότι επιτυγχάνονται οι μαθησιακοί στόχοι της ενότητας.

Άσκηση Αναστοχασμού

Αφού ολοκληρώσετε την ενότητα, καλέστε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν και να συζητήσουν την μαθησιακή τους εμπειρία. Χρησιμοποιήστε τις ακόλουθες ερωτήσεις ανοιχτού τύπου για να ενθαρρύνετε την κριτική σκέψη και τη βαθύτερη ενασχόληση με το περιεχόμενο:

- Ποια πτυχή του εθνικού νομικού πλαισίου για τις κοινωνικές επιχειρήσεις θεωρείτε πιο δύσκολη ή εκπληκτική και γιατί;
- Πώς πιστεύετε ότι οι νομικές απαιτήσεις που συζητούνται σε αυτήν την ενότητα θα επηρεάσουν την προσέγγισή σας στον σχεδιασμό ή τη διαχείριση μιας κοινωνικής επιχείρησης;
- Κατά τη γνώμη σας, ποια μαθησιακή δραστηριότητα (π.χ. ομαδική συζήτηση, μελέτη περίπτωσης, παιχνίδι ρόλων) σας βοήθησε να κατανοήσετε καλύτερα την ύλη και πώς θα μπορούσαν αυτές οι μέθοδοι να υποστηρίξουν την εργασία σας στο μέλλον;

Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση

- **Εγχειρίδιο ΟΟΣΑ: Σχεδιασμός Νομικών Πλαισίων για Κοινωνικές Επιχειρήσεις:**
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/04/designing-legal-frameworks-for-social-enterprises_a9925d00/172b60b2-en.pdf
- **Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής: Κοινωνικές Επιχειρήσεις και τα Οικοσυστήματά τους στην Ευρώπη:**
<https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=21575&langId=en>
- **Βιώσιμο Μοντέλο για Κοινωνικές Επιχειρήσεις και Νομικά Πλαίσια (Interreg Κεντρική Ευρώπη):** <https://programme2014-20.interreg-central.eu/Content.Node/CE-Responsible/D.T4.2.2-Guideline-manual.pdf>
- **Socioeco.org: Σχεδιασμός Νομικών Πλαισίων για Κοινωνικές Επιχειρήσεις:** https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-8377_en.html

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

Σύντομη Περίληψη

Σε αυτήν την ενότητα, ο κοινωνικός συντονιστής θα μάθει πώς να συντονίζει/ παραδίδει ένα θεματικό εργαστήριο που επικεντρώνεται στον σχεδιασμό ή τη βελτίωση του επιχειρηματικού μοντέλου Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας (ΚΑΟ) χρησιμοποιώντας τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου (ΚΜΜ). Το ΚΜΜ είναι ένα εργαλείο στρατηγικής διαχείρισης και επιχειρηματικότητας, που βοηθά τους επιχειρηματίες να κατανοήσουν, να σχεδιάσουν, να επικοινωνήσουν, να αμφισβητήσουν, να καινοτομήσουν και να αναδιαμορφώσουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο, αναλύοντας βασικά δομικά στοιχεία, όπως προτάσεις αξίας, τμήματα πελατών, κανάλια και ροές εσόδων. Ο σκοπός ενός επιχειρηματικού μοντέλου είναι να βοηθήσει τους επιχειρηματίες να κατανοήσουν και να διατυπώσουν με σαφήνεια πώς λειτουργεί μια επιχείρηση, έτσι ώστε να δημιουργεί, να παρέχει και να καταγράφει αξία. Στην περίπτωση μιας κοινωνικής επιχείρησης, αυτό θα αφορά τελικά τον τρόπο με τον οποίο η επιχείρηση θα δημιουργήσει τόσο οικονομική (χρηματική) όσο και κοινωνική αξία (θετικός αντίκτυπος στην κοινωνία) και ποια είναι η σχέση μεταξύ των δύο αξιών στην επιχείρηση.

Αυτή η ενότητα δίνει έμφαση στον τρόπο με τον οποίο οι συντονιστές μπορούν να καθοδηγήσουν και να βοηθήσουν τους κοινωνικούς επιχειρηματίες μέσω δομημένων πληροφοριών, προβληματισμού και συνεργασίας για την προετοιμασία ενός αποτελεσματικού καμβά επιχειρηματικού μοντέλου, έχοντας τη δυνατότητα να εντοπίσουν τα βασικά στοιχεία που απαιτούνται σε αυτόν. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό για επιχειρηματίες της ΚΑΟ σε πρώιμο στάδιο που χρειάζονται σαφήνεια στην ευθυγράμμιση της αποστολής τους με την αγορά. Το εργαστήριο θα ενσωματώσει σχετικές πληροφορίες, παραδείγματα από την πραγματική ζωή, πρακτική ομαδική εργασία, για την υποστήριξη της συνδημιουργίας και της πρακτικής μάθησης.

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι συντονιστές θα είναι εξοπλισμένοι με οδηγίες, μεθόδους και ασκήσεις για να εμπλέξουν τους συμμετέχοντες σε ένα δυναμικό και διορατικό εργαστήριο.

Στόχοι Ενότητας

- Με την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, ο κοινωνικός συντονιστής θα είναι σε θέση να:
- Παρουσιάστε αποτελεσματικά το θέμα και διευκολύνετε τις συζητήσεις, την ανταλλαγή ιδεών και τις πρακτικές δραστηριότητες καθ' όλη τη διάρκεια των συνεδριών.
- Εξηγήστε τις κύριες έννοιες και τα στοιχεία του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου στο κοινωνικό πλαίσιο της ΚΑΛΟ.
- Καθοδηγήστε τους επιχειρηματίες στον σχεδιασμό, την προετοιμασία και την αναθεώρηση του επιχειρηματικού τους μοντέλου.
- Χρησιμοποιήστε εργαλεία όπως πρότυπα καμβά, μελέτες περιπτώσεων και παραδείγματα για να κάνετε τη διαδικασία εύκολα κατανοητή, διαδραστική και χωρίς αποκλεισμούς.
- Βοηθήστε τους συμμετέχοντες να ευθυγραμμίσουν την κοινωνική τους αποστολή με μηχανισμούς δημιουργίας εσόδων.
- Αποκτήστε πρόσβαση στις γνώσεις, τις πληροφορίες υποβάθρου και το υλικό που απαιτείται για τη διεξαγωγή των εκπαιδευτικών συνεδριών.

Λίστα ελέγχου

Πριν από την παράδοση αυτής της ενότητας, ο συντονιστής θα πρέπει:

- ☐ Διαβάστε προσεκτικά το Εγχειρίδιο Συντονιστή μαζί με τους πρόσθετους πόρους που παρέχονται για να διασφαλίσετε την πλήρη κατανόηση του θέματος και των βασικών εννοιών.
- ☐ Προετοιμάστε εκ των προτέρων όλο το απαραίτητο εκπαιδευτικό υλικό, όπως παρουσιάσεις (PPT), φυλλάδια (PDF) και πρότυπα, διασφαλίζοντας ότι είναι σαφή, ελκυστικά και καλά δομημένα.

- 
- Όποτε είναι σχετικό, προσαρμόστε το περιεχόμενο ώστε να αντικατοπτρίζει το τοπικό σας πλαίσιο, συμπεριλαμβάνοντας παραδείγματα από την πραγματική ζωή και μελέτες περιπτώσεων που ανταποκρίνονται στο περιβάλλον και τις εμπειρίες των συμμετεχόντων.
 - Κατανοήστε τα 9 στοιχεία του BMC και τις διασυνδέσεις τους.
 - Να είστε εξοικειωμένοι με παραδείγματα επιχειρήσεων ΚΑΛΟ και τα επιχειρηματικά τους μοντέλα.
 - Εκτυπώστε ή προβάλτε το BMC για ομαδική χρήση.
 - Ετοιμάστε μαρκαδόρους, αυτοκόλλητα σημειώματα, πίνακες παρουσιάσεων και χρωματιστούς μαρκαδόρους.
 - Διαμορφώστε την αίθουσα εκπαίδευσης για ομαδική εργασία και επιτοίχια έκθεση.
 - Να έχετε συμπληρωμένα δείγματα BMC για επεξήγηση.
 - Εξασφαλίστε απλή, κατανοητή γλώσσα και οπτικό υλικό.
 - Κατανείμειτε χρόνο ανά ενότητα (~15 λεπτά/τμήμα).
 - Κατανοήστε πώς να υποστηρίζετε αποτελεσματικά τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια ατομικών εργασιών και συνεργατικών ασκήσεων
 - Σχεδιάστε ενεργοποιητές, σχετικούς με το θέμα, που βοηθούν στη διατήρηση της εμπλοκής και της εστίασης καθ' όλη τη διάρκεια της συνεδρίας.
 - Δημιουργήστε μια μέθοδο για τους συμμετέχοντες ώστε να καταγράφουν την εργασία τους σε καμβά (φωτογραφία, πρότυπο ή ηλεκτρονικό εργαλείο).

Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο

Κατά την προετοιμασία του εκπαιδευτικού περιεχομένου, οι κοινωνικοί συντονιστές θα πρέπει να στοχεύουν στο να το καταστήσουν ελκυστικό και προσβάσιμο ενσωματώνοντας οπτικά μέσα, διαδραστικά εργαλεία και σχετικούς πόρους. Χρησιμοποιήστε εικόνες, γραφήματα, παραδείγματα από την πραγματική ζωή και τεχνικές αφήγησης για να βελτιώσετε την κατανόηση και να διευκολύνετε την εμβάθυνση στη μάθηση.

Το εκπαιδευτικό περιεχόμενο θα πρέπει να περιλαμβάνει το επίσημο πρότυπο Business Model Canvas, διασφαλίζοντας ότι η μορφή ακολουθεί το αρχικό πλαίσιο. Για τους σκοπούς αυτής της εκπαίδευσης, το BMC θα πρέπει να προσαρμοστεί στο πλαίσιο της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, αντανakλώντας τόσο τον κοινωνικό αντίκτυπο όσο και την οικονομική βιωσιμότητα. Είναι επίσης απαραίτητο να διευκρινιστεί η διάκριση μεταξύ ενός επιχειρηματικού μοντέλου και ενός επιχειρηματικού σχεδίου:

- Ένα επιχειρηματικό μοντέλο περιγράφει τη λογική του πώς ένας οργανισμός δημιουργεί, παρέχει και καταγράφει αξία¹.
- Ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα λεπτομερές έγγραφο που περιγράφει τη στρατηγική, τις λειτουργίες, τις οικονομικές προβλέψεις και τα βήματα για την εφαρμογή του επιχειρηματικού μοντέλου.

Τα υλικά πρέπει επίσης να παρουσιάζουν και να εξηγούν τα εννέα βασικά στοιχεία του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου:

Πρόταση Αξίας: Η μοναδική αξία (κοινωνική ή/και οικονομική) που προσφέρει η επιχείρησή σας.

Τμήματα πελατών: Οι συγκεκριμένες ομάδες που εξυπηρετείτε (συμπεριλαμβανομένων των δικαιούχων ή/και των πελατών)

Κανάλια: Οι τρόποι με τους οποίους προσδίδετε την αξία σας και επικοινωνείτε με το κοινό σας.

Σχέσεις με Πελάτες: Το είδος της σχέσης που δημιουργείτε με τους δικαιούχους ή τους πελάτες.

Ροές Εσόδων: Πώς η επιχείρησή σας κερδίζει εισόδημα για να υποστηρίξει τις δραστηριότητες και την αποστολή της.

Βασικοί Πόροι: Τα απαραίτητα περιουσιακά στοιχεία για την υλοποίηση της πρότασης αξίας σας.

¹Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Δημιουργία επιχειρηματικών μοντέλων: Ένα εγχειρίδιο για οραματιστές, πρωτοπόρους και αμφισβητίες. Wiley.

https://vace.uky.edu/sites/vace/files/downloads/9_business_model_generation.pdf

Βασικές Δραστηριότητες: Οι απαραίτητες ενέργειες που πρέπει να κάνει η επιχείρησή σας για να επιτύχει.

Βασικές Συνεργασίες: Οι οργανισμοί ή τα άτομα που σας βοηθούν να αποδώσετε την αξία σας.

Δομή Κόστους: Όλα τα κύρια κόστη που εμπλέκονται στη λειτουργία της επιχείρησής σας.

Βεβαιωθείτε ότι αυτά τα στοιχεία παρουσιάζονται και εξηγούνται με σαφήνεια στο εκπαιδευτικό σας υλικό και ότι το κοινωνικό πλαίσιο περιλαμβάνεται αντίστοιχα. Όποτε είναι δυνατόν, προσαρμόστε τα παραδείγματα και τη γλώσσα στο τοπικό πλαίσιο για να διασφαλίσετε τη συνάφεια και την απήχηση στο κοινό-στόχο.

Θα πρέπει να δοθεί χρόνος στους εκπαιδευόμενους για να αναπτύξουν το δικό τους επιχειρηματικό μοντέλο, ξεκινώντας κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης και ίσως ολοκληρώνοντας το έργο τους κατ' οίκον.

Παραδείγματα

Για την αποτελεσματική διεξαγωγή του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου (BMC) για την κοινωνική επιχειρηματικότητα, οι συντονιστές θα πρέπει να χρησιμοποιούν έναν συνδυασμό πρακτικών δραστηριοτήτων όπως ομαδικές συζητήσεις, παιχνίδια ρόλων και διαδραστικές ασκήσεις. Παρακάτω παρατίθενται παραδείγματα και οδηγίες που θα καθοδηγήσουν τους συντονιστές στη δημιουργία συναρπαστικών και παραγωγικών συνεδριών.

Οδηγός για τη διεξαγωγή Θεματικού Εργαστηρίου σχετικά με τον Καμβά Επιχειρηματικών Μοντέλων για την Κοινωνική και Αλληλέγγυα Οικονομία.

Παρασκευή

- Κατανοήστε το υπόβαθρο των συμμετεχόντων και προσαρμόστε το περιεχόμενο ανάλογα.
- Θέστε σαφείς στόχους για το τι θα επιτύχει το εργαστήριο.

- Προετοιμάστε υλικά: αφίσες BMC, αυτοκόλλητα σημειώματα, μαρκαδόρους, κουκκίδες ψηφοφορίας, πίνακες ανακοινώσεων, προβολέα, PPT κ.λπ.
- Διαμορφώστε το δωμάτιο έτσι ώστε να διευκολύνεται η αλληλεπίδραση και η ορατότητα των οπτικών βοηθημάτων.
- Δημιουργήστε μια φιλόξενη ατμόσφαιρα με ετικέτες ονομάτων και αναψυκτικά.

Προαιρετικά Παραρτήματα/Φυλλάδια

- Μεγάλος εκτυπώσιμος κενός καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου για SSE
- Αυτοκόλλητες σημειώσεις και χρωματιστοί μαρκαδόροι
- Χρονοδιακόπτης για χρονομετρημένες ασκήσεις
- Δείγματα φυλλαδίων μελέτης περίπτωσης
- Διαδικτυακά εργαλεία, πρότυπα Canva ή Miro
- Φύλλο οδηγιών για τον συντονιστή: συμβουλές, ερωτήσεις και παραδείγματα SSE για κάθε μπλοκ BMC

Προτεινόμενη Ροή Συνεδρίας:

1. Καλώς ορίσατε και εισαγωγικά

Καλωσορίστε τους συμμετέχοντες και εξηγήστε τον σκοπό και την ημερήσια διάταξη.

- Διεξάγετε μια δραστηριότητα που θα σπάσει τον πάγο ή ένα παιχνίδι προθέρμανσης για να χτίσετε μια σχέση εμπιστοσύνης. Θα ήταν καλύτερο να μην σχετίζεται με το επίκεντρο της συνεδρίας ((π.χ., «Τι σημαίνει για εσάς η «αξία» στην κοινότητά σας;»))
- Σύντομη επισκόπηση του BMC και γιατί είναι σημαντικό.

2. Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου & Προσαρμογή SSE

- Παρουσιάστε κάθε μπλοκ BMC με σαφείς εξηγήσεις και παραδείγματα.
- Πρόταση Αξίας (διευκόλυνση της ανταλλαγής ιδεών και των ομαδικών συζητήσεων για προτάσεις αξίας)

Τμήματα πελατών (χρησιμοποιήστε περσόνες για να εξερευνήσετε τμήματα πελατών)

- Κανάλια
- Σχέσεις με Πελάτες (συζήτηση με μελέτες περίπτωσης)
- Ροές εσόδων
- Βασικές Δραστηριότητες
- Βασικοί Πόροι
- Βασικές Συνεργασίες
- Δομή Κόστους (συζήτηση με έμφαση στη βιωσιμότητα και τον κοινωνικό αντίκτυπο)
- Επισημάνετε πώς διαφέρει το BMC για τις κοινωνικές επιχειρήσεις – επικεντρωθείτε στη δημιουργία κοινωνικής αξίας, στους δικαιούχους έναντι των πελατών και στα μοντέλα μικτών εσόδων.
- Εξηγήστε τη διαφορά μεταξύ του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου και του Επιχειρηματικού Σχεδίου.
- Εάν είναι δυνατόν, χρησιμοποιήστε μια μελέτη περίπτωσης μιας γνωστής πρωτοβουλίας SSE για να απεικονίσετε κάθε μπλοκ.

3. Διαδραστική Ομαδική Εργασία & Τεχνικές Συντονισμού

Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες για να εργαστούν σε διαφορετικά τμήματα του BMC.

Τεχνικές Ομαδικής Συζήτησης

- Καμβάς ταχύτητας: Μικρές ομάδες κάνουν καταιγισμό ιδεών για κάθε μπλοκ σε 5 λεπτά.
- Κοινή χρήση Round-Robin: Κάθε συμμετέχων μοιράζεται τις ιδέες του σε ένα συγκεκριμένο μπλοκ BMC (π.χ., Τμήματα Πελατών) με τη σειρά του, διασφαλίζοντας ότι όλοι συνεισφέρουν.

Συνεδρίες Καταιγισμού Ιδεών: Χρησιμοποιήστε αυτοκόλλητα σημειώματα για να γράψουν οι συμμετέχοντες ιδέες ατομικά και στη συνέχεια ομαδοποιήστε παρόμοιες ιδέες στην αφίσα του BMC.

Ψηφοφορία με κουκκίδες: Αφού δημιουργήσουν ιδέες, οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν χρωματιστές κουκκίδες για να ψηφίσουν τις πιο υποσχόμενες προτάσεις ή κανάλια αξίας, για να ιεραρχήσουν τις ιδέες. Ευθυγράμμιση «Αποστολής προς Μοντέλο»: Συγκρίνετε την αποστολή μιας ΚΑΛΟ με το επιχειρηματικό της μοντέλο—τι λείπει;

Πρώτα ο πελάτης: Δημιουργήστε μια περσόνα και, στη συνέχεια, σχεδιάστε τον υπόλοιπο καμβά γύρω από τις ανάγκες του.

Παιχνίδια Ρόλων: Ένας συμμετέχων υποδύεται έναν κοινωνικό επιχειρηματία, ενώ άλλοι ενεργούν ως επενδυτές, πελάτες ή συνεργάτες. Χρησιμοποιήστε αυτό για να προσομοιώσετε την ανατροφοδότηση σε κάθε μπλοκ BMC.

Ανάλυση Μελέτης Περίπτωσης: Εξετάστε παραδείγματα επιτυχημένων κοινωνικών επιχειρήσεων και αναλύστε τα στοιχεία BMC τους.

Οπτική Χαρτογράφηση: Χρησιμοποιήστε μεγάλες αφίσες BMC, αυτοκόλλητες σημειώσεις και μαρκαδόρους για να χαρτογραφήσετε οπτικά τα επιχειρηματικά μοντέλα σε συνεργασία.

- Ενθαρρύνετε τις ομάδες να παρουσιάσουν τα προσχέδια του BMC τους και να λάβουν σχόλια.
- Σχεδιασμός καμβά στο Teams

Δείγματα θεμάτων για συζήτηση:

- Εντοπίζοντας βασικά κοινωνικά προβλήματα, η επιχείρηση στοχεύει να λύσει.
- Διερεύνηση των προσωπικοτήτων των πελατών και των αναγκών τους.
- Συζήτηση για βιώσιμες ροές εσόδων με κοινωνικό αντίκτυπο.
- Αξιολόγηση των κινδύνων που προκύπτουν από την εξάρτηση από ένα μόνο κανάλι διανομής.
- Ευθυγράμμιση των επιχειρηματικών στόχων με τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης (ΣΒΑ)

4. Ολοκλήρωση και Σχεδιασμός των Επόμενων Βημάτων

- Διευκολύνετε μια συνεδρία για να βελτιώσετε και να ενσωματώσετε ιδέες σε ένα συνεκτικό μοντέλο.
- Αναπτύξτε τα επόμενα εφαρμόσιμα βήματα με καθορισμένες ευθύνες και χρονοδιαγράμματα.
- Συλλογή σχολίων σχετικά με τη διαδικασία του εργαστηρίου για συνεχή βελτίωση.

5. Παρακολούθηση

- Καταγράψτε και κοινοποιήστε τα αποτελέσματα του εργαστηρίου.
- Προσφέρετε συνεχή υποστήριξη και ελέγχους για να βοηθήσετε στην εφαρμογή του επιχειρηματικού μοντέλου.
- Ενθαρρύνετε τους εκπαιδευόμενους να αντιμετωπίζουν το BMC ως ένα δυναμικό πλαίσιο που αναπτύσσεται και αλλάζει με το ταξίδι τους στην κοινωνική επιχείρηση, το οποίο πρέπει να προσαρμόζεται και να αναθεωρείται τακτικά ως απάντηση στα σχόλια της κοινότητας και στις πρακτικές προκλήσεις.

Τελική Λίστα Ελέγχου

Με την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, ο κοινωνικός συντονιστής θα είναι σε θέση να:

- ☐ Προσαρμόστε τη μέθοδο παρουσίασης BMC ώστε να ταιριάζει σε διαφορετικές ομάδες και επίπεδα εμπειρίας στην SSE.
- ☐ Δημιουργήστε έναν ψυχολογικά ασφαλή χώρο, όπου όλοι θα αισθάνονται άνετα και ασφαλείς να μοιράζονται ιδέες και να δίνουν σχόλια.
- ☐ Προσδιορίστε πότε πρέπει να παρέμβετε και να καθοδηγήσετε τους εκπαιδευόμενους έναντι πότε να κάνουν ένα βήμα πίσω και να αφήσετε την ομάδα να δουλέψει.
- ☐ Δείξτε πώς συνδέεται το BMC με τη μέτρηση του αντίκτυπου – βοηθήστε τους να δουν τη μεγαλύτερη εικόνα.

- ☐ Αποτελεσματική καταγραφή των αποτελεσμάτων της ομάδας.
- ☐ Χρησιμοποιήστε αναλογικά και ψηφιακά εργαλεία (πίνακες παρουσιάσεων, διαδικτυακούς πίνακες, ό,τι λειτουργεί καλύτερα και ταιριάζει στους συμμετέχοντες).
- ☐ Διαχειριστείτε τη δυναμική και τον χρόνο της ομάδας για να διασφαλίσετε ότι όλοι παραμένουν αφοσιωμένοι.
- ☐ Υποστηρίξτε τους επιχειρηματίες στην παρουσίαση των επιχειρηματικών τους μοντέλων – ίσως ακόμη και να διευκολύνετε μια συνεδρία «παρουσίασης».
- ☐ Καταγράψτε το μαθησιακό ταξίδι με φωτογραφίες ή διαδικτυακά εργαλεία.
- ☐ Παρέχετε σαφή βήματα δράσης, ώστε οι επιχειρηματίες να γνωρίζουν τι να κάνουν στη συνέχεια και να φύγουν με ένα σχέδιο.
- ☐ Υποστηρίξτε τους συμμετέχοντες με περαιτέρω ενέργειες στην πορεία, ώστε να μπορέσουν να βελτιώσουν περαιτέρω τα μοντέλα τους.
- ☐ Παρέχετε επιπλέον υλικό και πόρους για βαθύτερη μάθηση.

Άσκηση Αναστοχασμού

Ακολουθούν ορισμένες ερωτήσεις αναστοχασμού που μπορούν να θέσουν οι συντονιστές στους συμμετέχοντες στο τέλος της ενότητας Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου (BMC) για να ενθαρρύνουν την κριτική συμμετοχή.

1. Πώς σας βοήθησε η χρήση του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου κατά τη διάρκεια της συνεδρίας να κατανοήσετε με σαφήνεια ή να σκεφτείτε διαφορετικά την ιδέα ή την πρωτοβουλία σας για την ΚΑΛΟ; Εάν ναι, πώς και γιατί;
2. Ποιο μέρος του Καμβά ήταν πιο δύσκολο για εσάς να συμπληρώσετε και ποια υποστήριξη ή εξήγηση σας βοήθησε να προχωρήσετε;

3. Πώς επηρέασε η ομαδική ανατροφοδότηση ή η συζήτηση τον τρόπο σκέψης σας και σας βοήθησε να αναδιαμορφώσετε τμήματα του καμβά σας; Ποιες αλλαγές θα εξετάζατε το ενδεχόμενο να κάνετε στο επιχειρηματικό σας μοντέλο μετά τη συνεδρία;
4. Κοιτάζοντας πίσω στις ασκήσεις και την ομαδική εργασία, ποιες στιγμές σας βοήθησαν να συνδέσετε το BMC με τον πραγματικό κοινωνικό αντίκτυπο και να δείτε πώς το επιχειρηματικό σας μοντέλο θα μπορούσε να δημιουργήσει πραγματικό αντίκτυπο στην κοινότητά σας;

Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση

- **Strategyzer. (χ.η.). Ο Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου (BMC). Strategyzer.**

Ανακτήθηκε από: <https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas> Σύνδεσμος επεξεργασίμου Canva:

https://www.canva.com/design/DAGoQ_QPNAw/gceReN09bwHoUDa6ZUeAnQ/edit?

[utm_content=DAGoQ_QPNAw&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGoQ_QPNAw/gceReN09bwHoUDa6ZUeAnQ/edit?utm_content=DAGoQ_QPNAw&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

- **Miro. (χ.η.). Πρότυπο καμβά επιχειρηματικού μοντέλου στο Miro.**

Επεξεργάσιμος σύνδεσμος Miro: <https://miro.com/templates/business-model-canvas/>

- **Εργαστήριο Κοινωνικής Καινοτομίας (χ.η.). Πρότυπο καμβά μοντέλου κοινωνικής επιχείρησης.**

Σύνδεσμος Canva με δυνατότητα επεξεργασίας:

<https://www.canva.com/design/DAGoLjcojXg/GEExuNFTYodZ-AISH0ez4hw/edit?>

[utm_content=DAGoLjcojXg&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGoLjcojXg/GEExuNFTYodZ-AISH0ez4hw/edit?utm_content=DAGoLjcojXg&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)



- **Partners Albania (χ.η.). Πρότυπο Idea Canvas για Κοινωνικές Επιχειρήσεις**

Σύνδεσμος Canva με δυνατότητα επεξεργασίας:

<https://www.canva.com/design/DAGoRL4zkNI/KzqH0MKthhtDRCrrq77c8A/edit>

- **Κολλέγιο Swarthmore. (χ.η.). Καμβάς Κοινωνικού Επιχειρηματικού Μοντέλου – Ψηφιακό Συνεργατικό Πρότυπο.**

Ανακτήθηκε από: <https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu>

Σύνδεσμος επεξεργάσιμου Canva:

https://www.canva.com/design/DAGoLvc1Ef8/tWaaykSr9olawfwaCuSKSQ/edit?utm_content=DAGoLvc1Ef8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

- **Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Δημιουργία Επιχειρηματικού Μοντέλου: Ένα εγχειρίδιο για οραματιστές, παίκτες που αλλάζουν τα δεδομένα και αμφισβητίες. Wiley.**

Σύνδεσμος:

https://vace.uky.edu/sites/vace/files/downloads/9_business_model_generation.pdf

- **Burkett, I. (χ.η.). Χρήση του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου για τον Σχεδιασμό Κοινωνικών Επιχειρήσεων [PDF]. Κέντρο Κοινωνικού Αντίκτυπου.**

Σύνδεσμος: <https://cscuk.fcdo.gov.uk/wp-content/uploads/2016/07/BMC-for-Social-Enterprise.pdf>

- **Ινστιτούτο Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας. (2022). Καμβάς Μοντέλου Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας [PDF].**

Σύνδεσμος: <https://sehub.ca/wp-content/uploads/2022/11/Social-Business-Model-Canvas.pdf>

- **Stanford Social Innovation Review. (χ.η.). Κοινωνική επιχείρηση. (Άρθρα για την Κοινωνική Επιχειρηματικότητα και την Κοινωνική Καινοτομία_**

Σύνδεσμος: <https://ssir.org/topics/category/social-enterprise>

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΕ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Σύντομη Περίληψη

Σε αυτήν την ενότητα, θα μάθετε τα βασικά για τον υπολογισμό των οικονομικών της επιχείρησής σας - επενδύσεις, κόστος, έσοδα και κέρδη - και θα μάθετε εργαλεία για τον υπολογισμό της οικονομικής και χρηματοοικονομικής βιωσιμότητας και πώς να λαμβάνετε αποφάσεις με βάση αυτά τα αποτελέσματα.

Στόχοι Ενότητας

Οι συγκεκριμένοι μαθησιακοί στόχοι είναι:

- Να κατανοήσουν τα βασικά της οικονομικής και χρηματοοικονομικής ανάλυσης για ένα επιχειρηματικό έργο.
- Να αναπτύξουν δεξιότητες για την αξιολόγηση της οικονομικής βιωσιμότητας μιας επιχειρηματικής πρωτοβουλίας.
- Να διερευνηθούν πηγές χρηματοδότησης και επιχορηγήσεις για την παροχή σε αυτούς τους οργανισμούς.

Λίστα ελέγχου

Ο/η συντονιστής/τρια θα πρέπει να είναι εξοικειωμένος με:

- Βασικές οικονομικές και χρηματοοικονομικές έννοιες.
- Πώς να επικοινωνήσετε οικονομικές έννοιες με εκπαιδευτικό τρόπο.
- Εργαλείο για τον υπολογισμό της οικονομικής και χρηματοοικονομικής βιωσιμότητας.
- Ποιος είναι ο σκοπός της εκτέλεσης αυτών των τύπων υπολογισμών και γιατί είναι σημαντικοί.
- Γνωρίστε τις εναλλακτικές χρηματοδότησης και ποια είναι η καταλληλότερη για κάθε επιχείρηση και άτομο.
- Υποθέσεις χρηματοδότησης.

Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο

1. Βασική Οικονομική Εκπαίδευση: Κατανόηση των εννοιών

Βασικές πτυχές που πρέπει να λάβετε υπόψη:

1. Φόροι
2. Ισολογισμός, Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσης, Ταμειακή Ροή
3. Πρόβλεψη Εσόδων: Συνεισφορές, Πωλήσεις, Επιχορηγήσεις
4. Πρόβλεψη Εξόδων: Επενδύσεις, Σταθερό και Μεταβλητό Κόστος
5. Άμεση και Έμμεση Φορολογία. Φορολογικές και Λογιστικές Υποχρεώσεις
6. Επενδυτικό Σχέδιο
7. Σχέδιο Χρηματοδότησης
8. Πρόβλεψη Πωλήσεων
9. Σταθερό και Μεταβλητό Κόστος
10. Σημείο νεκρού σημείου
11. Σχέδιο Ταμειακών Ροών: Εισπράξεις και Πληρωμές

12. Κατάσταση Αποτελεσμάτων
13. Απόσβεση
14. Ισολογισμός
15. Οικονομική Ανάλυση και οι Δείκτες της

2. Επιλογές Χρηματοδότησης:

1. Μικροπιστώσεις
2. Δάνεια και Πιστωτικές Γραμμές
3. Αμοιβαίες Εγγυητικές Εταιρείες
4. Εταιρείες Επιχειρηματικών Κεφαλαίων
5. Συμμετοχικά Δάνεια
6. Δημόσιες Επιχορηγήσεις

Γυμνάσια

Στοχασμοί στην τάξη

ΣΤΟΧΟΙ

- Γιατί να κάνω προσωρινή λογιστική; Σε τι χρησιμεύει;
- Πρέπει να κάνουμε μια πολύ ακριβή πρόβλεψη;
- Για πόσα χρόνια θα το κάνουμε;

ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

- Είναι εγγύηση εφικτότητας;
- Μπορούμε να μάθουμε αν η επιχείρηση θα λειτουργήσει;

ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ

- Είναι πάντα απαραίτητο;
- Πότε είναι πιο σημαντικό;

ΑΠΟ ΠΟΥ ΘΑ ΞΕΚΙΝΗΣΟΥΜΕ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥΣ;

- Επενδύσεις
- Σταθερά έξοδα
- Μεταβλητά έξοδα
- Εμπορικός
- Κόστος προσωπικού
- Σημείο νεκρού σημείου

ΠΟΙΟΣ ΚΑΝΕΙ ΤΙ;

- Ποιος πρέπει να κάνει τους υπολογισμούς;
- Πώς θα το κάνουμε;
- Ποιο είναι το ρόστερ μας;
- Ποιο είναι το νόημα αυτού για τον επιχειρηματία;

ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΟ ΑΡΧΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΣΑΣ. Σκεφτείτε τι χρειάζεστε για κάθε ένα από τα στοιχεία του προϋπολογισμού:

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ
Κόστος σύστασης και αδειοδότησης
Κόστος εκκίνησης
Μεταβίβαση και βιομηχανική ιδιοκτησία
Εφαρμογές υπολογιστών και ιστού
Εγκαταστάσεις
Μηχανήματα

Εργαλεία και εξοπλισμός
Έπιπλα και εξοπλισμός γραφείου
Εξοπλισμός μεταφοράς
Εξοπλισμός υπολογιστών
Άλλα πάγια περιουσιακά στοιχεία
Εγγυήσεις και καταθέσεις
Αποθέματα/προμήθειες
ΦΠΑ καταβλήθηκε
Αρχικά μετρητά

Εδώ μπορείτε να δείτε ένα αρχικό Επενδυτικό Σχέδιο μιας Εταιρείας Logistics:

1. Κόστος Σύστασης και Αδειοδότησης

Εγγραφή επιχείρησης: 750€

Ασφάλιση, άδειες και πιστοποιητικά: 5.500 €

2. Υποδομές και Εξοπλισμός

Απόκτηση και εγκατάσταση γραφείου: 120.000 €

Εξοπλισμός γραφείου (έπιπλα, τεχνολογία κ.λπ.): 5.000 €

Λογισμικό λογιστικής, CRM και μισθοδοσίας: 3.000 €

Ανάπτυξη και έναρξη λειτουργίας ιστοσελίδας: 600€

Άλλα αρχικά έξοδα (γραφική ύλη, διαφήμιση κ.λπ.): 3.500 €

3. Αρχικά Λειτουργικά Κόστη

Λειτουργικά έξοδα για τους πρώτους 3 μήνες (μισθοί, προμήθειες, κοινόχρηστα): 120.000 €

4. Συνολική Αρχική Επένδυση

Εκτιμώμενο σύνολο: 300.000 €

Άσκηση Αναστοχασμού

Δραστηριότητα 1. Κατανόηση βασικών εννοιών όπως το εισόδημα, τα έξοδα και τα σημεία ισορροπίας.

Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε ομάδες ή εργαστείτε ατομικά.

Παρουσιάστε το ακόλουθο φανταστικό σενάριο:

«Θα ανοίξετε ένα μικρό καφέ στη γειτονιά σας. Έχετε ήδη νοικιάσει χώρο και αναμένετε να πουλάτε 1.000 καφέδες το μήνα προς 2€ τον καθένα. Τα πάγια μηνιαία έξοδά σας (κοινωνική ασφάλιση και μισθοί, ενοίκιο, διαφήμιση, ηλεκτρικό ρεύμα, ασφάλιση, διαδίκτυο) είναι 1.200€ και τα μεταβλητά σας έξοδα (πρώτες ύλες, μαγειρικά σκεύη κ.λπ.) είναι 0,50€ ανά πωλούμενο καφέ.»

Ζητήστε τους να υπολογίσουν:

- Εκτιμώμενο μηνιαίο εισόδημα.
- Συνολικό κόστος: σταθερό και μεταβλητό.
- Το σημείο ισορροπίας (πόσοι καφέδες πρέπει να πουληθούν για να καλυφθούν όλα τα έξοδα;).

Διάλυμα:

Εκτιμώμενο μηνιαίο εισόδημα: $1.000 \text{ καφέδες} \times 2\text{€} = 2.000 \text{ €}$

Σταθερό και μεταβλητό κόστος:

Σταθερά έξοδα: 1.200€

Μεταβλητό κόστος: $1.000 \text{ καφέδες} \times 0,50\text{€} = 500\text{€}$ Συνολικό κόστος $= 1.200\text{€} + 500\text{€} = 1.700\text{€}$ Σημείο νεκρού σημείου: Πόσοι καφέδες πρέπει να πουληθούν για να καλυφθούν όλα τα έξοδα;

Λογαριασμός:

Έσοδα ανά μονάδα: 2€ Μεταβλητό κόστος ανά μονάδα: 0,50€
Περιθώριο κέρδους ανά μονάδα: $2\text{€} - 0,50\text{€} = 1,50\text{€}$ Σημείο νεκρού σημείου = Σταθερό κόστος / Περιθώριο κέρδους ανά μονάδα = $1.200\text{€} / 1,50\text{€} = 800 \text{ καφέδες}$

Πρέπει να πωλούνται 800 καφέδες ανά μήνα για να επιτευχθεί το ισοζύγιο εσόδων.

Δραστηριότητα 2. Επιλέξτε τη μορφή χρηματοδότησης

Εξερευνήστε επιλογές χρηματοδότησης για την έναρξη μιας επιχείρησης και αναλύστε ποια ταιριάζει καλύτερα σε διαφορετικά προφίλ.

Παρουσιάστε στους συμμετέχοντες τρία προφίλ επιχειρηματιών:

Προφίλ Α: Ένας νέος χωρίς εξασφαλίσεις ή αποταμιεύσεις, αλλά με μια εξαιρετική καινοτόμο ιδέα.

Χρειάζονται 8.000 ευρώ.

Προφίλ Β: Ένας ενήλικας με κάποιες αποταμιεύσεις, αλλά χωρίς επιχειρηματική εμπειρία.

Χρειάζονται 15.000€ για μια παραδοσιακή τοπική επιχείρηση.

Προφίλ Γ: Άτομο με εμπειρία και δίκτυο επαφών, που αναζητά επενδύσεις για την επέκταση της επιχείρησής του.

Χρειάζονται 50.000 ευρώ.

Παρέχετε τους μια λίστα με επιλογές χρηματοδότησης (μικροδάνεια, δημόσιες επιχορηγήσεις, τραπεζικά δάνεια, επιχειρηματικά κεφάλαια κ.λπ.).

Ζητήστε τους να:

- Επιλέξτε τις δύο πιο βιώσιμες επιλογές για κάθε προφίλ.
- Εξηγήστε γιατί τους επέλεξαν.
- Προσδιορίστε τα σχετικά πλεονεκτήματα και κινδύνους.

Πρόσθετοι Πόροι και Περαιτέρω Ανάγνωση

Έργο EntreComp Europe

Ευρωπαϊκό πρόγραμμα εκπαίδευσης για την επιχειρηματικότητα.

Προσφέρει: Πόρους βασισμένους στο ευρωπαϊκό πλαίσιο EntreComp, το οποίο ορίζει τις βασικές ικανότητες για την επιχειρηματικότητα. Προσφέρει πρακτικά εργαλεία, οδηγούς και παραδείγματα για την ενσωμάτωση της επιχειρηματικότητας σε διαφορετικά πλαίσια.

Ευρωπαϊκή Πλατφόρμα Σχολικής Εκπαίδευσης

Ευρωπαϊκή πλατφόρμα για την κατάρτιση εκπαιδευτικών.

Προσφέρει: Δωρεάν μάθημα για την επιχειρηματική εκπαίδευση, που απευθύνεται κυρίως σε εκπαιδευτικούς. Επίσης χρήσιμο για επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να ενσωματώσουν εκπαιδευτικές μεθόδους ή να κατανοήσουν πώς να προωθήσουν την επιχειρηματικότητα μέσω της εκπαίδευσης.

Εκπαίδευση στην Επιχειρηματικότητα - Ένας οδηγός για εκπαιδευτικούς

Συνεργατική πλατφόρμα για έρευνα και καλές εκπαιδευτικές πρακτικές.

Προσφέρει: Σύντομους και προσβάσιμους οδηγούς για βασικά θέματα στην εκπαίδευση, όπως η επιχειρηματικότητα. Απευθύνεται σε εκπαιδευτικούς, αλλά μπορεί επίσης να είναι χρήσιμο για επιχειρηματίες που επιθυμούν να μάθουν από μια πρακτική εκπαιδευτική προσέγγιση.

Πόροι και συμβουλές για εκπαιδευτές επιχειρηματικότητας

Ακαδημία που ειδικεύεται στην εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα (Babson College, ΗΠΑ).

Προσφέρει: Συμβουλές, άρθρα και πρακτικούς πόρους για την επιχειρηματικότητα. Απευθύνεται σε εκπαιδευτικούς και επιχειρηματίες υψηλού επιπέδου, με έμφαση στην καινοτομία, την επιχειρηματική σκέψη και την επιχειρηματική εκπαίδευση.

ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗ ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Σύντομη Περίληψη

Η επιχειρηματικότητα, που παραδοσιακά αντιμετωπίζεται μέσα από ένα ατομικιστικό πρίσμα, αναγνωρίζεται ολοένα και περισσότερο για τις συλλογικές της διαστάσεις. Το Ευρωπαϊκό Πλαίσιο Επιχειρηματικών Ικανοτήτων (EntreComp) παρέχει ένα ολοκληρωμένο σύνολο 15 ικανοτήτων σε τρεις τομείς: Ιδέες και Ευκαιρίες, Πόροι και Δράση. Αυτό το μέρος του εγχειριδίου εστιάζει στις ικανότητες «Συνεργασία με Άλλους», «Κινητοποίηση Άλλων» και «Κινητοποίηση Πόρων». Αυτές δεν είναι μεμονωμένες δεξιότητες, αλλά βαθιά αλληλένδετες και ζωτικής σημασίας για την επιτυχία και τη βιωσιμότητα συλλογικών επιχειρηματικών εγχειρημάτων και πρωτοβουλιών Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας.

Η «συνεργασία με τους Άλλους» αποτελεί το ουσιαστικό θεμέλιο, διασφαλίζοντας ότι οι συλλογικές προσπάθειες είναι αρμονικές, παραγωγικές και ανθεκτικές. Χωρίς αποτελεσματική ομαδική εργασία, επικοινωνία και επίλυση συγκρούσεων, κάθε προσπάθεια οικοδόμησης μιας κοινής επιχείρησης πιθανότατα θα αποτύχει. Βασιζόμενοι σε αυτό το θεμέλιο, το «Mobilizing Others» αναβαθμίζει τη συλλογική δράση εμπνέοντας και εμπλέκοντας άτομα και κοινότητες προς ένα κοινό όραμα.

Μετατρέπει τις παθητικές ομάδες σε ενεργά κινήματα, κάτι που είναι απαραίτητο για την εξασφάλιση της ευρείας υποστήριξης και συμμετοχής στην οποία βασίζονται πολλές πρωτοβουλίες ΚΑΛΟ. Τέλος, η **«Κινητοποίηση Πόρων» παρέχει την κινητήρια δύναμη για αυτές τις πρωτοβουλίες.**

Στο πλαίσιο της συλλογικής επιχειρηματικότητας και της Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Κοινωνίας (ΚΑΟ), αυτό συχνά περιλαμβάνει όχι μόνο την εξασφάλιση οικονομικού κεφαλαίου, αλλά και τη δημιουργική αξιοποίηση του ανθρώπινου κεφαλαίου (εθελοντές, δεξιότητες), του κοινωνικού κεφαλαίου (δίκτυα, εμπιστοσύνη), συχνά μέσω καινοτόμων και κοινοτικών μηχανισμών, όπως κοινοτικές κοινές δράσεις ή συνεισφορές σε είδος. Η συλλογική επιχειρηματικότητα αναφέρεται σε μια διαδικασία όπου πολλά άτομα συνεργάζονται για να εντοπίσουν, να δημιουργήσουν και να αξιοποιήσουν ευκαιρίες, μοιράζοντας κινδύνους, πόρους και ανταμοιβές. Οι πρωτοβουλίες συλλογικής επιχειρηματικότητας συχνά εκδηλώνονται σε διάφορες οργανωτικές μορφές, συμπεριλαμβανομένων συνεταιρισμών, κοινωνικών επιχειρήσεων, κοινοτικών καταπιστευμάτων και άλλων πρωτοβουλιών ΚΚΑΟ. Η ΚΚΑ περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα οργανισμών και δραστηριοτήτων που δίνουν προτεραιότητα στους κοινωνικούς και περιβαλλοντικούς στόχους έναντι της μεγιστοποίησης του κέρδους, λειτουργώντας με βάση τις αρχές της αλληλεγγύης, της δημοκρατικής διακυβέρνησης και της τοπικής ενσωμάτωσης. Η ανάπτυξη των ικανοτήτων για αποτελεσματική εργασία σε ομάδες, έμπνευση συλλογικής δράσης και συγκέντρωση ποικίλων πόρων είναι θεμελιώδης για την επιτυχία και τη βιωσιμότητα τέτοιων πρωτοβουλιών.

Το ακόλουθο εργαστήριο έχει σχεδιαστεί για να είναι διαδραστικό, συμμετοχικό και βιωματικό, ενθαρρύνοντας τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις δικές τους εμπειρίες και να εφαρμόσουν νέες γνώσεις σε πραγματικά σενάρια σχετικά με συλλογικές επιχειρήσεις και την Κοινωνική και Κοινωνική Αλληλεγγύη.

Αυτό το εργαστήριο συνδέεται συγκεκριμένα με τις αρχές και τις πρακτικές της συλλογικής επιχειρηματικότητας και της Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας (ΚΑΟ), αναδεικνύοντας τον ζωτικό τους ρόλο στην ενίσχυση των συνεργατικών εγχειρημάτων για το κοινωνικό και οικονομικό καλό.

Εκπαιδευτικό Περιεχόμενο

Οδηγίες εργαστηρίου

Κοινό-στόχος: Επίδοξοι και τρέχοντες συλλογικοί επιχειρηματίες, μέλη πρωτοβουλιών ΚΑΟ, ηγέτες κοινοτήτων και όποιος ενδιαφέρεται να ξεκινήσει ή να αναπτύξει συνεργατικά έργα κοινωνικού αντίκτυπου.

Γενικός Στόχος: Να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με πρακτικές δεξιότητες στη «Συνεργασία με Άλλους», στην «Κινητοποίηση Άλλων» και στην «Κινητοποίηση Πόρων» αναπτύσσοντας από κοινού μια συλλογική επιχειρηματική πρωτοβουλία ή πρωτοβουλία ΚΑΟ, καλλιεργώντας μια ολιστική κατανόηση της διασύνδεσής τους.

Υλικά: Πίνακες σεμιναρίων, μαρκαδόροι, αυτοκόλλητες σημειώσεις, μεγάλα φύλλα χαρτιού, στυλό, προβολέας, πίνακας, δείγματα προτύπων/φύλλων εργασίας για έργα, χρονόμετρο.

Η Δύναμη του «Εμείς»

Παρουσιάστε εν συντομία τον στόχο του εργαστηρίου: να βιώσετε τη συνέργεια της «Δουλειάς με τους Άλλους», της «Κινητοποίησης των Άλλων» και της «Κινητοποίησης Πόρων» στην ανάπτυξη συλλογικών επιχειρηματικών έργων, ιδίως στο πλαίσιο της Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας (ΚΑΟ).

Τονίστε ότι αυτές δεν είναι μεμονωμένες δεξιότητες, αλλά ζωτικές, αλληλεξαρτώμενες κινητήριες δυνάμεις για κοινό αντίκτυπο.

Σπάσιμο του πάγου (15 λεπτά): «Το συλλογικό μου όνειρο» - Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν σύντομα ένα όνειρο που έχουν για την κοινότητά τους ή την κοινωνία τους, το οποίο πιστεύουν ότι μπορεί να επιτευχθεί μόνο μέσω συλλογικής προσπάθειας. Αυτό δημιουργεί αμέσως έναν τόνο συνεργασίας και αξιοποιεί την επιθυμία τους για κοινωνικό αντίκτυπο.

Συλλογική Παραγωγή Ιδεών & Σχηματισμός Ομάδας (30 λεπτά)

Ανταλλαγή ιδεών σχετικά με Κοινωνικές και Κοινοτικές Προκλήσεις (15 λεπτά): Ως μεγάλη ομάδα, κάντε ανταλλαγές ιδεών σχετικά με πιεστικές κοινωνικές, περιβαλλοντικές ή οικονομικές προκλήσεις στις κοινότητες (π.χ. σπατάλη τροφίμων, απομόνωση ηλικιωμένων, έλλειψη οικονομικά προσιτής στέγασης, τοπική οικονομική παρακμή). Γράψτε ιδέες σε αυτοκόλλητα σημειώματα και ομαδοποιήστε παρόμοια θέματα σε έναν πίνακα παρουσιάσεων.

Επιλογή Ιδεών & Σχηματισμός Ομάδας (15 λεπτά)

Οι συμμετέχοντες/ουσες επιλέγουν ατομικά μια πρόκληση για την οποία νιώθουν πάθος.

Σχηματίστε 3-4 μικρές, ποικιλόμορφες «Ομάδες Έργου» (1 έως 3 άτομα ανά ομάδα) γύρω από κοινά ενδιαφέροντα/προκλήσεις.

Ομαδική Εργασία: Εντός των ομάδων τους, οι συμμετέχοντες ξεκινούν τη «Συνεργασία με Άλλους» για να βελτιώσουν μια πρόκληση σε μια πιθανή συλλογική επιχειρηματική ιδέα ή λύση για την Κοινωνική και Ομαδική Ασφάλεια. Πρέπει να διαμορφώσουν ένα σαφές κοινό όραμα για την προτεινόμενη πρωτοβουλία τους. Ο συντονιστής θα παρατηρήσει και θα καθοδηγήσει την αποτελεσματική επικοινωνία της ομάδας και τον έγκαιρο ορισμό ρόλων.

Δημιουργώντας το Συναρπαστικό Όραμα (20 λεπτά):

Οι ομάδες εμβαθύνουν στην επιλεγμένη λύση. Πώς θα λειτουργήσει; Ποιο πρόβλημα λύνει; Ποιος ωφελείται;

Εστίαση: Πώς να διατυπώσετε αυτό το όραμα με πειστικό τρόπο για να εμπνεύσετε άλλους. Ποια είναι η ιστορία;

Ομαδική Εργασία: Να αναπτύξουν ένα σαφές, συνοπτικό και εμπνευσμένο όνομα και μια «πρόταση κινητοποίησης» 60 δευτερολέπτων για τη συλλογική τους πρωτοβουλία.

Πρακτική Προβολής & Ανατροφοδότηση (20 λεπτά):

Κάθε ομάδα επιλέγει έναν εκπρόσωπο (ή συν-εκπροσώπους) για να παρουσιάσει την παρουσίασή της, διάρκειας 60 δευτερολέπτων, σε μια άλλη ομάδα.

Ανατροφοδότηση από Ομοτίμους: Η ομάδα ακρόασης παρέχει εποικοδομητική ανατροφοδότηση σχετικά με το πόσο αποτελεσματική ήταν η παρουσίαση στην «κινητοποίηση των άλλων» (π.χ. Ήταν το όραμα σαφές; Ήταν εμπνευστικό; Μετέδιδε κοινή αξία;).

Οι ομάδες εναλλάσσονται και επαναλαμβάνουν.

Απολογισμός Ολομέλειας: Γρήγορη παρουσίαση των στοιχείων που έκαναν μια παρουσίαση πραγματικά κινητοποιητική. Τονίστε πόσο σημαντικό είναι το σαφές όραμα και η πειστική επικοινωνία για την προσέλκυση μελών της ομάδας, εθελοντών και υποστηρικτών στην Κοινωνική και Αλληλέγγυα Εκπαίδευση.

Προσδιορισμός των πόρων (20 λεπτά):

Διευρυμένος Ορισμός Πόρων: Επαναλάβετε ότι οι πόροι υπερβαίνουν τα χρήματα (π.χ. ανθρώπινες δεξιότητες/εθελοντές, φυσικοί χώροι, εξοπλισμός, δίκτυα, γνώσεις, εμπιστοσύνη της κοινότητας, φήμη, χρόνος, υποστήριξη σε είδος).

Ομαδική Εργασία: Κάθε ομάδα, για τη συλλογική της πρωτοβουλία, κάνει καταγισμό ιδεών για όλους τους πόρους που θα χρειαζόταν. Στη συνέχεια, για κάθε απαραίτητο πόρο, κάνουν καταγισμό ιδεών πρώτα για πιθανές μη οικονομικές πηγές και στη συνέχεια για οικονομικές. Θα πρέπει να προσδιορίσουν ποιον θα προσέγγιζαν και ποια πρόταση αξίας θα προσέφεραν σε αντάλλαγμα.

Κοινή χρήση σε ολομέλεια: Σύντομες σκέψεις σχετικά με τις προκλήσεις και τις επιτυχίες. Τονίστε πώς η δημιουργική ευρηματικότητα και η οικοδόμηση ισχυρών σχέσεων είναι πρωταρχικής σημασίας στην ΚΑΛΟ.

Προσωπική Δέσμευση: Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να προσδιορίσουν μία πρακτική ενέργεια που θα αναλάβουν για να εφαρμόσουν αυτές τις ολοκληρωμένες ικανότητες στη ζωή ή στις πρωτοβουλίες τους.

Άσκηση Αναστοχασμού

- Πώς επηρέασε άμεσα η «Δουλειά με τους Άλλους» την ικανότητά σας να «Κινητοποιείτε τους Άλλους» για το όραμά σας;
- Πώς επηρέασε η «Κινητοποίηση Άλλων» (π.χ., η απόκτηση υποστήριξης) την ικανότητά σας να εντοπίζετε και να «Κινητοποιείτε Πόρους»;
- Τι μάθατε για τις μοναδικές στρατηγικές κινητοποίησης πόρων και τη συνεργατική φύση της συλλογικής επιχειρηματικότητας και των πρωτοβουλιών ΚΑΛΟ;



CREASSE.EU



Το παρόν έργο χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στο πλαίσιο του προγράμματος Erasmus+. Η παρούσα έκδοση αντικατοπτρίζει αποκλειστικά τις απόψεις του συγγραφέα, και η Επιτροπή δεν φέρει καμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν. Αριθμός έργου: 2024-1-ES01-KA220-ADU-000256807.