



Co-funded by
the European Union



CREASSE

GYAKORLATI KÉZIKÖNYV: „HOGYAN VEZESSÜNK ÖSSZETETT VÁLLALKOZÓI TEVÉKENYSÉGET: A TÁRSADALMI MODERÁTOR SZEREPE”

ÚTMUTATÓ TEMATIKUS WORKSHOPOK LEBONYOLÍTÁSÁHOZ



TARTALOMJEGYZÉK

1. Marketing

- Rövid összefoglaló 1
- Modul célkitűzései 2
- Ellenőrzőlista 2
- Tanulási tartalom 4
- Példák 7
- Végző ellenőrzőlista 8
- Reflexiós gyakorlat 9
- További források és további olvasmányok 10

1. Vezetés, öngondoskodás és időgazdálkodás

- Rövid összefoglaló 11
- Modul célkitűzései 12
- Ellenőrzőlista 12
- Tanulási tartalom 13
- Példák 13



- Reflexiós gyakorlat 14
- További források és további olvasmányok 16

1. Jogi keretrendszer 18

- Rövid összefoglaló 18
- Modul célkitűzései 19
- Ellenőrzőlista 19
- Tanulási tartalom 20
- Példák 22
- Végső ellenőrzőlista 24
- Reflexiós gyakorlat 25
- További források és további olvasmányok 26

1. Üzleti modell 27

- Rövid összefoglaló 27
- Modul célkitűzései 28
- Ellenőrzőlista 28
- Tanulási tartalom 29
- Példák 31

• Végső ellenőrzőlista	35
• Reflexiós gyakorlat	36
• További források és további olvasmányok	37
1. Gazdasági elemzés és finanszírozáshoz való hozzáférés	39
• Rövid összefoglaló	39
• Modul célkitűzései	39
• Ellenőrzőlista	40
• Tanulási tartalom	40
• Példák	41
• Reflexiós gyakorlat	44
• További források és további olvasmányok	46
1. Kollektív vállalkozáshoz kapcsolódó kompetenciák	47
• Rövid összefoglaló	47
• Tanulási tartalom	49
• Reflexiós gyakorlat	52

MARKETING

Rövid összefoglaló

Ez a modul bevezeti a résztvevőket a marketing alapjaiba a társadalmi vállalkozások egyedi kontextusában. A hagyományos vállalkozásokkal ellentétben a társadalmi vállalkozásoknak mind kereskedelmi ajánlataikat, mind társadalmi küldetésüket kommunikálniuk kell, így a marketing hatékony eszköz a hatás és a fenntarthatóság előmozdítására. A modul a meggyőző hatástörténet és márkánarratíva felépítésének alapjait tárgyalja, amelyek kulcsfontosságúak az ügyfelek, a kedvezményezettek és a támogatók bevonásához.

A résztvevők megtanulják azonosítani és feltérképezni a kulcsfontosságú érdekelt feleket, szegmentálni és megcélozni a közönségüket, valamint testre szabni üzeneteiket, hogy azok a különböző csoportokhoz szóljanak. A modul a marketingmixet – terméket, árat, helyet és promóciót – vizsgálja, különös tekintettel arra, hogy ezeket az elemeket a vállalat társadalmi küldetéséhez és értékeihez igazítsa. Különös figyelmet kap a digitális marketing és a közösségi média, gyakorlati útmutatást nyújtva arról, hogyan lehet az online platformokat a történetmesélés, a közösségi szerepvállalás és a tudatosságépítés érdekében kihasználni.

Interaktív gyakorlatokon, valós esettanulmányokon és gyakorlati tevékenységeken keresztül a résztvevők gyakorlati marketingkészségeket fejlesztenek. Emellett elkészítenek egy alapvető marketingtervet, világos célokat tűznek ki, azonosítják a célközönségeket, kiválasztják a megfelelő csatornákat, és meghatározzák a siker mérőszámait.

A modul végére a résztvevők megértik, hogyan segíthet a hatékony marketing társadalmi vállalkozásuknak támogatókat vonzani, bizalmat építeni és tartós hatást gyakorolni közösségeikre. A modul hangsúlyozza a hitelességet, az átláthatóságot és a küldetés és a piaci igények összekapcsolásának fontosságát.



Modul célkitűzései

A modul végére a résztvevőknek képesnek kell lenniük a következőkre:

- Ismerje meg a társadalmi vállalkozások marketingjében rejlő egyedi kihívásokat és lehetőségeket.
- Dolgozz ki egy meggyőző hatástörténetet és márkánarratívát.
- Azonosítsa és vonja be a legfontosabb érdekelt feleket és célközönséget.
- Alkalmazzon digitális és hagyományos marketingstratégiákat.
- Készítsenek egy alapvető marketingtervet, amely összhangban van a társadalmi küldetésükkel.

Ellenőrzőlista

1. Értse meg a társadalmi vállalkozás alapfogalmait – küldetés, társadalmi hatás és üzleti fenntarthatóság.
2. Legyen képes világosan megfogalmazni a marketing fontosságát a társadalmi vállalkozások számára, beleértve azt is, hogy miben különbözik a hagyományos üzleti marketingtől.
3. Tanulmányozd és gyakorold egy „hatástörténet” megírását, amely elmagyarázza a vállalkozás társadalmi célját és küldetését.
4. Tekintse át az autentikus márkáépítés alapelveit, és azt, hogyan lehet a márkáépítést összehangolni a vállalat küldetésével és értékeivel.

5. Ismerkedj meg olyan történetmesélési technikákkal, amelyek érzelmileg kötődnek a közönséghez, és a komplex küldetéseket átélhetővé teszik.
6. Tanulja meg, hogyan azonosíthatja és szegmentálhatja a célközönséget, beleértve az ügyfélperszónák létrehozását is.
7. Tekintse át az érdekelt felek feltérképezésének technikáit az ügyfelek, kedvezményezettek, finanszírozók és partnerek azonosítása érdekében.
8. Értse meg a marketingmix alapjait (termék, ár, helyszín, promóció) a társadalmi vállalkozásokra vonatkozóan.
9. Tanulmányozd a digitális marketing alapjait: közösségi média, tartalomstratégia, platformválasztás és elköteleződési taktikák.
10. Tudd, hogyan kell SMART (specifikus, mérhető, elérhető, reális, határidőhöz kötött) marketingcélokat kitűzni.
11. Tekintse át a megfelelő marketingcsatornák kiválasztására vonatkozó stratégiákat a közönség és az erőforrások alapján.
12. Tanuld meg, hogyan mérheted és értékelheted a marketing hatékonyságát elemzések és visszajelzések segítségével.
13. Készítsen példákat sikeres társadalmi vállalkozási marketingkampányokra és esettanulmányokra megbeszélésre.
14. Készülj fel arra, hogy végigvezesd a résztvevőket egy egyszerű marketingterv kidolgozásának folyamatán.
15. Értse meg az üzenetküldés és a vizuális identitás következetességének fontosságát minden marketinganyagban.

Tanulási tartalom

Modul felépítése:

TÉMA	IDŐTARTAM	MÓDSZERTAN
Bevezetés a társadalmi vállalkozás marketingjébe	30 perc	Előadás, csoportos megbeszélés
A hatástörténeted és márkád meghatározása	45 perc	Mesemondás, workshop
Érdekelte felek feltérképezése és célzott kiválasztása	45 perc	Csoportos gyakorlat, esettanulmány
Marketingmix társadalmi vállalkozások számára	60 perc	Interaktív előadás, csoportmunka
Digitális marketing és közösségi média	60 perc	Bemutató, gyakorlati feladatok
Partnerségek és közösségi szerepvállalás	30 perc	Ötletelés, szerepjáték
Marketingterv kidolgozása	60 perc	Irányított sablonmunka

Bevezetés a társadalmi vállalkozás marketingjébe

- A társadalmi vállalkozások marketingje túlmutat a termékek vagy szolgáltatások értékesítésén; kommunikálnia kell a társadalmi küldetést és érzelmi kapcsolatokat kell teremtenie.
- Beszéljétek meg a kettősséget: a kereskedelmi célok és a társadalmi hatás egyensúlyba hozása.

A hatástörténet és a márkanarratíva meghatározása

- Hatástörténet: Világosan fogalmazd meg, hogy mit csinál a vállalkozásod, miért fontos, és milyen változást szeretnél létrehozni.
- Márka narratíva: Fejlesszen ki egy hiteles, küldetésvezérelt márkát, amely mind az ügyfelek, mind a támogatók körében rezonál.
- Történetmesélés: Használj valós történeteket (kedvezményezettek, alapítók, közösség) a bizalom és az elköteleződés építéséhez.

Oktatói tipp: Vezessen le egy gyakorlatot, ahol a résztvevők megfogalmazzák saját hatástörténetüket, és visszajelzést kapnak társaiktól.

Érdekelt felek feltérképezése és célzott kiválasztása

- Azonosítsa a legfontosabb érdekelt feleket: ügyfelek, kedvezményezettek, finanszírozók, partnerek, politikai döntéshozók.
- Térképezd fel a motivációikat és a döntési útjukat (miért támogatnának vagy vásárolnának tőled?).
- A közönség szegmentálása és célzása értékeik és igényeik alapján.

Oktatói tipp: Használjon egy érdekelt felek térképének sablonját, és vezesse végig a résztvevőket a saját vállalkozásukra vonatkozó kitöltésében.

Marketingmix társadalmi vállalkozások számára

- Termék: Mit kínálnak? Hogyan old meg egy társadalmi problémát?
- Ár: Vegye figyelembe a megfizethetőséget, az értékfelfogást és a társadalmi hatást.
- Hely (terjesztés): Hogyan jutnak el a termékek/szolgáltatások a közönséghez? (online, kiskereskedelem, közösségi események).
- Promóció: Hogyan fogja kommunikálni az értékeit és a küldetését? (közösségi média, események, partnerségek, hagyományos média).

Tréneri tipp: Csoportos gyakorlat egy mini marketingmix kidolgozásához egy példaértékű társadalmi vállalkozáshoz.

Digitális marketing és közösségi média

- Hozz létre egy felhasználóbarát, mobilra optimalizált weboldalt, amely digitális központként szolgál.
- Használd ki a közösségi média platformokat (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter) a történetmeséléshez, a közösségi szerepvállaláshoz és a tudatosság növeléséhez.
- Tartalommarketing: blogok, videók, hatástörténetek, gondolatvezetés.
- Használj videómarketinget a nagyobb elköteleződés érdekében.
- A szélesebb körű elérés érdekében érdemes megfontolni a Google Ads Grants programot és a célzott közösségi média hirdetéseket.
- Működj együtt a küldetéseddel összhangban lévő influenszerekkel és nagykövetekkel.

Oktatói tipp: Mutassa be egy alapvető közösségi média oldal létrehozását és egy heti posztok megtervezését.

Partnerségek és közösségi szerepvállalás

- Működj együtt hasonló gondolkodású szervezetekkel, influenszerekkel és közösségi vezetőkkel a szélesebb körű elérés és hitelesség érdekében.
- Szervezzon vagy vegyen részt rendezvényeken és workshopokon kapcsolatok és bizalom építése érdekében.

Marketingterv kidolgozása

- Segítsen a résztvevőknek egy egyszerű marketingterv kidolgozásában, beleértve:
- Célok (összhangban a küldetéssel)
- Célközönség
- Főbb üzenetek
- Csatornák és taktikák
- Idővonal és felelősségek
- A siker mérőszámai

Oktatói tipp: Biztosítson marketingterv sablont, és vezessen le egy lépésről lépésre haladó elkészítési útmutatót.

Példák

Ajánlott tevékenységek és gyakorlatok:

- Hatástörténetek workshop: A résztvevők leírják és megosztják hatástörténeteiket.
- Érdekelt feltérképezés: A csapatok feltérképezik egy hipotetikus vagy valós társadalmi vállalkozás érdekeltjeit.
- Marketingmix ötletelés: Csoportok dolgoznak ki egy marketingmixet egy mintavállalat számára.

- Digitális audit: A résztvevők áttekintik és kritizálják a meglévő társadalmi vállalkozások weboldalaikat vagy közösségi média oldalait.
- Szerepjáték: Gyakorold a társadalmi vállalkozás bemutatását különböző érdekelt csoportoknak.
- Marketingterv készítése: Irányított foglalkozás sablon használatával.

Végső ellenőrzőlista

Modul utáni elsajátítási ellenőrzőlista a facilitátorok számára:

1. Világosan el tudja magyarázni a marketing egyedi szerepét és fontosságát a társadalmi vállalkozásokban, megkülönböztetve azt a hagyományos üzleti marketingtől.
2. Segítséget tud nyújtani a résztvevőknek egy társadalmi vállalkozás meggyőző hatástörténetének és hiteles márkánarratívájának kidolgozásában és finomításában.
3. Elsajátította az érdekelt felek feltérképezését, beleértve a kulcsfontosságú érdekelt felek, például az ügyfelek, finanszírozók, partnerek és kedvezményezettek azonosítását, szegmentálását és rangsorolását.
4. Képes a közönség szegmentálására, célzására és pozicionálására (STP) vonatkozó gyakorlatokat a társadalmi vállalkozás kontextusához igazítani.
5. Érti és képes tanítani a marketingmixet (termék, ár, helyszín, promóció) a társadalmi vállalkozásokra vonatkozóan, beleértve a küldetéssel való összhangot is.
6. Jártas a digitális marketing alapjaiban – weboldalkészítés alapjai, közösségi média stratégia, tartalomkészítés és online elköteleződési eszközök.
7. Tanácsot tud adni partnerségek és együttműködések kiépítésében a marketing elérésének és hitelességének növelése érdekében.

8. Támogatni tudja a résztvevőket a SMART marketingcélok kitűzésében és azoknak az átfogó társadalmi hatáscélokkal való összehangolásában.
9. Képes irányítani egy társadalmi vállalkozás alapvető, megvalósítható marketingtervének kidolgozását.
10. Be tudja mutatni és elő tudja segíteni a gyakorlati marketingeszközök és sablonok (pl. érdekelt felek térképei, marketingterv sablonok) használatát.
11. Érti, hogyan mérhető a marketing hatékonysága megfelelő mérőszámok és visszajelzési mechanizmusok segítségével.
12. Releváns esettanulmányokkal és valós példákkal tud illusztrálni a hatékony társadalmi vállalkozási marketingstratégiákat.

Reflexiós gyakorlat

A marketing egység elvégzése után a facilitátorok a következő nyitott végű reflexiós kérdéseket használhatják a résztvevők mélyebb gondolkodásának és beszélgetésének ösztönzésére:

- Hogyan befolyásolta az érdekelt felek feltérképezésének és a célközönség meghatározásának folyamata a társadalmi vállalkozás küldetésének és kínálatának népszerűsítésével kapcsolatos gondolkodásmódját? Milyen új ismereteket szerzett a potenciális támogatóival vagy ügyfeleivel kapcsolatban a gyakorlat során?
- Hogyan kell a hatástörténetedet vagy a márkanarratívádat adaptálni a különböző közönségekkel (például finanszírozókkal, kedvezményezettekkel vagy partnerekkel) való kommunikáció során? Milyen kihívások merülhetnek fel, és hogyan kezelnéd ezeket?

- A kidolgozott marketingterv alapján mely aspektusokban érzi magát a legbiztosabbnak, és mely területeket tartja szükségesnek további feltárássra vagy támogatásra? Hogyan folytathatná marketingstratégiai tesztelését és fejlesztését a társadalmi vállalkozás fejlődésével?

További források és további olvasmányok

- Szociális vállalkozási képzési kézikönyv (RISE projekt):
https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/cd6b8f06-7987-4d7c-a73f-c9cdeb44a67b/I01_-_Social_Entrepreneurship_Training_Manual__EN_.pdf
- „A társadalmi vállalkozás marketingje” (Social Enterprise London):
<https://www.socialenterprisebsr.net/wp-content/uploads/2016/05/Marketing-Your-Social-Enterprise-Social-Enterprise-London.pdf>
- Szociális Vállalkozás Marketing Eszköztár (FSSES):
https://www.fses.hk/_ul/1716286984.pdf
- Causeartist: 7 marketingstratégia társadalmi vállalkozások számára:
<https://www.causeartist.com/marketing-strategies-social-enterprises/>
- Ailish Irvine képzés: 10 bevált digitális marketingstratégia társadalmi vállalkozások számára: <https://www.ailishirvinetraining.com/blog/10-proven-digital-marketing-strategies-for-social-enterprises>

VEZETŐI KÉPESSÉGEK, ÖNGONDOSKODÁS ÉS IDŐGAZDÁLKODÁS

Rövid összefoglaló

Ebben a modulban olyan hatékony technikákat fogsz felfedezni, amelyek segítenek elérni a régóta áhított egyensúlyt a szakmai és a magánéleted között, még nehéz helyzetekben is. Azt is megtanulod, hogyan figyelj a testedre, és hogyan reagálj az igényeire, megértve, hogy a tested a legnagyobb szövetségesed abban, hogy minden napot tisztán és vitálisan tudj szembenézni.

Gyakorlatias és hatékony stratégiákat fogsz felfedezni, amelyek lehetővé teszik, hogy hatékonyabban kezeld a napi feladataidat, miközben megőrzöd az öngondoskodáshoz szükséges energiát is. A folyamat során mélyebben megérted majd önmagad és azt, hogyan kezeled jelenleg az életedet. Különböző technikákat és tippeket fogsz felfedezni, amelyekkel hatékonyabban szervezheted meg az idődet és a prioritásaidat, biztosítva, hogy teret hagyj a jóllétednek.

Modul célkitűzései

A konkrét tanulási célok a következők:

- A vállalkozók vezetői készségeinek előmozdítása, a különböző stílusok ismertetése és a döntéshozatal elősegítése.
- Gyakorlatias és hatékony stratégiák felfedezése, amelyek lehetővé teszik számunkra, hogy hatékonyabban kezeljük mindennapjainkat.
- Az öngondoskodás tudatosítása, mint a munka és a magánélet egyensúlyának elérésében kulcsfontosságú készség.

Ellenőrzőlista

A facilitátornak ismernie kell a következőket:

- A vezetés fogalma, a különböző vezetési stílusok, és azok hatékony alkalmazása csoportkörnyezetben.
- Gyakorlati tevékenységek és dinamika a vezetői készségek fejlesztésére.
- A nemi szempontok beépítésének fontossága a vezetésbe.
- Stratégiák és csoportdinamika a hatékony döntéshozatalhoz.
- Hatékony időgazdálkodás technikái.
- Módszerek a fontos és a sürgős dolgok megkülönböztetésére.
- Megközelítések a zavaró tényezők minimalizálására és a koncentráció fokozására.
- Eszközök és módszerek az idő szervezésére és kezelésére.
- Öngondoskodási gyakorlatok az energia és a jólét fenntartása érdekében.
- Reflektív technikák a tanulságok rögzítésére és integrálására.

Tanulási tartalom

- Mi a vezetés? Csak egyetlen vezetési stílus létezik? Autokratikus. Részvételen alapuló. Szolgáltató. Megosztott.
- Van-e neve a vezetésnek?
- Döntéshozatal és vezetés. Döntéshozatali eszközök.
- A nap célja: Stratégiák rangsorolása. Gyakorlat: Válaszd ki a napi prioritásodat.
- Fókusz: A zavaró tényezők legyőzése. Hogyan maradjunk fókuszáltak.
- Energiatakarékosság: Gondoskodj a testedről, hogy feltölthesd az agyad. Hogyan ismerd fel a stresszt?
- Elmélkedj, ünnepelj és tanulj. Értékelj, mi ment jól és mi nem.
- Ingyenesen letölthető digitális időgazdálkodási alkalmazások. Tanuld meg és használd azokat, amelyek a legjobban megfelelnek az igényeidnek.
- Mi az idő, és miért fontos beosztani?
- Határozd meg a céljaidat: Hogy vagy, és milyen szeretnél lenni? Személyes és szakmai célok.
- Ismerd meg önmagad: Azonosítsd a hatékony viselkedési formákat. A tehermegosztás, a korlátozó hiedelmek, a szélhámos szindróma, az időpocsékolás.
- Tervezés, választás és rangsorolás. GTD (Getting Things Done - Elkészíteni a dolgokat) módszer.

Példák

Sorozat

Imádni fogod látni, hogy Dr. Max Goodwin a Netflixen és Amazon Prime-on elérhető "Új Amszterdam" című sorozatban olyan vezetői stílust alkalmaz, amely olyan értékeket hangsúlyozza, mint a bizalom és az alázat.

Visszaverődés

Milyen vezetői modelleket ismersz referenciaként? Női vagy férfi vezetőket?

Szerinted vannak különbségek?

Miért jelentenek ők referenciaértéket számodra?

Reflexiós gyakorlatok

1. reflexió

Most, hogy ismered a négy felsorolt vezetési stílust, melyikkel azonosulsz a legjobban? Melyikkel érzed magad a legkényelmesebben?

2. tükröződés

Felmerült már benned, hogy melyik vezetési stílus tűnik számodra a legtermészetesebbnek?

3. elmélkedés

Szeretnél kipróbálni egy másik vezetési stílust? Melyiket és miért?

Válaszd ki a napi prioritásodat

Íme egy gyakorlati feladat, amely segít kiválasztani a napi prioritást:

1. Szánj egy percet az elmélkedésre: Keress egy csendes helyet, ahol egyedül lehetsz magaddal. Hunyd be a szemed, lélegezz mélyeket, és koncentrálj a jelen pillanatra.
2. Vizualizáld a teendőidet: Képzeld el az összes feladatot és felelősséget, amivel aznap foglalkozol. Vizualizáld őket úgy, mint a levegőben lebegő elemeket magad előtt.

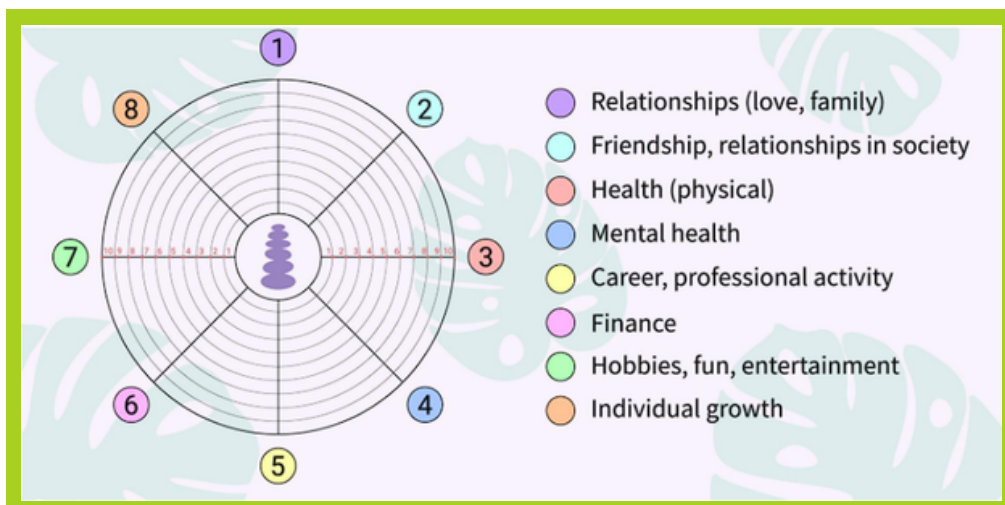
3. Kérdezd meg magadtól:

- ☐ Milyen prioritást szeretnék ma élvezni?
- ☐ Mi a legsürgetőbb?
- ☐ Melyik prioritás fogja a legnagyobb megelégedettséget okozni a nap végén?
- ☐ Mi okozza majd a legnagyobb örömet, amikor megteszem?
- ☐ Melyik visz közelebb a céljaimhoz?

Az élet kereke

Ez egy önelemző eszköz, amelyet Paul J. Meyer, a Success Motivation Institute alapítója készített.

1. Fogj egy darab papírt, és rajzolj egy ehhez hasonló kereket (bármilyen fontos területet megváltoztathatsz vagy hozzáadhatsz az életedben).
2. Most fogj egy kék és egy piros tollat (a színek nem számítanak, csak a különbözőek).
3. Használd a kék tollat, és őszintén értékeld 0-tól 10-ig terjedő skálán, hogy mennyire vagy elégedett az életed minden egyes területével (jelenlegi állapotoddal).



További források és további olvasmányok

- **Stratégiaiák a vállalkozók öngondoskodására:**

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

- **Öngondoskodási ellenőrzőlista vezetőknek a Harvard Business áttekintéséből:**

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

- Itt egy videó, amelyben James M. Lang oktató és író beszél arról, hogy miért nehéz figyelni, és milyen veszélyei vannak a multitaskingnak.

Miért nehezünkre esik figyelni? James M. Lang, oktató és író

<https://youtu.be/S4wm2zPuNYU?feature=shared>

- Vannak technikák, amelyek segíthetnek az idő hatékonyabb kezelésében. Az egyik ilyen technika a Pomodoro technika, egy olyan időgazdálkodási módszer, amely rövid, fókuszált munkaidőközöket, úgynevezett "pomodorókat" alkalmaz, rövid szünetekkel tarkítva. Ez magában foglalja egy feladat 25 perces elvégzését, majd egy 5 perces szünetet, és ezt a ciklust négyszer megismétli, mielőtt egy hosszabb, 15-30 perces szünetet tart.

Pomodoro technika

- A digitális korban számos alkalmazás és eszköz létezik, amelyeket kifejezetten a Pomodoro technika alkalmazására vagy az időgazdálkodásra terveztek.

Néhány a legnépszerűbbek közül:

- **Toggl Track. Egy követőszoftver, amely egyéni jelentéseket készít csapatod időadataiból a termelékenység és a bevétel maximalizálása érdekében.**
- **Fogalom. Egy tér kérdések megoldására, feladatok automatizálására és a projektek folytatására.**
- **Erdő. Egy alkalmazás, amely segít távol maradni a telefonodtól, és a fontos feladataidra koncentrálni.**

- Itt egy videó és podcast, amely elmagyarázza, hogyan azonosíthatod és megváltoztathatod a korlátozó hiedelmeidet. Videó: Hogyan azonosíthatod és megváltoztathatod a korlátozó hiedelmeidet | + Gyakorlati feladat
- **<https://youtu.be/0YNZK3A8JYQ?feature=shared>**
- Egy másik módszer a Getting Things Done (GTD), egy személyes hatékonyságnövelő módszertan, amely újraértelmezi az élethez és a munkához való hozzáállásunkat. Általában egy ötlépcsős munkafolyamaton megyünk keresztül a munkánk során. (1) rögzítjük a figyelmünket felkeltő dolgokat, (2) tisztázzuk, hogy mit jelentenek, és (3) rendszerezzük az eredményeket, amelyeken (4) gyakran elgondolkodunk, hogy kiválasszuk, melyik dologgal (5) foglalkozzunk legközelebb.

További információkért:

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

És itt van néhány a sok digitális eszköz közül, amelyeket virtuálisan használhatsz csoportos döntéshozatalhoz:

Loomio. Hozzatok döntéseket együtt, megbeszélések nélkül.

Murmur. A Murmur hanghívásokat tesz lehetővé Bluetooth LE-képes eszközök csoportjai között.

JOGI KERETRENDSZER

Rövid összefoglaló

Ez a modul alapvető áttekintést nyújt az oktatóknak a társadalmi vállalkozásokat szabályozó jogi keretekről Magyarországon, Spanyolországban, Olaszországban, Cipruson és Albániában. A jogi kontextus megértése kulcsfontosságú a feltörekvő társadalmi vállalkozók számára, mivel ez formálja a szervezetek létrehozását, működtetését és fenntartását az egyes országokban.

A modul a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó jogszabályokban közös általános elvek felvázolásával kezdődik, mint például az egyértelmű társadalmi küldetés követelménye, a nyereségelosztásra vonatkozó korlátozások vagy irányelvek, valamint az átlátható irányítás fontossága. Ezután kiemeli az országok közötti jelentős különbségeket. A trénereket arra ösztönzik, hogy ismerkedjenek meg mind az egyetemes elemekkel, mind az országspecifikus szabályozásokkal, amelyek befolyásolják a társadalmi vállalkozások létrehozását és működését. A modul gyakorlati tevékenységeket – például összehasonlító elemzést, irányítási szabályok kidolgozását és esettanulmány-megbeszéléseket – tartalmaz, amelyek segítenek a résztvevőknek megérteni, hogy a jogi keretek hogyan befolyásolják választásaikat és stratégiáikat.

Végül ez a modul felvértezi a trénereket arra, hogy eligazítsák a résztvevőket a jogi követelmények eligazodásában, a szervezeti felépítéssel kapcsolatos megalapozott döntések meghozatalában és a nemzeti törvények betartásának biztosításában. A trénereket emlékeztetjük arra, hogy mindig tájékozódjanak a naprakész helyi szabályozásokról, mivel a jogi keretek változhatnak, és országonként jelentősen eltérhetnek.

Modul célkitűzései

A modul végére a résztvevőknek képesnek kell lenniük a következőkre:

- Értse meg a jogi keretrendszer fogalmát és annak fontosságát a társadalmi vállalkozások fejlődése és fenntarthatósága szempontjából.
- Ismerje fel a társadalmi vállalkozást meghatározó alapvető jellemzőket és kritériumokat, mint például a társadalmi cél, a nyereségelosztási korlátok és az inkluzív irányítás.
- Elemesse, hogy a jogi keretek hogyan befolyásolják a társadalmi vállalkozások működési, pénzügyi és irányítási aspektusait, beleértve az ösztönzőkhöz és támogatási rendszerekhez való hozzáférést.
- Értékelje a különböző jogi keretrendszerek előnyeit és kihívásait, beleértve a dedikált jogi forma hatását az általános jogi struktúrák szerinti működéshez képest.
- A jogi keretek ismeretének alkalmazása gyakorlati forgatókönyvekben, lehetővé téve a megalapozott döntéseket egy adott társadalmi vállalkozási ötlet legmegfelelőbb jogi struktúrájáról a különböző nemzeti kontextusokban.

Ellenőrzőlista

1. Főbb nemzeti jogszabályok: Az adott országra vonatkozó háttér áttekintése.
2. A társadalmi vállalkozásokat meghatározó alapvető kritériumok: társadalmi küldetés, nyereségelosztási korlátok, jövedelemtermelési küszöbértékek és irányítási modellek.
3. Jogi formák vs. jogi státuszok: országspecifikus formák.
4. Regisztrációs és tanúsítási folyamatok: A nemzeti nyilvántartásokra vonatkozó követelmények.

4. Esettanulmányok, amelyek a sikeres/sikertelen megfelelést illusztrálják.
5. Érdekeltek bevonásának keretrendszerei: Irányítási modellek, amelyek megkövetelik a munkavállalók/kedvezményezettek részvételét.
6. Finanszírozás és fiskális ösztönzők: Adókedvezmények, támogatások vagy szubvenciók, amelyek az egyes országokban meghatározott jogi formákhoz/státuszokhoz kapcsolódnak.
7. EU-szintű források: az Európai Bizottság szociális vállalkozási kezdeményezése és az OECD jogi keretrendszerek tervezéséről szóló kézikönyve.
8. Helyi kapcsolattartók listája: Jogi tanácsadók, nyilvántartások vagy nem kormányzati szervezetek az egyes országokban valós idejű útmutatásért a képzés során.

Tanulási tartalom

Modul felépítése:

TÉMA	MÓDSZERTAN
Bevezetés a jogi keretekbe	Interaktív előadás, csoportos beszélgetés
A társadalmi vállalkozások alapvető jellemzői [Ország]-ban/-ben	Prezentáció, kérdések és válaszok, vezetett ötletelés
A jogi keretrendszer hatása a működésre	Esettanulmány-elemzés, kiscsoportos munka
A nemzeti keretrendszer előnyei és kihívásai	Interaktív előadás, csoportmunka
Gyakorlati alkalmazás	Facilitált beszélgetés, problémamegoldás, szerepjáték
Erőforrások és további útmutatás	Erőforrás-útmutató, nyitott kérdések és válaszok

Bevezetés a jogi keretekbe

- Definiálja, hogy mi a jogi keretrendszer!
- Magyarázza el, miért elengedhetetlen a jogi keretrendszer a társadalmi vállalkozások fejlődéséhez és fenntarthatóságához.
- Vitassa meg a jog szerepét a társadalmi vállalkozások lehetőségeinek, kötelezettségeinek és támogatásának alakításában.

A társadalmi vállalkozások alapvető jellemzői [Ország]-ban/-ben

- Írja le a társadalmi vállalkozást a nemzeti jog szerint meghatározó alapvető kritériumokat:
- Társadalmi cél vagy küldetés.
- A nyereségfelosztásra és az újrabefektetésre vonatkozó szabályok.
- Irányítási követelmények (pl. érdekelt felek bevonása, átláthatóság).
- Jelölje ki a társadalmi vállalkozások számára elérhető konkrét jogi formákat vagy státuszokat.
- Ismertesse a regisztrációs és tanúsítási folyamatot.

A jogi keretrendszer hatása a működésre

- Magyarázza el, hogy a nemzeti jogi keret hogyan befolyásolja a következőket:
 1. Napi működés és irányítás.
 2. Pénzügyi követelmények, például kereskedelmi tevékenységből származó minimumjövedelem.
 3. Irányítási és jelentéstételi kötelezettségek.
- Mutassa be a társadalmi vállalkozások számára elérhető ösztönzőket, támogatási rendszereket és adókedvezményeket.

A nemzeti jogi keretrendszer előnyei és kihívásai

- Értékelje a jelenlegi jogi környezet főbb előnyeit a társadalmi vállalkozások számára.
- Azonosítsa a gyakori kihívásokat vagy akadályokat (pl. bonyolult regisztráció, korlátozott finanszírozási lehetőségek, szabályozási korlátozások).
- Vitassák meg a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó jogszabályok és az általános jogi struktúrák (ha alkalmazható) szerinti működés következményeit.

Gyakorlati alkalmazás

- Vezesse végig a résztvevőket gyakorlati feladatokon:
 1. Esettanulmányok a nemzeti keretrendszerben működő sikeres társadalmi vállalkozásokról.
 2. Forgatókönyvek egy új társadalmi vállalkozási ötlet legmegfelelőbb jogi formájának/státuszának kiválasztásához.
 3. Egyszerű irányítási vagy megfelelési terv kidolgozása a nemzeti követelmények alapján.

Erőforrások és további útmutatás

- Adjon meg egy listát a legfontosabb nemzeti forrásokról: hivatalos nyilvántartások, jogi tanácsadók, támogató szervezetek és naprakész jogszabályi hivatkozások.

Példák

Ajánlott tevékenységek és gyakorlatok:

Bevezetés a jogi keretekbe

- *Gyors kvíz a kulcsfontosságú kifejezésekről és fogalmakról az előzetes ismeretek aktiválásához.*
- *Irányított ötletelés: A résztvevők megosztják egymással, hogy mit gondolnak a jogi keretrendszerrel, és miért fontos.*

A társadalmi vállalkozások alapvető jellemzői [Ország]-ban/-ben

- Kiegészítő feladatlap: A résztvevők definíciókat vagy kritériumokat töltenek ki a foglalkozás során.
- Fordulj a szomszédodhoz: Párokban beszéljétek meg és soroljátok fel a társadalmi vállalkozás lényegi jellemzőit, ahogyan azokat a nemzeti jogszabályok meghatározzák.

A jogi keretrendszer hatása a működésre

- Esettanulmány-elemzés: Kis csoportok elemeznek egy reális forgatókönyvet, amelyben egy társadalmi vállalkozás eligazodhat a nemzeti szabályozások között.
- Gyalogló kérdések: Minden résztvevő papírra ír egy kérdést a működési kihívásokkal kapcsolatban; a többiek a papírok körözése során további meglátásokat fűznek hozzá.

A nemzeti keretrendszer előnyei és kihívásai

- Négy sarok gyakorlat: A csoportok váltogatják az „Előny”, „Kihívás”, „Lehetőség” és „Fejedelem” feliratú flipchart lapokat, és mindegyikhez pontokat adnak.
- Amit a legnehezebbnek találok: A résztvevők kitartanak a számukra legzavarba ejtőbb kihívás mellett, és csoportként megbeszélik.

Gyakorlati alkalmazás

- Szerepjáték: A résztvevők eljátszanak különböző forgatókönyveket (pl. társadalmi vállalkozás bejegyzése, megfelelési probléma megoldása).
- Legjobb összefoglalás: A csoportok összefoglalják a megfelelés legfontosabb lépéseit, és eredményeiket bemutatják az osztálynak.

Végső ellenőrzőlista

Modul utáni elsajátítási ellenőrzőlista a facilitátorok számára:

1. Világosan megértik a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó jogi keretrendszer koncepcióját és célját az országukban.
2. Legyen képes megfogalmazni azokat az alapvető jogi jellemzőket és kritériumokat, amelyek országosan meghatározzák a társadalmi vállalkozást (pl. társadalmi küldetés, nyereségelosztás, irányítás).
3. Ismerjék az országukban a társadalmi vállalkozások számára elérhető konkrét jogi formákat vagy státuszokat, beleértve a regisztrációs és tanúsítási folyamatokat.
4. Értse meg, hogy a nemzeti jogi keretrendszer hogyan befolyásolja a társadalmi vállalkozások működési, pénzügyi és irányítási aspektusait.
5. Ismerkedjen meg a társadalmi vállalkozások számára a nemzeti jogszabályok értelmében elérhető ösztönzőkkel, támogatási rendszerekkel és adókedvezményekkel.
6. Határozza meg a társadalmi vállalkozásokra vonatkozó nemzeti jogi keretrendszer fő előnyeit és kihívásait.
7. Legyen képes a résztvevőket a nemzeti szabályok alapján eligazítani a társadalmi vállalkozási ötletükhöz legmegfelelőbb jogi struktúra kiválasztásában.
8. Magabiztosan vezényeljen le a nemzeti kontextushoz kapcsolódó gyakorlati feladatokat és esettanulmányokat.
9. Tudja, hogyan férhet hozzá a naprakész országos forrásokhoz, hivatalos nyilvántartásokhoz és jogi támogató szervezetekhez, és hogyan irányíthatja a résztvevőket ezekhez.
10. Hatékony moderálási készségek bemutatása: a résztvevők bevonása, a csoportos megbeszélések irányítása és a módszerek résztvevői igényekhez igazítása.

- 
11. Készüljön fel arra, hogy megválaszolja az országukban a társadalmi vállalkozásokat érintő jogi megfeleléssel és működési kihívásokkal kapcsolatos gyakori kérdéseket.
 12. Képesnek kell lennie a résztvevők tanulásának értékelésére és konstruktív visszajelzés adására, biztosítva a modul tanulási céljainak elérését.

Reflexiós gyakorlat

Az egység elvégzése után kérd meg a résztvevőket, hogy reflektáljanak tanulási tapasztalataikra és beszéljék meg azokat. Használd a következő nyitott kérdéseket a kritikai gondolkodás és a tartalommal való mélyebb elköteleződés ösztönzésére:

- A társadalmi vállalkozásokra vonatkozó nemzeti jogi keret melyik aspektusát találja a legnehezebbnek vagy legmeglepőbbnek, és miért?
- Hogyan gondolja, hogy az ebben a fejezetben tárgyalt jogi követelmények befolyásolják majd a társadalmi vállalkozás tervezéséhez vagy irányításához való hozzáállását?
- Véleményed szerint melyik tanulási tevékenység (pl. csoportos megbeszélés, esettanulmány, szerepjáték) segített a legjobban megérteni az anyagot, és hogyan tudnának ezek a módszerek a jövőben támogatni a munkádat?

További források és ajánlott irodalom

- **OECD Manual: Designing Legal Frameworks for Social Enterprises:**
https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/04/designing-legal-frameworks-for-social-enterprises_a9925d00/172b60b2-en.pdf
- **European Commission Report: Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe:** <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=21575&langId=en>
- **Sustainable Model for Social Enterprises and Legal Frameworks (Interreg Central Europe):** <https://programme2014-20.interreg-central.eu/Content.Node/CE-Responsible/D.T4.2.2-Guideline-manual.pdf>
- **Socioeco.org: Designing Legal Frameworks for Social Enterprises:**
https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-8377_en.html

ÜZLETI MODELL

Rövid összefoglaló

Ebben a modulban a szociális facilitátor megtanulja, hogyan kell levezetni/levezetni egy tematikus workshopot, amely a szociális és szolidáris gazdaság (SSE) üzleti modelljének tervezésére vagy finomítására összpontosít az Üzleti Modell Vásznának (BMC) segítségével. A BMC egy stratégiai menedzsment és vállalkozói eszköz, amely segít a vállalkozóknak megérteni, megtervezni, kommunikálni, kihívások elé állítani, innoválni és átalakítani üzleti modelljüket azáltal, hogy elemzi a kulcsfontosságú építőelemeket, például az értékajánlatokat, az ügyfélszegmenseket, a csatornákat és a bevételi forrásokat. Az üzleti modell célja, hogy segítsen a vállalkozóknak megérteni és világosan megfogalmazni egy vállalkozás működését, hogy az értéket teremtsen, szolgáltatson és ragadjon meg. Egy társadalmi vállalkozás esetében ez végső soron arról szól, hogy a vállalkozás hogyan fog pénzügyi (pénz) és társadalmi értéket (pozitív hatás a társadalomra) generálni, és milyen a kapcsolat a két érték között a vállalkozásban.

Ez a modul hangsúlyozza, hogy a facilitátorok hogyan tudják strukturált információk, reflexió és együttműködés révén irányítani és segíteni a társadalmi vállalkozókat egy hatékony üzleti modell előkészítésében, képessé téve őket a modellben szükséges alapvető elemek azonosítására. Különösen releváns a korai fázisú SSE vállalkozók számára, akiknek tisztán kell látniuk küldetésüket a piaccal való összehangolásban. A workshop releváns információkat, valós példákat és gyakorlati csoportmunkát tartalmaz a közös alkotás és a gyakorlati tanulás támogatása érdekében.

A modul végére a facilitátorok fel lesznek vértézve olyan utasításokkal, módszerekkel és gyakorlatokkal, amelyek segítségével a résztvevők dinamikus és hasznos workshopokon vehetnek részt.

Modul célkitűzései

A modul elvégzésével a szociális segítő képes lesz:

- Hatékonyan adja át a témát, és vezesse a beszélgetéseket, az ötletelést és a gyakorlati tevékenységeket a foglalkozások során.
- Magyarázza el az üzleti modell vászon főbb fogalmait és összetevőit az SSE társadalmi kontextusában.
- Segítsen a vállalkozóknak megtervezni, előkészíteni és felülvizsgálni üzleti modelljüket.
- Használjon olyan eszközöket, mint a vászonsablonok, esettanulmányok és példák, hogy a folyamat könnyen érthető, interaktív és befogadó legyen.
- Segítsen a résztvevőknek összehangolni társadalmi küldetésüket a bevételt generáló mechanizmusokkal.
- Hozzáférés a képzések lebonyolításához szükséges ismeretekhez, háttérinformációkhoz és anyagokhoz.

Ellenőrzőlista

A modul lebonyolítása előtt a facilitátornak a következőket kell tennie:

- ☐ Gondosan tekintse át a Közreműködők kézikönyvét és a mellékelt kiegészítő forrásokat, hogy biztosan alaposan megértse a témát és a kulcsfogalmakat.
- ☐ Előre készítse elő az összes szükséges képzési anyagot, például a prezentációkat (PPT), a kiosztott anyagokat (PDF) és a sablonokat, ügyelve arra, hogy azok világosak, lebilincselőek és jól strukturáltak legyenek.

- 
- Amikor csak releváns, igazítsa a tartalmat a helyi kontextushoz, beleértve a valós életből vett példákat és esettanulmányokat, amelyek rezonálnak a résztvevők környezetével és tapasztalataival.
 - Ismerje meg a BMC 9 alkotóelemét és azok összekapcsolódását.
 - Ismerkedjen meg az SSE vállalkozásokkal és azok üzleti modelljeivel.
 - Nyomtassa ki vagy vetítse ki a BMC-t csoportos használatra.
 - Készítsen elő filctollakat, öntapadós jegyzeteket, flipchartokat és színes filctollokat.
 - Készítse elő a tréningtermet csoportmunkához és fali dekorációhoz.
 - Legyenek kitöltött BMC-k mintái szemléltetésül.
 - Biztosítson egyszerű, érthető nyelvezetet és vizuális anyagokat.
 - Időt kell biztosítani szakaszonként (~15 perc/blokk).
 - Értse meg, hogyan támogathatja hatékonyan a résztvevőket az önálló feladatok és a közös gyakorlatok során
 - Tervezzen a témához kapcsolódó energizáló elemeket, amelyek segítenek fenntartani az elkötelezettséget és a fókuszot a foglalkozás során.
 - Hozz létre egy módszert, amellyel a résztvevők dokumentálhatják a vászonmunkájukat (fotó, sablon vagy online eszköz).

Tanulási tartalom

A képzési tartalom elkészítésekor a közösségi facilitátoroknak törekedniük kell arra, hogy az érdekes és könnyen hozzáférhető legyen vizuális elemek, interaktív eszközök és releváns források beépítésével. Használjanak képeket, infografikákat, valós példákat és történetmesélési technikákat a megértés fokozása és a mélyebb tanulás elősegítése érdekében.

A képzési tartalomnak tartalmaznia kell a hivatalos üzleti modell vászon sablont, biztosítva, hogy a formátum kövesse az eredeti keretrendszert. A képzés céljára a BMC-t a társadalmi vállalkozás kontextusához kell igazítani, tükrözve mind a társadalmi hatást, mind a pénzügyi fenntarthatóságot.

Fontos tisztázni a különbséget az üzleti modell és az üzleti terv között is:

- Az üzleti modell leírja azt az indoklást, amellyel egy szervezet értéket teremt, szállít és ragad meg¹.
- Az üzleti terv egy részletes dokumentum, amely felvázolja a stratégiát, a működést, a pénzügyi előrejelzéseket és az üzleti modell megvalósításának lépéseit.

Az anyagoknak be kell mutatniuk és el kell magyarázniuk az üzleti modell vászon kilenc kulcsfontosságú összetevőjét is:

1. **Értékajánlat:** Az a különleges érték (társadalmi és/vagy gazdasági), amelyet a vállalkozás kínál.
2. **Ügyfélszegmensek:** Az Ön által kiszolgált konkrét csoportok (beleértve a kedvezményezetteket és/vagy az ügyfeleket)
3. **Csatornák:** Azok a módok, ahogyan értéket közvetítesz és kommunikálsz a közönségeddel.
4. **Ügyfélkapcsolatok:** A kedvezményezettekkel vagy ügyfelekkel kialakított kapcsolat típusa.
5. **Bevételi források:** Hogyan szerzi vállalkozása bevételeit tevékenységei és küldetése támogatásához.
6. **Főbb erőforrások:** Azok az eszközök, amelyekre szüksége van az értékajánlat megvalósításához.

¹Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Wiley. https://vace.uky.edu/sites/vace/files/downloads/9_business_model_generation.pdf



7. **Kulcsfontosságú tevékenységek:** Azok a legfontosabb lépések, amelyeket vállalkozásának meg kell tennie a siker érdekében.
8. **Kulcsfontosságú partnerségek:** Azok a szervezetek vagy magánszemélyek, akik segítenek az értékteremtésben.
8. **Költségszerkezet:** A vállalkozás működtetésével kapcsolatos összes főbb költség.

Győződjön meg róla, hogy ezek az összetevők világosan be vannak mutatva és el vannak magyarázva a képzési anyagaiban, és hogy a társadalmi kontextus is szerepeljen. Amikor csak lehetséges, igazítsa a példákat és a nyelvet a helyi kontextushoz, hogy biztosítsa a releváns és a célközönség számára vonzó tartalmat.

Időt kell biztosítani a képzésben résztvevőknek saját üzleti modelljük kidolgozására, amelyet a képzés során kell elkezdeni, és esetleg otthon kell véglegesíteni.

Példák

A társadalmi vállalkozás üzleti modell vászon (BMC) hatékony lebonyolításához a facilitátoroknak gyakorlati tevékenységek, például csoportos megbeszélések, szerepjátékok és interaktív gyakorlatok kombinációját kell alkalmazniuk. Az alábbiakban példákat és utasításokat találunk, amelyek segítenek a facilitátoroknak a lebilincselő és produktív foglalkozások létrehozásában.

Útmutató a szociális és szolidaritási gazdaság üzleti modelljéről szóló tematikus workshopok lebonyolításához.

Készítmény

- Értsd meg a résztvevők háttérét, és ennek megfelelően alakítsd a tartalmat.
- Tűzz ki egyértelmű célokat a workshop céljaira vonatkozóan.



- Készítsen elő anyagokat: BMC plakátok, öntapadós cetlik, filctollak, szavazópontok, flipchartok, projektor. PowerPoint írók stb.
- A szobát úgy rendezze el, hogy megkönnyítse az interakciót és a vizuális segédeszközök láthatóságát.
- Teremts barátságos légkört névtáblákkal és frissítőkkal.

Opcionális mellékletek/Kézbesítendő anyagok

- Nagyméretű, nyomtatható, üres üzleti modellvásznon SSE-hez
- Öntapadós cetlik és színes filctollak
- Időzítő időzített gyakorlatokhoz
- Minta esettanulmány-kiosztók
- Online eszközök, Canva vagy Miro sablonok
- Facilitátori puskalap: tippek, kérdések és SSE példák minden BMC blokkhoz

Javasolt foglalkozás menete:

1. Üdvözet és bemutatkozás

- Üdvözljük a résztvevőket, ismertessük a program célját és a programot.
- Végezz egy jégtörő tevékenységet vagy bemelegítő játékot a kapcsolatépítés érdekében, de jobb, ha nem kapcsolódik a foglalkozás fókuszához (pl. „Mit jelent számodra az „érték” a közösségedben?”).
- A BMC rövid áttekintése és jelentősége.

2. Üzleti modell vászon és SSE adaptáció

- Mutassa be az egyes BMC blokkokat világos magyarázatokkal és példákkal.
- 1. Értékajánlat (ötletelés és csoportos megbeszélések elősegítése az értékajánlatokról)

- 
2. Ügyfélszegmensek (felhasználói szegmensek feltárása perszónák segítségével)
 3. Csatornák
 4. Ügyfélkapcsolatok (esettanulmányokkal való megbeszélés)
 5. Bevételi források
 6. Főbb tevékenységek
 7. Főbb erőforrások
 8. Kulcsfontosságú partnerségek
 9. Költségszerkezet (fenntarthatóságra és társadalmi hatásra összpontosítva tárgyalandó)
- Emelje ki, hogy a BMC miben különbözik a társadalmi vállalkozások esetében – a társadalmi értékteremtésre, a kedvezményezettekre és az ügyfelekre, valamint a vegyes bevételi modellekre összpontosít.
 - Magyarázd el a különbséget az üzleti modell vászon és az üzleti terv között.
 - Ha lehetséges, használjon egy ismert SSE-kezdemenyezés esettanulmányát az egyes blokkok szemléltetésére.

3. Interaktív csoportmunka és facilitációs technikák

- Oszd a résztvevőket kis csoportokra, hogy a BMC különböző szakaszain dolgozzanak.

Csoportos megbeszélési technikák

- Sebességvázson: Kis csoportokban 5 perc alatt ötletelnek minden blokkot.
- Körmérkőzéses megosztás: Minden résztvevő felváltva megosztja ötleteit egy adott BMC blokkban (pl. Ügyfélszegmensek), biztosítva, hogy mindenki hozzájáruljon.



- Ötletelés: Használj öntapadós cetliket, hogy a résztvevők egyénileg leírassák az ötleteiket, majd csoportosítsd a hasonló ötleteket a BMC poszterén.
- Pontozott szavazás: Az ötletek generálása után a résztvevők színes pontok segítségével szavaznak a legígéretesebb értékajánlatokra vagy csatornákra, hogy rangsorolják az ötleteket.
- „Küldetés és modell” összhang: Hasonlítsa össze egy SSE küldetését az üzleti modelljével – mi hiányzik?
- Ügyfél az első: Alkoss egy személyiséget, majd a vászon többi részét az ő igényei szerint tervezd meg.
- Szerepjátékok: Az egyik résztvevő társadalmi vállalkozót alakít, a többiek befektetőket, ügyfeleket vagy partnereket alakítanak. Ezzel szimulálhatod a visszajelzést minden egyes BMC blokkra.
- Esettanulmány-elemzés: Tekintsen át sikeres társadalmi vállalkozások példáit, és elemezze azok BMC-összetevőit.
- Vizuális térképezés: Használjon nagyméretű BMC poszttereket, öntapadós cetliket és filctollakat az üzleti modellek közös vizuális feltérképezéséhez.
- Ösztönözd a csoportokat, hogy mutassák be BMC-tervezeteiket, és kapjanak visszajelzést.
- Vászontervezés a Teamsben

Minta témák a megbeszéléshez:

- A vállalkozás által megoldani kívánt kulcsfontosságú társadalmi problémák azonosítása.
- Az ügyfélperszónák és igényeik feltárása.
- A fenntartható bevételi források megvitatása a társadalmi hatás érdekében.
- Az egyetlen értékesítési csatornára való támaszkodás kockázatainak felmérése.
- Az üzleti célok összehangolása a fenntartható fejlődési célokkal (SDG-k)

4. Összefoglalás és a következő lépések megtervezése

- Egy olyan foglalkozás vezénylese, amely az ötletek finomítását és koherens modellbe integrálását célozza.
- Dolgozz ki megvalósítható következő lépéseket hozzárendelt felelőségekkel és határidőkkel.
- Gyűjts visszajelzéseket a műhelymunka folyamatáról a folyamatos fejlesztés érdekében.

5. Nyomon követés

- Dokumentáld és oszd meg a workshopok eredményeit.
- Folyamatos támogatást és konzultációkat kínáljon az üzleti modell megvalósításához.
- Ösztönözze a tanulókat, hogy a BMC-t egy dinamikus keretrendszerként kezeljék, amely a társadalmi vállalkozás útjával együtt növekszik és változik, és amelyet rendszeresen módosítani és felül kell vizsgálni a közösségi visszajelzések és a gyakorlati kihívások alapján.

Végső ellenőrzőlista

A modul elvégzése után a szociális segítő képes lesz:

- ☐ A BMC prezentációs módszerét igazítsa a különböző SSE-csoportokhoz és tapasztalati szintekhez.
- ☐ Teremts pszichológiailag biztonságos teret, ahol mindenki kényelmesen és biztonságban érzi magát, megoszthatja ötleteit és visszajelzést adhat.
- ☐ Határozd meg, mikor kell közbelépni és irányítani a gyakorlókot, és mikor kell hátralépni és hagyni, hogy a csoport dolgozzon.
- ☐ Mutassa be, hogyan kapcsolódik a BMC a hatásmérésekhez – segítsen nekik átlátni a nagyobb képet.

- ☐ A csoport eredményeinek hatékony rögzítése.
- ☐ Használjon analóg és digitális eszközöket is (flipchartokat, online táblákat, ami a legjobban működik és megfelel a résztvevőknek).
- ☐ Kezelje a csoportdinamikát és az időzítést úgy, hogy mindenki részt vehessen a folyamatban.
- ☐ Támogasd a vállalkozókat üzleti modelljeik bemutatásában – akár egy „pitch-back” ülést is szervezhetsz.
- ☐ Dokumentáld a tanulási folyamatot fotókkal vagy online eszközökkel.
- ☐ Adjon meg egyértelmű cselekvési lépéseket, hogy a vállalkozók tudják, mit kell tenniük, és egy tervvel távozhatnak.
- ☐ Támogassa a résztvevőket a további nyomon követésben, hogy tovább fejleszthessék modelljeiket.
- ☐ Biztosítson extra anyagokat és forrásokat a mélyebb tanuláshoz.

Reflexiós gyakorlat

Íme néhány reflexiós kérdés, amelyet a facilitátorok feltehetnek a résztvevőknek az Üzleti Modell Vászonn (BMC) modul végén a kritikus elköteleződés ösztönzése érdekében.

1. Hogyan segített az Üzleti Modell Vászonn használata a foglalkozás során világosan megérteni vagy másképp gondolkodni az SSE ötletéről vagy kezdeményezéséről? Ha igen, hogyan és miért?
2. A Vászonn melyik részének kitöltése volt a legnagyobb kihívás számodra, és milyen támogatás vagy magyarázat segített a továbblépésben?

3. Hogyan befolyásolta a csoportos visszajelzés vagy megbeszélés a gondolkodásodat, és hogyan segített átalakítani a vászon egyes részeit? Milyen változtatásokat fontolnál meg az üzleti modelledben a foglalkozás után?
4. Visszatekintve a gyakorlatokra és a csoportmunkára, mely pillanatok segítettek abban, hogy a BMC-t összekapcsold a valós társadalmi hatásokkal, és lásd, hogyan tud az üzleti modelled valódi hatást gyakorolni a közösségedre?

További források és további olvasmányok

- **Strategyzer. (n.d.). The Business Model Canvas (BMC). Strategyzer.**

Retrieved from: <https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>

Editable Canva Link:

[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. (n.d.). Business Model Canvas Template in Miro.**

Editable Miro Link: <https://miro.com/templates/business-model-canvas/>

- **Social Innovation Lab. (n.d.). Social Business Model Canvas Template.**

Editable Canva Link:

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



- **Partners Albania (n.d). Idea Canvas for Social Enterprises Template**

Editable Canva Link:

<https://www.canva.com/design/DAGoRL4zkNI/KzqHOMKthhtDRCrrq77c8A/edit>

- **Swarthmore College. (n.d.). Social Business Model Canvas – Digital Collaborative Template.**

Retrieved from: <https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu>

Editable Canva Link:

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

[utm_content=DAGoLvc1Ef8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton](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). Business Model Generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Wiley.**

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

- **Burkett, I. (n.d.). Using the Business Model Canvas for Social Enterprise Design [PDF]. The Centre for Social Impact.**

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

- **Social Enterprise Institute. (2022). Social Business Model Canvas [PDF].**

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

- **Stanford Social Innovation Review. (n.d.). Social enterprise. (Articles on Social Entrepreneurship and Social Innovation.**

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



GAZDASÁGI ELEMZÉS ÉS FINANSZÍROZÁSHOZ VALÓ HOZZÁFÉRÉS

Rövid összefoglaló

Ebben a modulban elsajátíthatod a vállalkozásod pénzügyeinek – beruházások, költségek, bevételek és nyereség – kiszámításának alapjait, valamint eszközöket a gazdasági és pénzügyi életképesség kiszámításához, és azt, hogyan hozhatsz döntéseket ezen eredmények alapján.

Modul célkitűzései

A konkrét tanulási célok a következők:

- A vállalkozói projektek gazdasági és pénzügyi elemzésének alapjainak megértése.
- Készségek fejlesztése egy vállalkozói kezdeményezés gazdasági életképességének felmérésére.
- Finanszírozási források és támogatások felkutatása ezen szervezetek számára.

Ellenőrzőlista

A facilitátornak ismernie kell a következőket:

- Alapvető gazdasági és pénzügyi fogalmak.
- Hogyan lehet gazdasági fogalmakat oktató módon kommunikálni.
- Eszköz a gazdasági és pénzügyi életképesség kiszámításához.
- Mi a célja az ilyen típusú számítások elvégzésének, és miért fontosak?
- Ismerje a finanszírozási alternatívákat, és hogy melyik a legmegfelelőbb az egyes vállalkozások és magánszemélyek számára.
- Finanszírozási esetek.

Tanulási tartalom

1. Alapvető pénzügyi ismeretek: A fogalmak megértése

1. Főbb szempontok: Adók

- Mérleg, Eredménykimutatás, Cash flow kimutatás
- Bevételi előrejelzés: Hozzájárulások, értékesítés, támogatások
- Költségelörejelzés: Beruházások, fix és változó költségek
- Közvetlen és közvetett adózás. Adózási és számviteli kötelezettségek

2. Befektetési terv

3. Finanszírozási terv

4. Értékesítési előrejelzés

5. Fix és változó költségek

6. Fedezeti pont

7. Pénzforgalmi terv: Beszedések és kifizetések

8. Jövedelemkimutatás
9. Értékcsökkenés
10. Mérleg
11. Gazdasági elemzés és arányai

2. Finanszírozási lehetőségek:

1. Mikrohitelek
2. Kölcsönök és hitelkeretek
3. Kölcsönös Garancia Társaságok
4. Kockázati tőketársaságok
5. Részvételi kölcsönök
6. Köztámogatások

Gyakorlatok

Gondolatok az osztályteremben

CÉLOK

- Miért kell előzetes könyvelést készíteni? Mire való?
- Nagyon pontos előrejelzést kell készítenünk?
- Hány évig csináljuk?

KÉSZÜLÉKENYSÉG

- Ez a megvalósíthatóság garanciája?
- Megtudhatjuk, hogy beindul-e a vállalkozás?

FONTOSSÁG

- Mindig szükség van rá?
- Mikor fontosabb?

HOL KEZDJÜK A SZÁMOLÁST?

- Befektetések
- Fix költségek
- Változó költségek
- Értékesítés
- Személyzeti költségek
- Fedezeti pont

KI MIT CSINÁL?

- Kinek kell elvégeznie a számításokat?
- Hogyan csináljuk?
- Mi a mi listánk?
- Mi értelme ennek egy vállalkozó számára?

TÖLTSD KI A KEZDETI BEFEKTETÉSI TERVED. Gondold át, mire van szükséged az egyes költségvetési tételekhez:

BEFEKTETÉSI TERV
Cégbejegyzési és engedélyezési költségek
Induló költségek
Átruházás és ipari tulajdon
Számítógépes és webes alkalmazások
Berendezések
Gépek

Szerszámok és berendezések
Irodabútorok és -felszerelések
Szállítóeszközök
Számítógépes berendezések
Egyéb tárgyi eszközök
Garanciák és letétek
Készlet/kellékek
ÁFA fizetve
Kezdő készpénz

Itt megtekintheti egy logisztikai vállalat kezdeti befektetési tervét:

1. Cégalapítási és engedélyezési költségek

- Cégbejegyzés: 750 euró
- Biztosítás, engedélyek és jogosítványok: 5500 euró

2. Infrastruktúra és felszerelés

- Iroda beszerzése és beállítása: 120 000 euró
- Irodai felszerelések (bútorok, technológia stb.): 5000 euró
- Könyvelő, CRM és bérszámfejtési szoftver: 3000 euró
- Weboldal fejlesztése és elindítása: 600 euró
- Egyéb kezdeti költségek (írászerek, reklám stb.): 3500 euró

3. Kezdeti működési költségek

- Az első 3 hónap működési költségei (bérek, kellékek, közüzemi díjak): 120 000 euró

4. Teljes kezdeti befektetés

- Becsült összeg: 300 000 euró

Reflexiós gyakorlat

1. feladat. Értse meg az olyan kulcsfogalmakat, mint a bevétel, a kiadások és a fedezeti pontok.

1. Oszd a résztvevőket csoportokra, vagy dolgozzatok egyénileg.

2. Mutassa be a következő kitalált forgatókönyvet:

„Egy kis kávézót fogsz nyitni a környéken. Már kibérelted a helyiséget, és havi 1000 kávé tervezel eladni, darabonként 2 euróért. A fix havi költségeid (társadalombiztosítás és fizetések, bérleti díj, reklám, villany, biztosítás, internet) 1200 eurót tesznek ki, a változó költségeid (alapanyagok, konyhai eszközök stb.) pedig 0,50 eurót tesznek ki eladott kávéként.”

Kérd meg őket, hogy számolják ki:

- Becsült havi jövedelem.
- Teljes költségek: fix és változó.
- A fedezeti pont (hány kávé kell eladni ahhoz, hogy minden költséget fedezzen?).

Megoldás:

Becsült havi bevétel: $1000 \text{ kávé} \times 2\text{€} = 2000 \text{ €}$ Fix és változó költségek:

Fix költségek: 1200 €

Változó költségek: $1000 \text{ kávé} \times 0,50 \text{ €} = 500 \text{ €}$ Teljes költség = $1200 \text{ €} + 500 \text{ €} = 1700 \text{ €}$ Nullinus pont: Hány kávé kell eladni az összes költség fedezéséhez?

Számítás:

Egységárbevétel: 2€ Változó egységköltség: 0,50€ Egységárrés: $2 \text{ €} - 0,50 \text{ €} = 1,50 \text{ €}$ Nullpont = $\text{Fix költségek} / \text{Egységárrés} = 1200 \text{ €} / 1,50 \text{ €} = 800 \text{ kávé}$

Havonta 800 kávé kell eladni a nullszaldó eléréséhez.

2. feladat: Válassza ki a finanszírozási formáját

Fedezze fel a vállalkozásindításhoz kínált finanszírozási lehetőségeket, és elemezze, hogy melyik felel meg leginkább a különböző profiloknak.

Mutasson be a résztvevőknek három vállalkozói profilt:

A profil: Fiatal személy fedezet vagy megtakarítás nélkül, de egy nagyszerű, innovatív ötlettel.

8000 euróra van szükségük.

B profil: Felnőtt, némi megtakarítással, de vállalkozói tapasztalattal nem.

15 000 euróra van szükségük egy hagyományos helyi vállalkozáshoz.

C profil: Tapasztalattal és kapcsolatrendszerrel rendelkező személy, aki befektetést keres vállalkozása felskálázásához.

50 000 euróra van szükségük.

Adjon nekik egy listát a finanszírozási lehetőségekről (mikrohitelek, állami támogatások, banki kölcsönök, kockázati tőke stb.).

Kérd meg őket, hogy:

- Válassza ki az egyes profilokhoz a két legmegfelelőbb lehetőséget.
- Indokold meg, miért őket választották.
- Határozza meg a kapcsolódó előnyöket és kockázatokat.

További források és további olvasmányok

- **EntreComp Europe projekt**

Európai vállalkozási oktatási projekt.

Kínálat: Az EntreComp európai keretrendszeren alapuló források, amely meghatározza a vállalkozói kulcskompetenciákat. Gyakorlati eszközöket, útmutatókat és példákat kínál a vállalkozói készségek különböző kontextusokba való integrálásához.

- **Európai Iskolai Oktatási Platform**

Európai tanárképzési platform.

Ajánlatok: Ingyenes vállalkozói képzés, főként tanároknak. Hasznos azoknak a vállalkozóknak is, akiket érdekel az oktatási módszerek integrálása, vagy az, hogy megértsék, hogyan lehet az oktatáson keresztül előmozdítani a vállalkozói szellemet.

- **Vállalkozói ismeretek oktatása – Útmutató oktatóknak**

Együttműködési platform a kutatáshoz és a jó oktatási gyakorlatokhoz.

A következőket kínálja: Rövid és könnyen érthető útmutatókat az oktatás kulcsfontosságú témáiról, például a vállalkozásról. Tanároknak szól, de hasznos lehet a vállalkozók számára is, akik gyakorlatias oktatási megközelítésből szeretnének tanulni.

- **Vállalkozói ismereteket oktató források és tippek**

Vállalkozói ismeretek oktatására szakosodott akadémia (Babson College, USA).

Kínálat: Tanácsok, cikkek és gyakorlati források a vállalkozással kapcsolatban. Oktatóknak és magas szintű vállalkozóknak szól, különös tekintettel az innovációra, a vállalkozói gondolkodásra és az üzleti oktatásra.

KOLLEKTÍV VÁLLALKOZÁSHOZ KAPCSOLÓDÓ KOMPETENCIÁK

Rövid összefoglaló

A vállalkozói készséget, amelyet hagyományosan individualista szemszögből vizsgáltak, egyre inkább kollektív dimenziói miatt ismerik el. Az Európai Vállalkozói Kompetenciakeret (EntreComp) 15 kompetencia átfogó készletét kínálja három területen: Ötletek és Lehetőségek, Erőforrások, valamint Cselekvés. A kézikönyv ezen része a „Másokkal való együttműködés”, a „Mások mozgósítása” és az „Erőforrások mozgósítása” kompetenciákra összpontosít. Ezek nem elszigetelt készségek, hanem mélyen összefüggőek és létfontosságúak a kollektív vállalkozói vállalkozások, valamint a szociális és szolidáris gazdasági kezdeményezések sikeréhez és fenntarthatóságához.

Az „Együttműködés másokkal” alapvető alapot képez, biztosítva, hogy a kollektív erőfeszítések harmonikusak, produktívak és rugalmasak legyenek. Hatékony csapatmunka, kommunikáció és konfliktusmegoldás nélkül a közös vállalkozás kiépítésére irányuló bármilyen kísérlet valószínűleg kudarcot vall. Erre az alapra építve a „Mások mozgósítása” a kollektív cselekvést azáltal emeli, hogy inspirálja és bevonja az egyéneket és a közösségeket egy közös jövőkép felé.

Passzív csoportokat aktív mozgalmakká alakít, ami elengedhetetlen a széles körű támogatás és részvétel megszerzéséhez, amelyre számos SSE-kezdemenyezés támaszkodik. Végül az „Erőforrások mozgósítása” biztosítja ezen kezdeményezések éltető erejét.

A kollektív vállalkozás és a szociális gazdaság kontextusában ez gyakran nemcsak a pénzügyi tőke megszerzését jelenti, hanem az emberi tőke (önkéntesek, készségek) és a társadalmi tőke (hálózatok, bizalom) kreatív kihasználását is, gyakran innovatív és közösség által vezetett mechanizmusokon, például közösségi részesedéseken vagy természetbeni hozzájárulásokon keresztül. A kollektív vállalkozás olyan folyamatra utal, amelyben több személy működik együtt a lehetőségek azonosítása, létrehozása és megragadása érdekében, megosztva a kockázatokat, az erőforrásokat és a jutalmakat. A kollektív vállalkozási kezdeményezések gyakran különböző szervezeti formákban nyilvánulnak meg, beleértve a szövetkezeteket, a társadalmi vállalkozásokat, a közösségi vagyonkezelői alapokat és más szociális gazdasági kezdeményezéseket. Az SSE a szervezetek és tevékenységek széles skáláját öleli fel, amelyek a társadalmi és környezeti célokat helyezik előtérbe a profitmaximalizálással szemben, a szolidaritás, a demokratikus kormányzás és a helyi beágyazottság elvein működve. A csoportokban való hatékony munkavégzés, a kollektív cselekvés ösztönzése és a sokszínű eszközök összevonása alapvető fontosságú az ilyen kezdeményezések sikere és fenntarthatósága szempontjából.

A következő workshop interaktív, részvételen alapuló és tapasztalati jellegű lesz, arra ösztönözve a résztvevőket, hogy reflektáljanak saját tapasztalataikra, és új ismereteiket valós, a kollektív vállalkozások és az SSE szempontjából releváns helyzetekben alkalmazzák.

Ez a workshop kifejezetten a kollektív vállalkozás, valamint a szociális és szolidáris gazdaság (SSE) alapelveihez és gyakorlataihoz kapcsolódik, kiemelve azok létfontosságú szerepét a társadalmi és gazdasági jólétet szolgáló együttműködésen alapuló vállalkozások előmozdításában.

Tanulási tartalom

Műhely utasítások

Célközönség: Törekvő és jelenlegi kollektív vállalkozók, SSE kezdeményezések tagjai, közösségi vezetők, és bárki, akit érdekel az együttműködésen alapuló társadalmi hatású projektek indítása vagy fejlesztése.

Általános célkitűzés: A résztvevők felvértezése gyakorlati készségekkel a „Másokkal való együttműködés”, a „Mások mozgósítása” és az „Erőforrások mozgósítása” terén egy kollektív vállalkozói vagy SSE-kezdeményezés közös kidolgozása révén, elősegítve azok összekapcsoltságának holisztikus megértését.

Eszközök: Flipchartok, filctollak, öntapadós jegyzetek, nagyméretű papírlapok, tollak, projektor, tábla, minta projektsablonok/munkalapok, időzítő.

A „mi” ereje

Röviden ismertesse a workshop célját: a „Másokkal való együttműködés”, a „Mások mozgósítása” és az „Erőforrások mozgósítása” szinergiájának megtapasztalása kollektív vállalkozói projektek kidolgozása során, különösen a szociális és szolidáris gazdaság (SSE) keretében.

Hangsúlyozd, hogy ezek nem elszigetelt készségek, hanem létfontosságú, egymástól függő mozgatórugók a közös hatás érdekében.

Jégtörő (15 perc): "Közös álmom" - Kérd meg a résztvevőket, hogy röviden osszanak meg egy álmot a közösségükkel vagy a társadalmukkal kapcsolatban, amelyről úgy vélik, hogy csak közös erőfeszítéssel valósítható meg. Ez azonnal együttműködési hangvételt teremt, és a társadalmi hatás iránti vágyukra reagál.

Közös ötletelés és csapatalakítás (30 perc)

Ötletelés társadalmi és közösségi kihívásokról (15 perc): Nagy csoportként ötleteljtek a közösségeket érintő sürgető társadalmi, környezeti vagy gazdasági kihívásokról (pl. élelmiszer-pazarlás, idősek elszigeteltsége, megfizethető lakhatás hiánya, helyi gazdasági hanyatlás). Írjátok fel az ötleteket öntapadós cetlikre, és csoportosítsátok a hasonló témákat egy flipcharton.

Ötletkiválasztás és csapatalakítás (15 perc)

A résztvevők egyénileg választanak egy kihívást, ami iránt lelkesednek. Hozz létre 3-4 kis, sokszínű „projektcsapatot” (csapatonként 1-3 fő) a közös érdeklődési körök/kihívások köré.

Csapatfeladat: A résztvevők csapataikban elkezdnek „együttműködni másokkal”, hogy egy kihívást egy potenciális kollektív vállalkozói vagy SSE megoldási ötletté finomítsanak. Világos, közös jövőképet kell kialakítaniuk a javasolt kezdeményezésükre vonatkozóan. A facilitátor megfigyeli és mentorálja a hatékony csapatkommunikációt és a korai szerepkörök meghatározását.

A meggyőző jövőkép megalkotása (20 perc):

A csapatok mélyebben beleássák magukat a választott megoldásba. Hogyan működne? Milyen problémát old meg? Kinek válik hasznára?

Fókusz: Hogyan lehet ezt a víziót meggyőzően megfogalmazni, hogy másokat is inspiráljunk? Mi a történet?

Csapatfeladat: Találjanak ki egy világos, tömör és inspiráló nevet, valamint egy 60 másodperces „mobilizációs prezentációt” a közös kezdeményezésükhöz.

Pitching gyakorlat és visszajelzés (20 perc):

Minden csapat kiválaszt egy szóvivőt (vagy társszóvivőket), aki a 60 másodperces előadását egy másik csapatnak tartja.

Kollégiumi visszajelzés: A meghallgatást végző csapat konstruktív visszajelzést ad arról, hogy mennyire volt hatékony a prezentáció a „mások mozgósításában” (pl. Világos volt a vízió? Inspiráló volt? Közös értéket közvetített?).

A csapatok felváltva ismétlődnek.

Plenáris kibeszélés: Rövid áttekintés arról, hogy mitől volt egy prezentáció valóban mozgósító. Hangsúlyozza, hogy a világos jövőkép és a meggyőző kommunikáció mennyire kulcsfontosságú a csapattagok, önkéntesek és támogatók vonzásához az SSE-ben.

Az erőforrások azonosítása (20 perc):

Az erőforrások kibővített meghatározása: Ismételten hangsúlyozni kell, hogy az erőforrások túlmutatnak a pénzen (pl. emberi készségek/ önkéntesek, fizikai terek, berendezések, hálózatok, tudás, közösségi bizalom, hírnév, idő, természetbeni támogatás).

Csapatfeladat: Minden csapat közös kezdeményezésre ötletel az összes szükséges erőforrásról. Ezután minden szükséges erőforráshoz először a lehetséges nem pénzügyi forrásokat, majd a pénzügyieket ötletelik. Meg kell határozniuk, hogy kit keresnének meg, és milyen értékajánlatot kínálnának cserébe.

Plenáris megbeszélés: Gyors reflexiók a kihívásokról és a sikerekről.

Hangsúlyozd, hogy a kreatív találékonyság és az erős kapcsolatok építése mennyire kiemelkedő fontosságú az SSE-ben.

Személyes elkötelezettség: Kérje meg a résztvevőket, hogy nevezzenek meg egy gyakorlati lépést, amelyet meg fognak tenni ezen integrált kompetenciák saját életükben vagy kezdeményezéseikben való alkalmazása érdekében.

Reflexiós gyakorlat

Hogyan befolyásolta közvetlenül a „Másokkal való együttműködés” a képességedet, hogy „Mobilizálj másokat” a víziód érdekében?

Hogyan befolyásolta a „Mások mozgósítása” (pl. támogatás megszerzése) az erőforrások azonosításának és mozgósításának képességét?

Mit tanult a kollektív vállalkozás és az SSE-kezdeményezések egyedi erőforrás-mobilizációs stratégiáiról és együttműködő jellegéről?



CREASSE.EU



This project has been funded with support from the European Commission under the Erasmus+ Programme. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project number: 2024-1-ES01-KA220-ADU-000256807.