










Who we are

-  REGIONAL DEVELOPMENT AGENCY OF RODOPI S.A (ANRO S.A.) – GR
-  Municipality of Haskovo – BG
-  Chamber of Commerce and Industry of Xanthi – GR
-  Drama Chamber – GR
-  GNOSI ANAPTIXIAKI NGO – GR
-  Haskovo Chamber of Commerce and Industry – BG
-  Reconstruction and Development Union – BG
-  Faculty of Economics and Social Sciences, University of Plovdiv "Paisii Hilendarski" – BG
-  University of Macedonia - Department of Educational and Social Policy – GR



YOUR STEPS TOWARDS SOCIAL ENTREPRENEURSHIP



ТВОИТЕ
СТЪПКИ КЪМ СОЦИАЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Ο ΔΡΟΜΟΣ
ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

"The Project is co-funded by the European Regional Development Fund and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A "Greece-Bulgaria 2014-2020" Cooperation Programme."

TABLE OF CONTENTS • ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ • СЪДЪРЖАНИЕ

Roadmap - Social Entrepreneurship Your steps towards social entrepreneurship	3
Οδικός Χάρτης- Κοινωνική Επιχειρηματικότητα Ο δρόμος προς την κοινωνική επιχειρηματικότητα	18
Пътна карта – социално предприемачество Твоите стъпки към социално предприемачество	33

The Roadmap for Social Entrepreneurship was developed by a team at the Faculty of Economics and Social Sciences at Plovdiv University “Paisii Hilendarski” under the Social Forces project, Contract № B2.9c.04 of 18.10.2017, / 1029 NDP/, with financial support of the European Regional Development Fund (ERDF) through the Cross-border Cooperation Program "INTERREG VA Greece - Bulgaria 2014 - 2020".

The content of this Roadmap for Social Entrepreneurship does not reflect the official position of the European Union.

Ο Οδικός Χάρτης για την Κοινωνική Επιχειρηματικότητα αναπτύχθηκε από μία ομάδα στο Τμήμα Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών στο Πανεπιστήμιο του Plovdiv “Paisii Hilendarski” στο πλαίσιο του έργου Social Forces, Contract № B2.9c.04 of 18.10.2017, /1029 NDP/, με οικονομική στήριξη από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ERDF) μέσω του Προγράμματος Συνεργασίας "INTERREG VA Greece- Bulgaria 2014- 2020". Το περιεχόμενο του Οδικού Χάρτη για Κοινωνική Επιχειρηματικότητα δεν αντανακλά την επίσημη θέση της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Пътната карта за социално предприемачество е разработена от екип към Факултета по икономически и социални науки при Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“ по проект Social Forces, Договор № B2.9c.04 от 18.10.2017 г., /1029 НПД/, с финансовата подкрепа на Европейския фонд за регионално развитие (ЕФРР) чрез Програмата за трансгранично сътрудничество „ИНТЕРРЕГ V-A Гърция – България 2014 – 2020 г.“

Съдържанието на настоящата пътна карта за социално предприемачество не отразява официалната позиция на Европейския съюз.



START PREPARED!

Basic concepts:



1. Entrepreneurship.

According to Australian researcher Joseph Schumpeter, the only qualities one must possess to be an entrepreneur are "will and action". The main and distinguishing feature of entrepreneurs is the power and courage to "create and implement a new plan, even if they do not have the necessary market knowledge". The success of everything depends on intuition, the ability to see things in a way that later turns out to be right. A key characteristic of an entrepreneur is his or her ability to do new things or to do things that already exist in different way.

2. Social entrepreneurship.

Mechanism or process of solving social problems in society; creating social welfare through profitable activities; attempting to combine resources in a new way; a type of value-creating innovation that will benefit certain groups of society or the entire community. Social entrepreneurs are striving to solve major problems in society, such as poverty, health care, education, equal opportunities, etc.

3. Social entrepreneur.

A person who has a vision for a social change that he wants to achieve, risks doing it, creative and has leadership skills.

4. Social enterprise.

An enterprise whose business activity has a pronounced social impact on persons from vulnerable social groups. The social enterprise sets itself non-profit (socially significant) goals, using the realized profit to achieve the social goals.

5. Persons from vulnerable social groups.

Persons in need of help in equalizing their social and living standards with those of other members of society.

6. Social effect.

Improvement of the social status of persons from vulnerable social groups. The social effect is not a partial or single, but a permanent accompanying activity of the enterprise.

7. Financing opportunities for the social enterprise.

The social enterprise may use the following financing options: state and municipal budgets; operating income; donations; direct government funding.

8. Activities of the social enterprise.

The social enterprise mainly performs the following activities: provision of social services; provision of health services; provision of educational services; other services.

9. Social enterprise marketing.

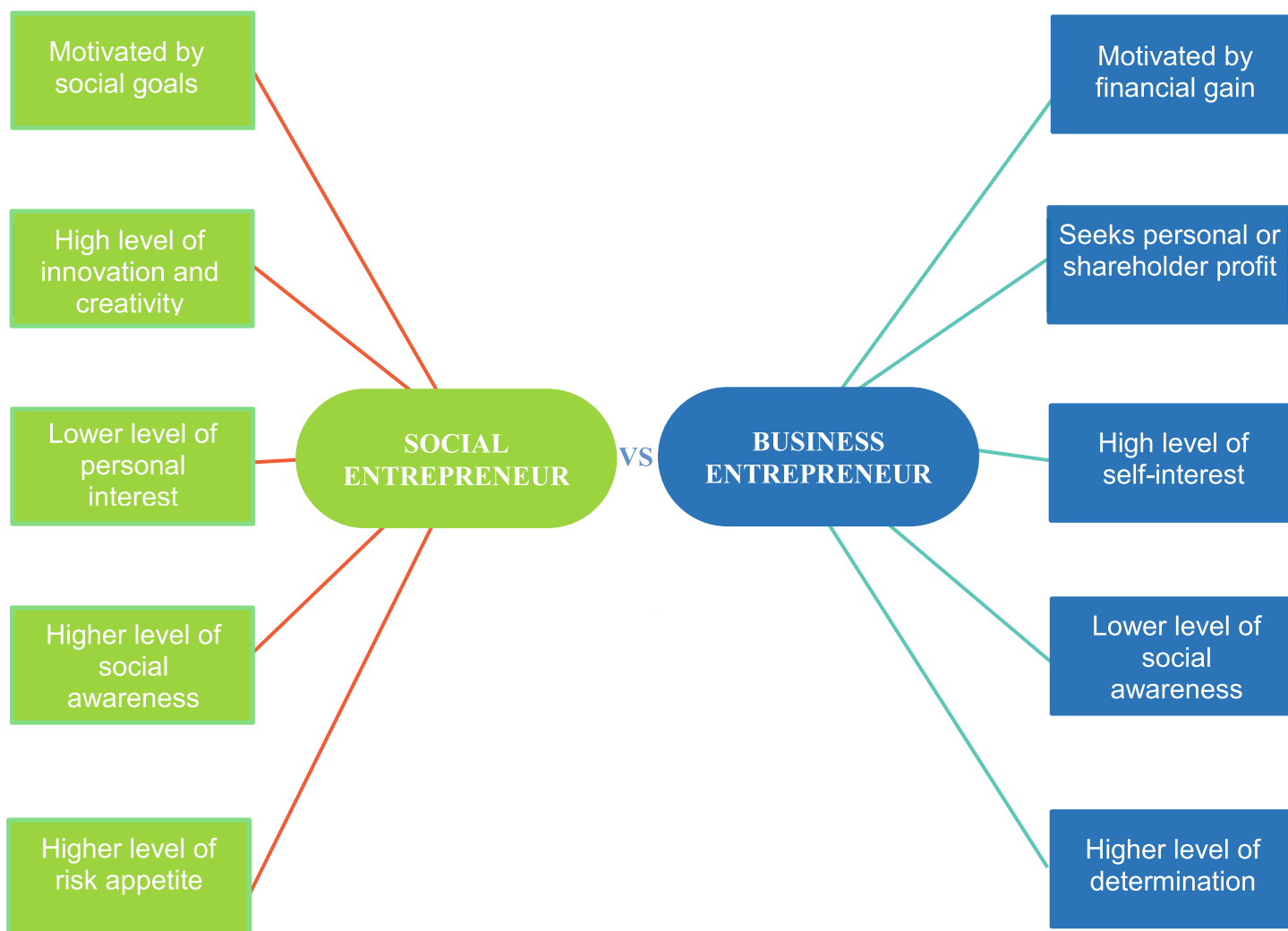
Social enterprise marketing is focused on answering the following questions: What is your target market ?; What are the needs of your target users ?; How do you meet these needs ?; How will you communicate the value you offer to your target markets?

10. Value proposition.

The value proposition determines the main difference between a business entrepreneur and a social entrepreneur. A business entrepreneur creates value that serves the markets and generates financial profit. The social entrepreneur creates value that provides benefits to society.



SOCIAL ENTREPRENEUR AND BUSINESS ENTREPRENEUR



The social entrepreneur:

- CREATIVE
- SELF-CONFIDENT
- CONSTANT IN HIS ACTIONS
- DECISIVE
- WORKS IN TEAM
- UNDERSTANDS SOCIETY'S PROBLEMS
- LEADER
- MAKES CONTACTS
- LIKES THE CHANGE
- ORIENTED TO THE OPPORTUNITIES FOR A SOCIAL CHANGE
- ENCOURAGES AND INSPIRES
- OTHERS
- INVOLVED IN THE ACTION AND ACHIEVING THE SOCIAL GOAL
- INVOLVED

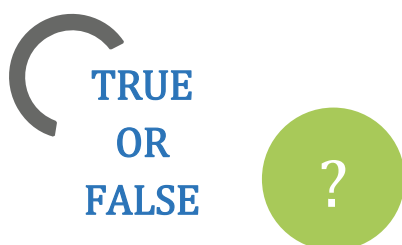


CAN YOU BE THE NEXT SOCIAL ENTREPRENEUR





WHAT ELSE DO WE KNOW ABOUT SOCIAL ENTREPRENEURSHIP



1. The skills of the social entrepreneur can be learned and acquired.

Answer: True

2. Social entrepreneurship and business entrepreneurship require completely different skills.

Answer: False

3. Social entrepreneurship is about finding, evaluating, and taking advantage of an opportunity for financial gain.

Answer: False

4. The main questions you need to find the answer to before starting a social enterprise are?

- Does my idea solve a problem?
- Who will benefit from my idea?
- How can I reconcile profit with the social cause I have in order to start a developing social enterprise?

Answer: True

5. Surprises are the entrepreneur's "normal daily routine". Flexibility is his core skill.

Answer: True

6. The world today can be described in four words: volatility, uncertainty, complexity and uncertainty. You will never be in your comfort zone when running a social enterprise.

Answer: True

7. You can always foresee all the risks and potential obstacles when you decide to start a social enterprise.

Answer: False

8. Count on partnership. Sharing resources is more efficient.

Answer: True

9. Social enterprises are socially oriented organizations that apply market strategies to achieve social goals. Social enterprises measure social (people), environmental (planet) and economic (profit) success.

Answer: True

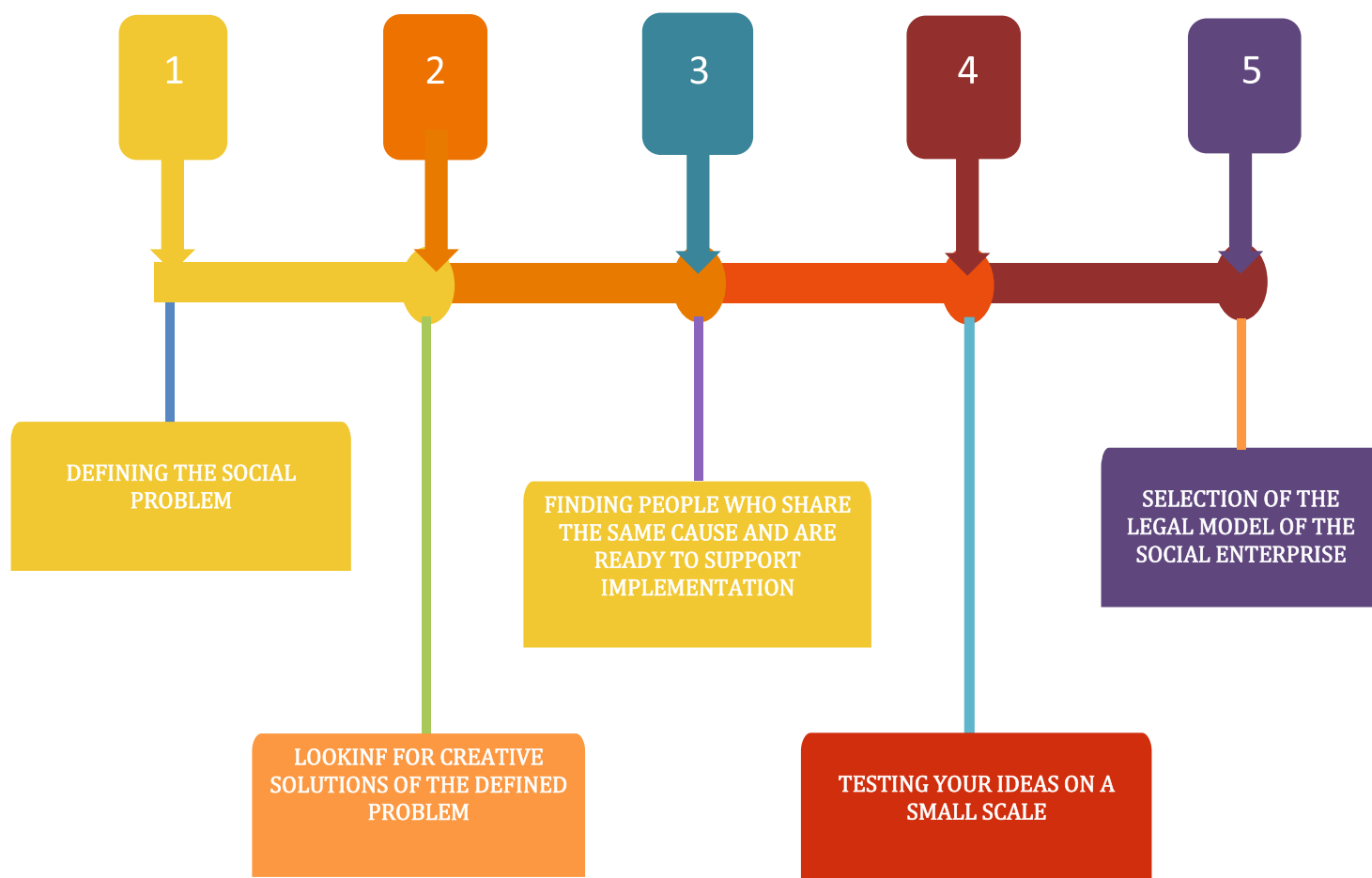
10. The social entrepreneur generates ideas and solutions that are aimed at solving a social problem. They are ethical and easy to apply and understand.

Answer: True





YOUR STEPS TOWARDS ENTREPRENEURSHIP WITH SOCIAL EFFECT

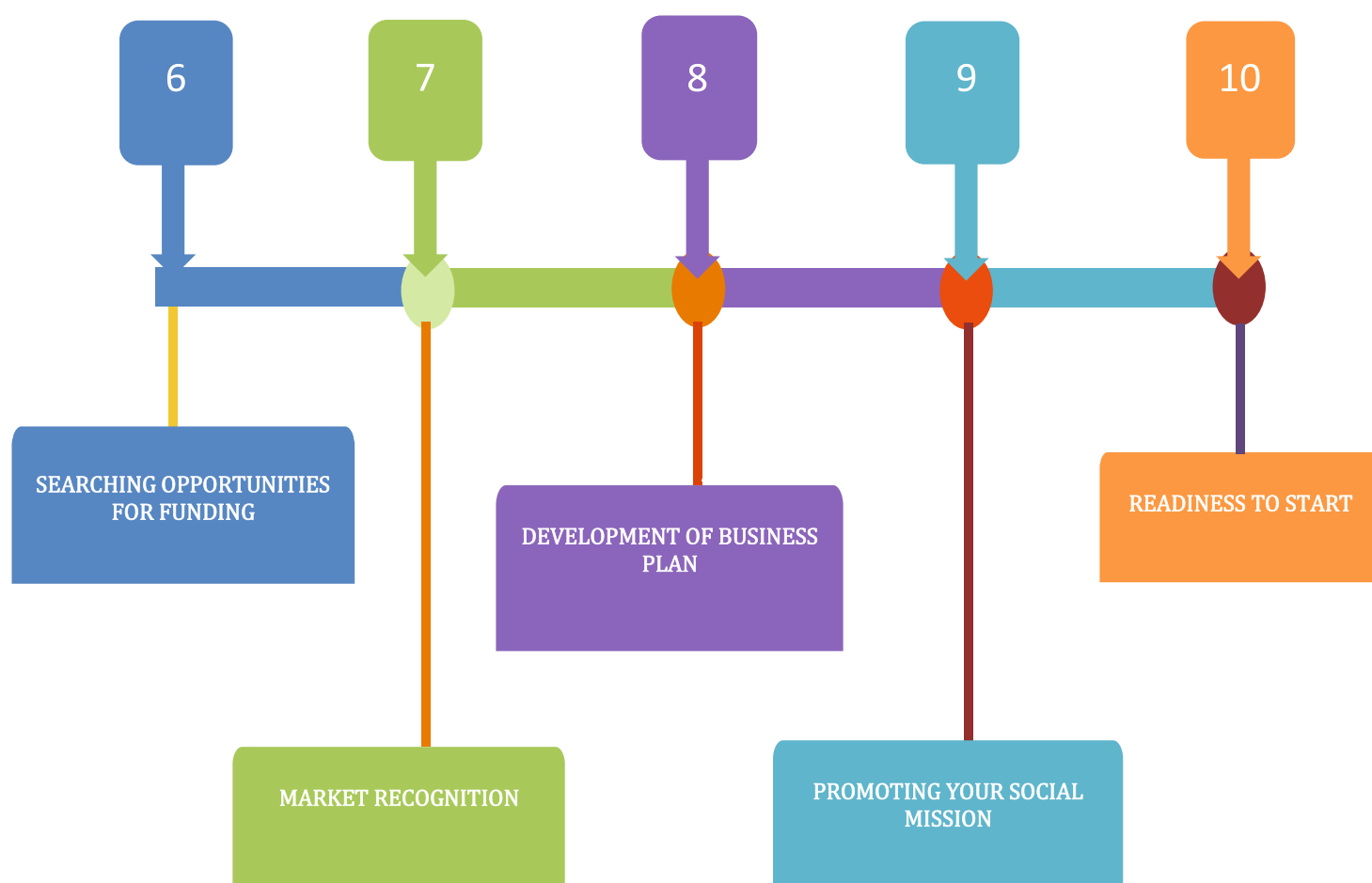


DO NOT FORGET:

1. Starting prepared and informed about the essence of social entrepreneurship.
2. Seek advice and meet other social entrepreneurs. Usually, they are ready to tell you how they got started and share their experiences.
3. Think about your social mission and how different it is.



YOUR STEPS TOWARDS ENTREPRENEURSHIP WITH SOCIAL EFFECT





YOUR STEPS TOWARDS ENTREPRENEURSHIP WITH SOCIAL EFFECT

1



Step 1: DEFINING THE SOCIAL PROBLEM

This is a problem that requires change and specific efforts or action is needed to resolve it. Questions: Who is affected by the problem? Where can these people be found? What are the reasons that cause this social challenge? Are there examples of such solutions in practice?

2



Step 2: LOOKING FOR CREATIVE SOLUTIONS OF THE DEFINED PROBLEM

Generation of creative ideas for solving the defined problem. Think innovatively, gather information and don't be afraid to believe in your ideas. Meet and interact with different people, including people who are members of a vulnerable social group.

3



Step 3: FINDING PEOPLE WHO SHARE THE SAME CAUSE

The best social entrepreneurs do not work alone, but build teams of supporters. Your ability to encourage and persuade others to believe in the value and feasibility of your social goal determines the successful completion of Step 3.

4



Step 4: TESTING YOUR IDEAS ON A SMALL SCALE

Why waste time, energy, and money on ideas that may fail. Test your ideas by refining and adapting them based on feedback.

5



Step 5: SELECTION OF THE LEGAL MODEL OF THE SOCIAL ENTERPRISE

Step 5 requires the answers to questions such as: Is it necessary to register a new legal entity? Is there a ready structure that can be used? Can they join forces with another who is dedicated to the same social mission? Are there potential partners such as: governmental or private entities, educational institutions or non-governmental organizations?



YOUR STEPS TOWARDS ENTREPRENEURSHIP WITH SOCIAL EFFECT

6



Step 6: **SEARCHING OPPORTUNITIES FOR FUNDING**

The key to obtaining funding is to be able and to be ready to demonstrate passion and dedication to your social cause. You need to show why your business is sustainable. You still need to show very clearly where the investors' money is going.

7



Step 7: **MARKET RECOGNITION**

Determination, dedication and passion are not enough to achieve your social goals. Your business cannot survive and be sustainable unless it generates revenue. To accomplish this step, you need to find answers to questions such as: Which social group should I target? What are its main features? How many people does it cover? Analysis of existing and potential users. Competition analysis. Analysis of the elements of the marketing mix (4 Ps): product, price, place and promotion.

8



Step 8: **DEVELOPMENT OF BUSINESS PLAN**

When preparing a business plan for your social idea, you need to answer the following questions: What is your idea? Who are your customers? Who will benefit from what you do? How will you promote your business? Who else is currently doing anything close to what you will do? What are the steps to achieve your social goal? What resources do you need to achieve the social goal? What is the amount of revenue you expect from your business? What is the cost of doing business?

9



Step 9: **PROMOTING YOUR SOCIAL MISSION**

Communicate your social mission. The goal is for it to be heard and to be in line with the values of your target audience.

10



Step 10: **READINESS TO START**

Society needs you. Work hard and develop your social cause. Success!



MEET OTHER SOCIAL ENTREPRENEURS

Name: SIANA KISYOVA
AREA: MANUFACTURING OF COSMETIC PRODUCTS



THE BEGINNING:

?

What prompted you to engage in social entrepreneurship?

The reason for this is that I suffered a disability myself. Then I received information that there is an agency for disabled people, which assists start-up businesses and provides preferential conditions. I was working in the field of hotel supplies. At that time, regulations were introduced that these supplies had to be packed. I recognized an opportunity. No big investment was needed. I applied for a project and was approved, then I bought the first machine I needed to be able to go out on the market. So gradually, I grew up as an enterprise and hired disabled workers. I developed it as a specialized enterprise employing up to 50% of people with disabilities.

THE IDEA:

?

What is your main business activity?

The problems that accumulate in society, the degraded environment, all result in the necessity of products with natural content, ecological, and the Bulgarian nature is extremely rich in such products.

THE PRODUCT:

?

What are the products of your enterprise?

The company is engaged in the production of cosmetic products and in particular solid soaps in all their varieties as well as liquid soaps.

THE TEAM:

Our team of scientists develops different recipes, which we implement in the production process.



MEET OTHER SOCIAL ENTREPRENEURS

THE SOCIAL EFFECT:

?

What is the social role of your enterprise?

Our employees are representatives of specific groups. A number of them are deaf - the first group. They are part of the production process. It turned out that they did very well, but they were always positioned in the right places. Their inclusion is not so easy, but it is a challenge that we are aware of and we are doing our best to make it work. We also have people with cerebral palsy, little people. I cannot choose who will apply for the job. I decide whether I can immediately position the applicant at the appropriate machine. We even make sure the machines we buy are suitable for their capabilities. We integrate these people into the labor market. For example, a person with cerebral palsy, who is 40 years old and no one had offered him a job before, has been such a disciplined person. Now he lives an absolutely normal life.

THE EXPERIENCE:

?

Should the social entrepreneur have any specific skills to be able to manage such a business?

You must have experience as a manager. My work experience has helped me a lot. It is necessary to have knowledge of the different production stages and to have dealt with different situations. You have to decide where your level of competence is and when you get there to position yourself and organize the process accordingly. Every step gives you experience. Experience is a plus.

SPECIFIC SKILLS:

If one has really accepted this idea, he can develop it and make it happen. However, skills such as communicativeness, networking, teamwork, partnership and foreign language skills are essential.

PARTNERSHIP:

?

Do you seek contact with other social enterprises?

We are searching for one another. We try to tell the governing bodies what we need. We have a very good partnership relationship with disability related structures, such as in Turkey, for example. We assist each other. Recently, a colleague in my industry was approached by a large French company. He cannot cope alone and is looking for my assistance to create a product according to their requirements.



MEET OTHER SOCIAL ENTREPRENEURS



OBSTACLES:



What are the main issues that prevent you from developing social entrepreneurship?

These types of enterprises do not receive enough attention and support from the state. The idea is very nice, but many things are missing to make it complete. We have seen similar structures in Belgium. We are trying to convey what we see to our governance structures. For example, at present, the Edirne municipality makes gift sets for all the guests of the municipality. These gift kits include products from such businesses. Thanks to this, they gain popularity. That is the least that can be done and it does not require any serious investment and effort.

What hinders us most is that we need markets; we find it hard to find them ourselves. Part of the promotion, in my case, includes participations at various exhibitions around the world, but we need to be eligible to preferential treatment.



DEVELOPMENT:



Who can help the development of social entrepreneurship?

There are people who live with the social cause. Their spirit should be used. There is a need for communication to show these people what opportunities they have. The university also has a major role to play. There are many people who have ideas, but they do not know how to implement them, who to share them with. Now is the moment to have these people involved and trained. It is necessary to inform the young people and engage them in a social cause and I absolutely support this.



MEET OTHER SOCIAL ENTREPRENEURS

Name: ANODOS
AREA: SOCIAL & HEALTH CARE



THE BEGINNING:

?

What prompted you to engage in social entrepreneurship?

The Urban Non Profitable Company “Anodos”, founded in 2001, in order to make a significant contribution in forming an integrated social service that provides social and health care, outpatient recovery and rehabilitation services, in line with European standards and in accordance with the rising needs of population groups.

THE IDEA:

?

What is your main business activity?

“Anodos” provides health and social care services.
In the context of community work, “Anodos” designs and implements interventions that reinforce and embellish the services of citizen – focused institutions.
In the context of community psychiatry and community mental health, “Anodos” develops and implements actions in order to combat social exclusion and enhance vulnerable population groups; fosters collaboration with Public and Private Educational Institutions for the training of students of Humanitarian Schools; offers internship programs to professionals and volunteers.

THE SERVICES:

?

What are the services of your enterprise?

- Support and Social Care Services
- Mental Health Services
- Educational and Training Services in collaboration with educational institutions
- Instant Community Intervention Services

THE TEAM:

We are a team which distinguishes for the complementarity of knowledge, experience, skills and characterized by common will to become a valuable point of reference for the people we serve. Our team includes various professionals such as social workers, psychologists, nurses, etc.



MEET OTHER SOCIAL ENTREPRENEURS

THE SOCIAL EFFECT:

?

What is the social role of your enterprise?

Our enterprise through networked services aims to support the community and reinforce individuals who belong to vulnerable social groups. The goal is to minimize the number of individuals who are at risk of poverty, suffering material deprivation, as well as to create a secure social support network that will combat social exclusion and will ensure access to basic services like medical care, housing and education, for all. For example, in cooperation with local municipalities the company develops Structures for social intervention.

Also Anodos takes action in informing the wider community and raising public awareness on issues concerning the process of stigmatization and social exclusion, the combat of mental health problems, unemployment and poverty by organizing work shops and events, fostering collaboration with social services, unions and clubs.

PARTNERSHIP:

?

Do you seek contact with other social enterprises, social partners, local authorities or organisation?

The company has cooperation protocols with Public Institutions in order to implement students' internships.

The company has been in a long term collaboration with the department of Psychology at Panteion University, as well as the department of Social Work at TEI Athinon.

Internships include theoretical and practical training, supervision and evaluation.

At the same time, in collaboration with other Universities and Technical Institutions and in the context broad humanitarian studies, staff members perform informative presentations to students.

Also Anodos cooperates with local municipalities in order to develop Structures for social intervention such as Social Groceries, Municipal Vegetable Gardens, Social Pharmacies, etc



CHECK LIST FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

- 1 Defining the social problem that needs to be solved. ✓
- 2 Identifying the skills you already have and focusing on your strengths. ✓
- 3 Market Analysis. ✓
- 4 Defining the social goal and generating ideas for its implementation. ✓
- 5 Finding a team that shares your social mission and is ready to support you. ✓
- 6 Creating an action plan - goal, mission, vision, benefits, obstacles, legislative framework, development of a business plan, setting timelines and deadlines. ✓
- 7 Identifying the resources and sources they need. ✓
- 8 Getting to know legal issues. ✓
- 9 Finding partners you can cooperate with. ✓
- 10 Searching for funding and negotiating with potential sponsors. ✓
- 11 Starting investment funds in the realization of your idea. ✓
- 12 Promoting your social entrepreneurship. ✓
- 13 Do not forget the word „networking“. ✓
- 14 Be brave! ✓



BE THE NEXT
SOCIAL
ENTREPRENEUR!
REALIZE
YOUR SOCIAL CAUSE!



**ΞΕΚΙΝΗΣΤΕ
ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΜΕΝΟΙ!**

Βασικές Ιδέες:



1. Επιχειρηματικότητα.

Σύμφωνα με τον Αυστραλό ερευνητή Joseph Schumpeter, οι μόνες ιδιότητες που χρειάζεται κάποιος να έχει προκειμένου να γίνει επιχειρηματίας είναι «η επιθυμία και η δράση». Το κύριο διακριτικό χαρακτηριστικό των επιχειρηματιών είναι η δύναμη και το θάρρος να «δημιουργούν και να εφαρμόζουν ένα νέο σχέδιο, ακόμη και αν δε διαθέτουν τις απαραίτητες γνώσεις της αγοράς». Η επιτυχία όλων εξαρτάται από τη διαίσθηση, την ικανότητα να βλέπεις τα πράγματα με έναν τρόπο που εκ των υστέρων αποδεικνύεται σωστός. Ένα βασικό χαρακτηριστικό του επιχειρηματία είναι η ικανότητά του να υλοποιεί νέες ιδέες ή ήδη εφαρμοσμένες με έναν διαφορετικό τρόπο.

2. Κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Πρόκειται για το μηχανισμό ή τη διαδικασία επίλυσης κοινωνικών προβλημάτων μέσα στην κοινωνία. Είναι η καλλιέργεια κοινωνικής ευημερίας μέσω επικερδών δραστηριοτήτων. Η προσπάθεια να συνδυαστούν πόροι με έναν νέο τρόπο. Ένα είδος καινοτομίας, η οποία δημιουργεί αξία και ωφελεί ορισμένες κοινωνικές ομάδες ή και την κοινωνία στο σύνολό της. Οι κοινωνικοί επιχειρηματίες προσπαθούν να επιλύσουν μείζονα κοινωνικά προβλήματα, όπως η ανέχεια και η ελλιπής υγειονομική περίθαλψη και εκπαίδευση και επιχειρούν να προωθήσουν μία κοινωνία ίσων ευκαιριών.

3. Κοινωνικός επιχειρηματίας.

Είναι το άτομο που διέπεται από το όραμα της κοινωνικής αλλαγής και είναι διατεθειμένο να ρισκάρει, προκειμένου να το πετύχει. Ένα άτομο δημιουργικό, το οποίο διαθέτει ηγετικές ικανότητες.

4. Κοινωνική επιχείρηση.

Είναι η επιχείρηση εκείνη της οποίας η κύρια επιχειρηματική δραστηριότητα έχει σαφή κοινωνική επιρροή σε άτομα που ανήκουν σε ευάλωτες κοινωνικά ομάδες. Η κοινωνική επιχείρηση δεν έχει πρωταρχικό στόχο την επίτευξη κέρδους, αλλά θέτει ως προτεραιότητα την εκπλήρωση κοινωνικών στόχων.

5. Άτομα που ανήκουν σε ευάλωτες κοινωνικές ομάδες.

Πρόκειται για άτομα που χρειάζονται βοήθεια προκειμένου να εξισώσουν το βιοτικό και κοινωνικό τους επίπεδο με αυτό των υπόλοιπων μελών της κοινωνίας.

6. Κοινωνική επίδραση.

Η βελτίωση του κοινωνικού επιπέδου των ατόμων που ανήκουν σε ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Η επίδραση αυτή στην κοινωνία δεν είναι αποσπασματική ή αντοτελής, αλλά μία μόνιμη και συνεχής δραστηριότητα της επιχείρησης.

7. Οικονομικές ευκαιρίες για την κοινωνική επιχείρηση.

Η κοινωνική επιχείρηση δύναται να κάνει χρήση των ακόλουθων οικονομικών επιλογών: κρατικός ή δημοτικός προϋπολογισμός, έσοδα εκμετάλλευσης, δωρεές, άμεση δημόσια χρηματοδότηση.

8. Οι δραστηριότητες της κοινωνικής επιχείρησης.

Η κοινωνική επιχείρηση κατά κύριο λόγο επιτελεί τις ακόλουθες δραστηριότητες: παροχή κοινωνικών υπηρεσιών, παροχή υπηρεσιών υγείας και εκπαίδευσης και άλλων.

9. Το marketing των κοινωνικών επιχειρήσεων.

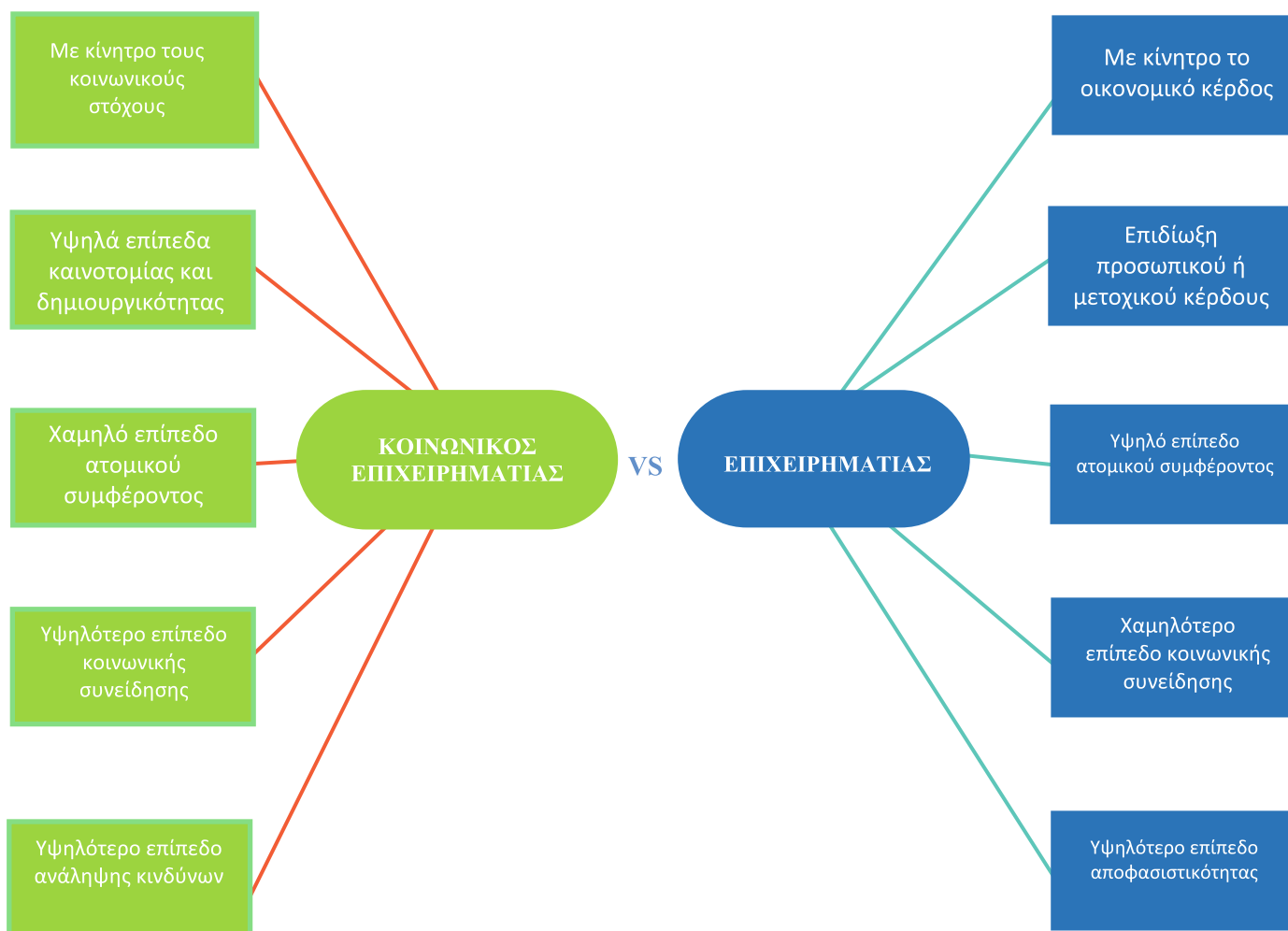
Το marketing των κοινωνικών επιχειρήσεων εστιάζει στην απάντηση των παρακάτω ερωτημάτων: Ποια είναι η αγορά-στόχος; Ποιες είναι οι ανάγκες των καταναλωτών της αγοράς- στόχου; Με ποιον τρόπο θα επιτύχεις την κάλυψη των αναγκών αυτών; Πώς θα επικοινωνήσεις την αξία των υπηρεσιών που προσφέρεις;

10. «Πρόταση Αξίας»

Η «πρόταση αξίας» (value proposition) καθορίζει την κύρια διαφορά ανάμεσα στον επιχειρηματία και τον κοινωνικό επιχειρηματία. Ένας επιχειρηματίας δημιουργεί αξία η οποία υπηρετεί την αγορά και συνεπάγεται οικονομικό κέρδος. Ο κοινωνικός επιχειρηματίας δημιουργεί αξία η οποία παρέχει οφέλη στην κοινωνία.



ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

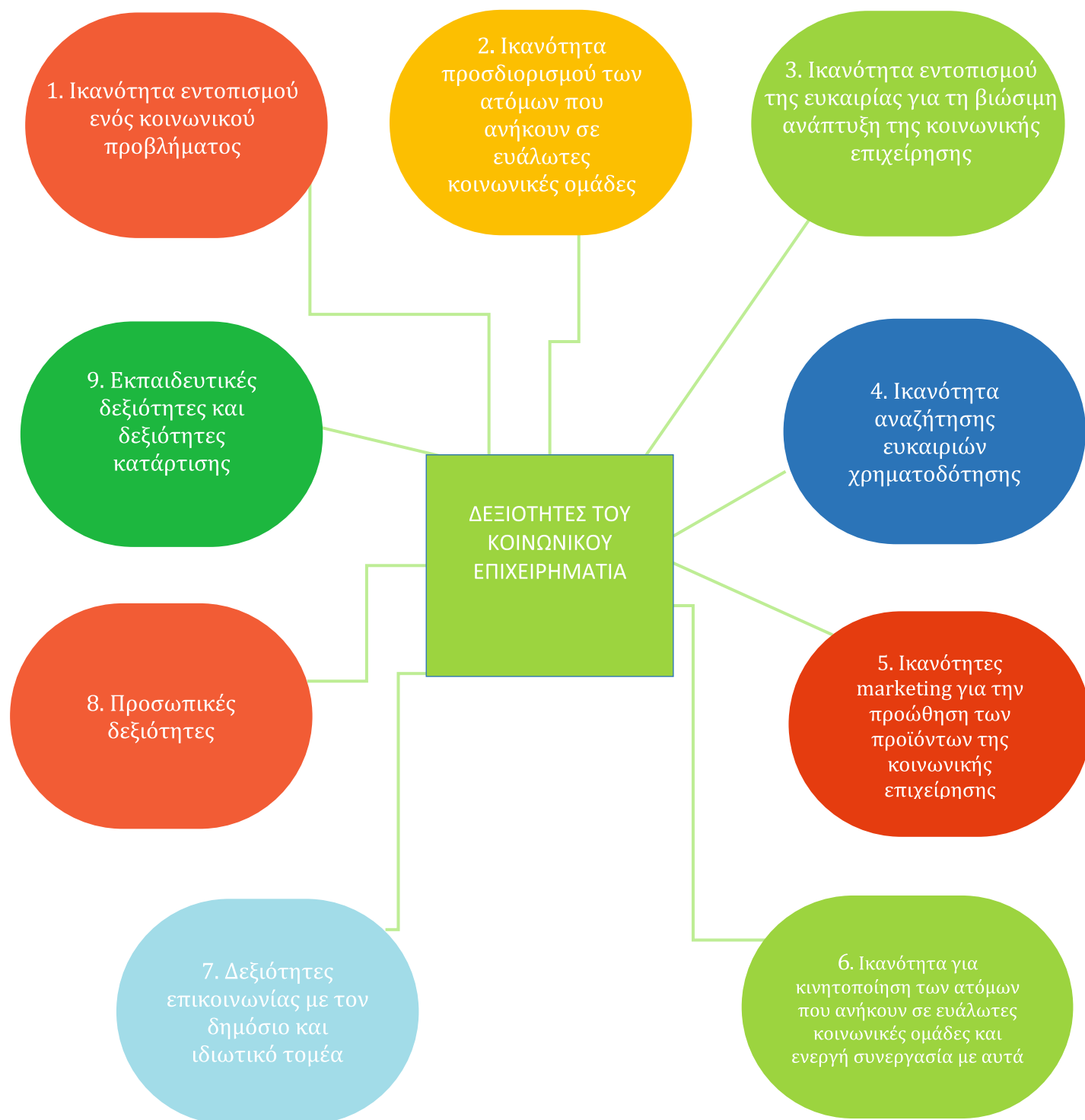


Το προφίλ του κοινωνικού επιχειρηματία:

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΣ ΜΕΛΥΤΟΠΕΠΟΙΘΗΣΗ ΠΙΣΤΟΣ ΣΤΙΣ ΔΡΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΟΣ ΜΕ ΟΜΑΔΙΚΟ ΠΝΕΥΜΑ
ΑΝΤΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ ΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΗΓΕΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΑΝΟΙΧΤΟΣ ΣΤΙΣ ΑΛΛΑΓΕΣ
ΜΕ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟ ΤΙΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ ΕΝΘΑΡΡΥΝΕΙ ΚΑΙ ΕΜΠΝΕΕΙ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ
ΛΑΜΒΑΝΕΙ ΔΡΑΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΤΥΓΧΑΝΕΙ ΤΟΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΟΧΟ ΜΑΧΙΜΟΣ



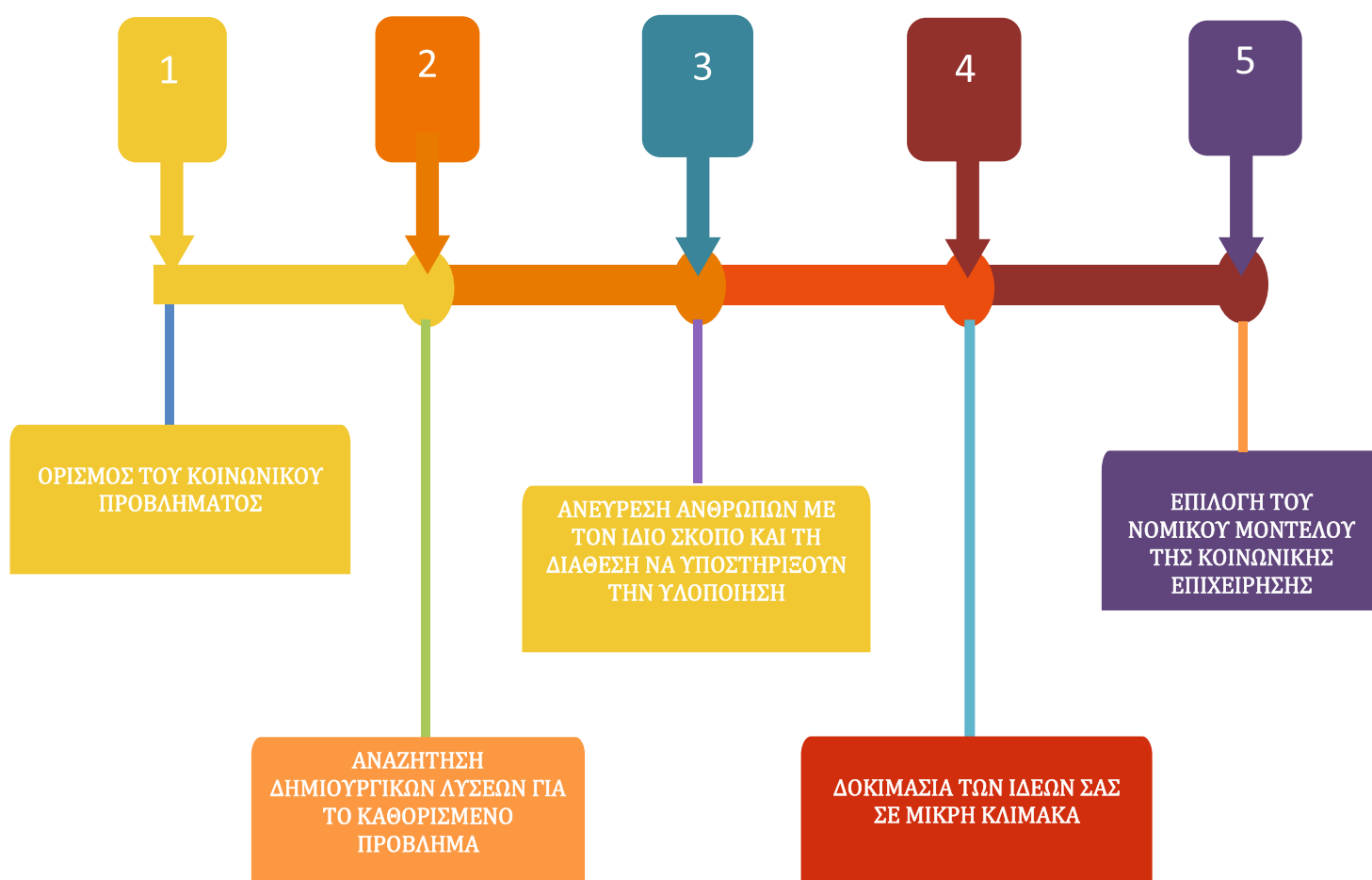
ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΓΙΝΕΙΣ Ο ΕΠΟΜΕΝΟΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ





ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΣΟΥ

ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΜΕ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ

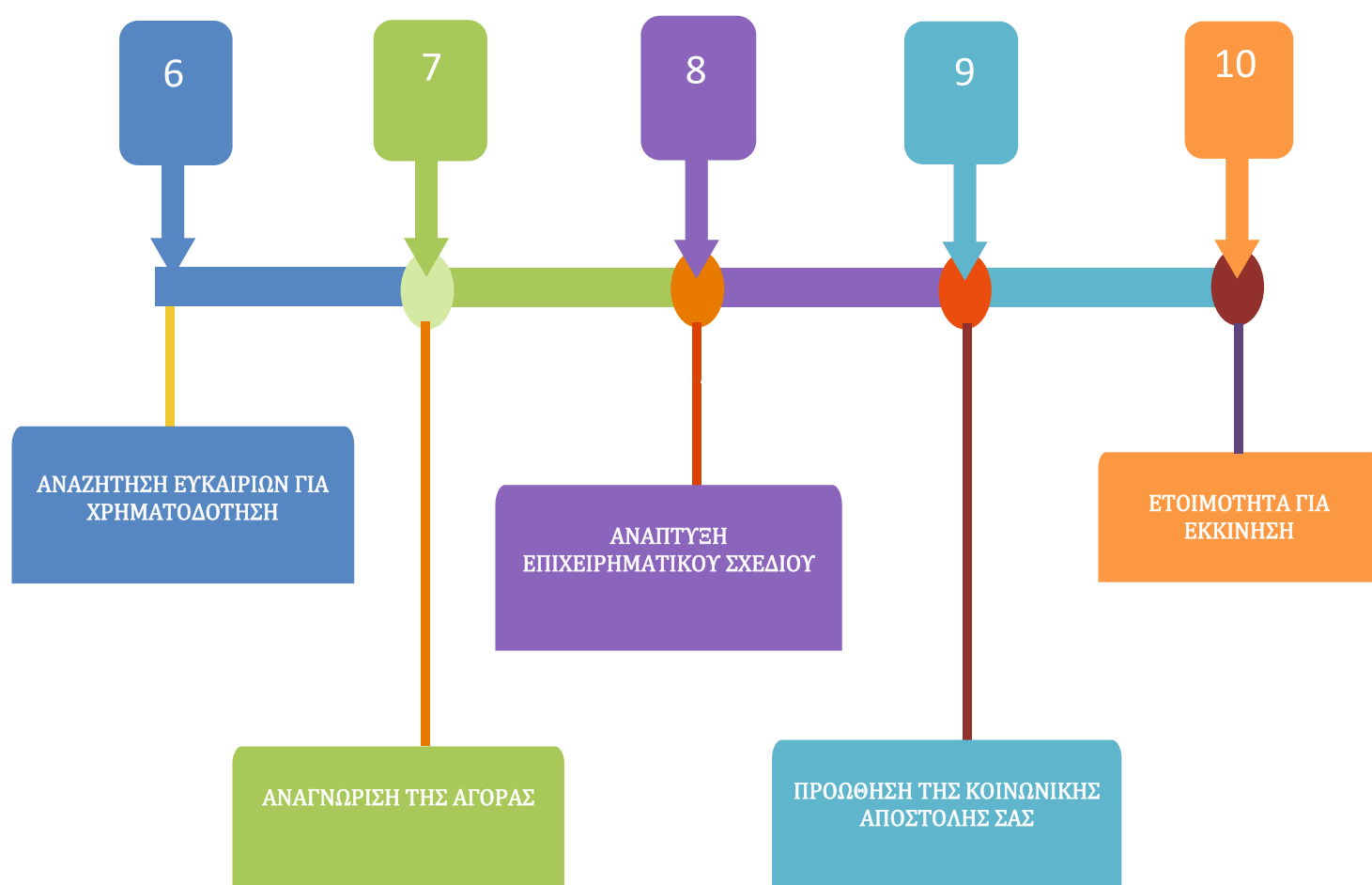


ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΣ:

1. Ξεκίνησε προετοιμασμένος και ενημερωμένος για την ουσία της κοινωνικής επιχειρηματικότητας.
2. Ζήτησε συμβουλές και συνάντησε άλλους κοινωνικούς επιχειρηματίες. Συνήθως, είναι πρόθυμοι να πουν πώς ξεκίνησαν και να μοιραστούν τις εμπειρίες τους.
3. Σκέψου την κοινωνική αποστολή σου και πόσο διαφορετική είναι.



ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΣΟΥ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΜΕ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ





ΤΙ ΑΛΛΟ ΓΝΩΡΙΖΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΣΩΣΤΟ
Η
ΛΑΘΟΣ



1. Οι δεξιότητες του κοινωνικού επιχειρηματία μπορούν να διδαχθούν και να αποκτηθούν.

Απάντηση: Σωστό

2. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα και η επιχειρηματικότητα απαιτούν εντελώς διαφορετικά προσόντα.

Απάντηση: Λάθος

3. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα αφορά την αναζήτηση, την αξιολόγηση και την αξιοποίηση ευκαιριών με στόχο το οικονομικό όφελος.

Απάντηση: Λάθος

4. Τα κύρια ερωτήματα τα οποία χρειάζεται να απαντήσεις πριν την έναρξη μιας κοινωνικής επιχείρησης, είναι:

- Η ιδέα μου αποτελεί τη λύση σε κάποιο πρόβλημα;

- Ποιος θα ωφεληθεί από την ιδέα μου;

- Πώς να συγκραστεί το κέρδος με τον κοινωνικό σκοπό μου προκειμένου να ξεκινήσω τη σύσταση μιας αναπτυσσόμενης κοινωνικής επιχείρησης;

Απάντηση: Σωστό

5. Οι εκπλήξεις αποτελούν μέρος της καθημερινότητας ενός επιχειρηματία. Η ευελιξία είναι η κύρια δεξιότητά του.

Απάντηση: Σωστό

6. Ο κόσμος σήμερα μπορεί να περιγραφεί με τρεις λέξεις: αστάθεια, αβεβαιότητα, πολυπλοκότητα. Δεν πρόκειται ποτέ να βρεθείς στη ζώνη της άνεσης όταν έχεις κοινωνική επιχειρηματική δραστηριότητα.

Απάντηση: Σωστό

7. Μπορείς πάντα να προβλέψεις όλους του κινδύνους και τα πιθανά εμπόδια όταν αποφασίζεις να δραστηριοποιηθείς στην κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Απάντηση: Λάθος

8. Να υπολογίζεις στη συνεργασία. Η κοινή χρήση των πόρων είναι περισσότερο αποδοτική.

Απάντηση: Σωστό

9. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις είναι κοινωνικά προσανατολισμένοι οργανισμοί, οι οποίοι εφαρμόζουν στρατηγικές στον τομέα της αγοράς, προκειμένου να επιτύχουν κοινωνικούς στόχους. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις μετρούν την επιτυχία με κριτήρια κοινωνικά (άνθρωποι), περιβαλλοντικά (πλανήτης) και οικονομικά (κέρδος).

Απάντηση: Σωστό

10. Ο κοινωνικός επιχειρηματίας αναπτύσσει ιδέες και λύσεις οι οποίες αποσκοπούν στην επίλυση κοινωνικών προβλημάτων, έχουν δεοντολογικό προσανατολισμό και είναι εύκολες ως προς την εφαρμογή και την κατανόησή τους.

Απάντηση: Σωστό



ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΣΟΥ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΜΕ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ

1



Βήμα 1: ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΟΣ

Αυτό είναι ένα πρόβλημα που απαιτεί αλλαγή και συγκεκριμένες προσπάθειες ή χρειάζεται ανάληψη δράσης για την επίλυσή του. Ερωτήσεις: Ποιος επηρεάζεται από το πρόβλημα; Πού μπορούν να βρεθούν αυτοί οι άνθρωποι; Ποιοι είναι οι λόγοι που προκαλούν αυτή την κοινωνική πρόκληση; Υπάρχουν παραδείγματα τέτοιων λύσεων στην πράξη;

2



Βήμα 2: ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΛΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΘΟΡΙΣΜΕΝΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

Παραγωγή δημιουργικών ιδεών για την επίλυση του συγκεκριμένου προβλήματος. Σκέψου με καινοτομία, συγκέντρωσε πληροφορίες και μη φοβάσαι να πιστέψεις στις ιδέες σου. Συναντήσου και αλληλεπίδρασε με διαφορετικούς ανθρώπους, συμπεριλαμβανομένων των ατόμων που είναι μέλη μιας ευάλωτης κοινωνικής ομάδας.

3



Βήμα 3: ΑΝΕΥΡΕΣΗ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΜΕ ΤΟΝ ΙΔΙΟ ΣΚΟΠΟ

Οι καλύτεροι κοινωνικοί επιχειρηματίες δεν εργάζονται μόνοι τους, αλλά δημιουργούν ομάδες υποστηρικτών. Η ικανότητά σου να ενθαρρύνεις και να πείσεις τους άλλους να πιστεύουν στην αξία και τη σκοπιμότητα του κοινωνικού σου στόχου καθορίζει την επιτυχή ολοκλήρωση του Βήματος 3.

4



Βήμα 4: ΔΟΚΙΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΙΔΕΩΝ ΣΟΥ ΣΕ ΜΙΚΡΗ ΚΛΙΜΑΚΑ

Γιατί να χάνεις χρόνο, ενέργεια και χρήματα σε ιδέες που μπορεί να αποτύχουν; Δοκίμασε τις ιδέες σου, βελτιώνοντας και προσαρμόζοντας αυτές με βάση την ανατροφοδότηση (feedback).

5



Βήμα 5: ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΝΟΜΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Το βήμα 5 απαιτεί απαντήσεις σε ερωτήσεις, όπως: Είναι απαραίτητη η εγγραφή νέας νομικής οντότητας; Υπάρχει έτοιμη δομή που μπορεί να χρησιμοποιηθεί; Υπάρχουν δυνητικοί εταίροι όπως: κυβερνητικοί ή ιδιωτικοί φορείς, εκπαιδευτικά ιδρύματα ή μη κυβερνητικές οργανώσεις;



ΓΝΩΡΙΜΙΑ ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣΣ

ΟΝΟΜΑ: ΣΙΑΝΑΚΙΣΥΟΝΑ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ: ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΚΟΣΜΕΤΟΛΟΓΙΑΣ

NIA-MILVA

ΕΝΑΡΞΗ:

?

Τι σας ώθησε να ασχοληθείτε με την κοινωνική επιχειρηματικότητα;

Ο βασικός λόγος για τον οποίο ασχολήθηκα με την κοινωνική επιχειρηματικότητα είναι το γεγονός ότι έχω βιώσει και εγώ μια μορφή αναπηρίας. Έπειτα, ενημερώθηκα ότι υφίσταται ένας φορέας για άτομα με αναπηρίες, ο οποίος μπορεί να υποστηρίξει ένα επιχειρηματικό ξεκίνημα και προσφέρει ευνοϊκές προϋποθέσεις για την έναρξη επιχείρησης. Η προηγούμενη απασχόληση μου ήταν στον τομέα της τροφοδοσίας ξενοδοχείων. Εκείνη την περίοδο υπήρξε μια τροποποίηση στον κανονισμό, σύμφωνα με τον οποίο τα υλικά τροφοδοσίας έπρεπε να είναι συσκευασμένα. Αντιλήφθηκα αμέσως την ευκαιρία για επιχειρηματική δράση. Δεν απαιτούνταν επένδυση μεγάλου κόστους. Αιτήθηκα για ένα πρόγραμμα χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων και αυτό εγκρίθηκε, έπειτα αγόρασα το πρώτο μου μηχάνημα, το οποίο ήταν απαραίτητο για να βγω στην αγορά. Έτσι βαθμιαία, επέκτεινα την επιχείρησή μου και προσέλαβα προσωπικό ΑΜΕΑ. Το ανέπτυξα ως μια εξειδικευμένη επιχείρηση που απασχολεί έως και το 50% των ατόμων με αναπηρίες.

Η ΙΔΕΑ:

?

Ποια είναι η βασική επιχειρηματική σας δραστηριότητα;

Τα προβλήματα που συσσωρεύονται στην κοινωνία, το υποβαθμισμένο περιβάλλον, όλα οδηγούν στην ανάγκη φυσικών προϊόντων, οικολογικών και η βουλγαρική φύση είναι εξαιρετικά πλούσια σε τέτοια προϊόντα.

ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ:

?

Ποια είναι τα προϊόντα της επιχείρησής σας ;

Η εταιρεία ασχολείται με την παραγωγή καλλυντικών προϊόντων και συγκεκριμένα με την παραγωγή στερεών σαπουνιών σε μεγάλη ποικιλία αλλά και σαπουνιών σε υγρή μορφή.

Η ΟΜΑΔΑ:

Η επιστημονική ομάδα της εταιρείας μας αναπτύσσει διαφορετικές συνταγές, τις οποίες και εισάγουμε στη διαδικασία παραγωγής.



ΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΣΟΥ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΜΕ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ

6



Βήμα 6: ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Το κλειδί για την απόκτηση χρηματοδότησης είναι να είσαι σε θέση και ετοιμότητα να επιδείξεις πάθος και αφοσίωση στον κοινωνικό σου σκοπό. Πρέπει να δείξεις γιατί η επιχείρησή σου είναι βιώσιμη. Πρέπει ακόμα να δηλώσεις με μεγάλη σαφήνεια πού πηγαίνουν τα χρήματα των επενδυτών.

7



Βήμα 7: ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ο προσδιορισμός, η αφοσίωση και το πάθος δεν αρκούν για να επιτύχεις τους κοινωνικούς σου στόχους. Η επιχείρησή σου δεν μπορεί να επιβιώσει και να παραμείνει βιώσιμη αν δε δημιουργεί έσοδα. Για να ολοκληρώσεις αυτό το βήμα, θα πρέπει να βρεις απαντήσεις σε ερωτήσεις, όπως: Σε ποια κοινωνική ομάδα πρέπει να στοχεύσω; Ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά της; Πόσους ανθρώπους καλύπτει; Ανάλυση υφιστάμενων και δυνητικών χρηστών. Ανάλυση ανταγωνισμού. Ανάλυση των στοιχείων του μίγματος μάρκετινγκ (4 Ps): προϊόν, τιμή, τόπος και προώθηση.

8



Βήμα 8: ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Κατά την προετοιμασία ενός επιχειρηματικού σχεδίου για την κοινωνική σου ιδέα, θα πρέπει να απαντήσεις στις ακόλουθες ερωτήσεις: Ποια είναι η ιδέα σου; Ποιοι είναι οι πελάτες της επιχείρησής σου; Ποιος θα επωφεληθεί από αυτό που κάνεις; Πώς θα προωθήσεις την επιχείρησή σου; Ποιος άλλος κάνει τη δεδομένη χρονική στιγμή κάτι κοντά σε αυτό που θα κάνεις; Ποια είναι τα βήματα για την επίτευξη του κοινωνικού σου στόχου; Ποιους πόρους χρειάζεσαι για να επιτύχεις τον κοινωνικό στόχο; Ποιο είναι το ποσό εσόδων που αναμένεις από την επιχείρησή σου; Ποιο είναι το κόστος της επιχειρηματικής δραστηριότητας;

9



Βήμα 9: ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ ΣΑΣ

Κοινοποίησε την κοινωνική σου αποστολή. Ο στόχος είναι να ακουστεί και να ευθυγραμμιστεί με τις αξίες του κοινού στο οποίο στοχεύεις.

10



Βήμα 10: ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΕΚΚΙΝΗΣΗ

Η κοινωνία σε χρειάζεται. Εργάσου σκληρά και ανάπτυξε τον κοινωνικό σου σκοπό. Καλή επιτυχία!



Ο ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ:

? Ποιος είναι ο κοινωνικός ρόλος που επιτελεί η επιχείρησή σας;

Οι εργαζόμενοι μας είναι ΑΜΕΑ. Πολλοί από αυτούς είναι κωφοί (η πρώτη ομάδα) και αποτελούν μέρος της παραγωγικής διαδικασίας. Αποδείχθηκε ότι έκαναν πολύ καλά τη δουλειά τους όταν ήταν τοποθετημένοι στα σωστά πόστα. Η ένταξή τους δεν είναι τόσο εύκολη, αλλά αποτελεί μια πρόκληση που γνωρίζουμε και κάνουμε ό,τι μπορούμε για αυτό. Στο προσωπικό μας συγκαταλέγονται, επίσης, άτομα με εγκεφαλική παράλυση, νεαρά άτομα. Δεν μπορώ να επιλέξω ποιος θα υποβάλει αίτηση για δουλειά. Αποφασίζω, όμως, αν μπορώ να τον τοποθετήσω αμέσως στην παραγωγή, στην κατάλληλη μηχανή. Εξασφαλίζουμε ακόμη ότι τα μηχανήματα που αγοράζουμε είναι προσαρμοσμένα στις δυνατότητές τους. Με αυτόν τον τρόπο, ενσωματώνουμε τα άτομα αυτά στην αγορά εργασίας. Τέτοιο παράδειγμα είναι ένας υπάλληλός μας με εγκεφαλική παράλυση, που αποδείχθηκε πράγματι ένα απόλυτα πειθαρχημένο άτομο. Σήμερα απολαμβάνει μια απόλυτα φυσιολογική ζωή.

Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ:

? Πρέπει ο κοινωνικός επιχειρηματίας να έχει συγκεκριμένες δεξιότητες για να μπορεί να διοικήσει μια τέτοια επιχείρηση;

Πρέπει να έχει εμπειρία ως manager. Η επαγγελματική μου εμπειρία με βοήθησε πολύ. Είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε τα διαφορετικά στάδια παραγωγής και να μπορούμε να αντιμετωπίζουμε διαφορετικές καταστάσεις. Πρέπει να έχει επίγνωση της επάρκειάς του και με βάση αυτή να τοποθετεί τον εαυτό του και να οργανώνει την παραγωγική διαδικασία αναλόγως. Κάθε βήμα του δίνει εμπειρία. Η εμπειρία είναι ένα πλεονέκτημα.

ΙΔΙΑΙΤΕΡΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ:

Αν κάποιος έχει αποδεχτεί πραγματικά αυτή την ιδέα, μπορεί να την αναπτύξει και να την πραγματοποιήσει. Ωστόσο, δεξιότητες όπως η επικοινωνία, η δικτύωση, η ομαδική εργασία, το «συνεταίριζεσθαι» καθώς και οι ξένες γλώσσες είναι απαραίτητες.

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΧΕΣΗ:

? Επιδιώκετε επαφές με άλλες κοινωνικές επιχειρήσεις;

Αναζητούμε ο ένας τον άλλον. Προσπαθούμε να επικοινωνήσουμε τις ανάγκες μας στα αρμόδια διοικητικά όργανα. Έχουμε μια πολύ καλή εταιρική σχέση με τις δομές ΑΜΕΑ, όπως για παράδειγμα με αυτές που εδρεύουν στην Τουρκία. Υποστηρίζουμε ο ένας τον άλλον. Πρόσφατα, μάλιστα, μια μεγάλη γαλλική εταιρεία προσέγγισε έναν συνάδελφό μας. Εκείνος, αδυνατώντας να ανταποκριθεί στην προσφορά της εταιρείας, αναζήτησε τη βοήθειά μου με σκοπό να δημιουργήσει ένα προϊόν σύμφωνα με τις προδιαγραφές που τέθηκαν από την προσφέρουσα εταιρεία.



ΕΜΠΟΔΙΑ:



Ποια είναι τα βασικά εμπόδια που σας αναχαιτίζουν κατά την ανάπτυξη κοινωνικής επιχειρηματικότητας ;

Αυτού του είδους οι επιχειρήσεις δε χαίρουν ιδιαίτερης προσοχής και υποστήριξης από το κράτος. Η ιδέα είναι πολύ ωραία, αλλά πολλά πράγματα λείπουν για να την ολοκληρώσουν. Έχουμε δει παρόμοιες δομές στο Βέλγιο. Προσπαθούμε να τις συγκρίνουμε με τις δικές μας κρατικές δομές. Για παράδειγμα, σήμερα, στον Δήμο του Edirne τα επιχειρηματικά δώρα που προορίζονται για τους επισκέπτες τους κατασκευάζονται από κοινωνικές επιχειρήσεις. Αυτά τα δώρα περιλαμβάνουν προϊόντα από τέτοιες επιχειρήσεις. Με αυτόν τον τρόπο κερδίζουν προβολή. Μπορεί να γίνει και δε χρειάζεται ιδιαίτερη προσπάθεια ούτε φοβερές επενδύσεις.

Αυτό που μας προβληματίζει ιδιαίτερα είναι το άνοιγμα στις αγορές, το βρίσκουμε ιδιαίτερα δύσκολο να βρούμε τις αγορές αυτές μόνοι μας. Μέρος της προβολής μας, στη δική μου περίπτωση, αποτελεί η συμμετοχή σε διάφορες εκθέσεις ανά τον κόσμο, αλλά θα πρέπει να μπορούμε να επωφεληθούμε ειδικής μεταχείρισης σε αυτές.



ΑΝΑΠΤΥΞΗ:



Ποιος μπορεί να βοηθήσει στην ανάπτυξη της κοινωνικής επιχειρηματικότητας ;

Υπάρχουν άνθρωποι που ζουν για την κοινωνική προσφορά. Τη δική τους νοοτροπία πρέπει να ενστερνιστούμε. Χρειάζεται επικοινωνία για να δείξουμε σε αυτούς τους ανθρώπους τις ευκαιρίες που έχουν. Το Πανεπιστήμιο έχει σημαντικό ρόλο σε αυτό. Υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που έχουν ιδέες, αλλά δε γνωρίζουν πώς να τις υλοποιήσουν, με ποιον να τις μοιραστούν. Τώρα είναι η στιγμή να ενημερώσουμε αυτούς τους ανθρώπους και να τους εκπαιδεύσουμε. Είναι βασικό να απευθυνθούμε στα νέα παιδιά και να τα «μπολιάσουμε» με τον κοινωνικό σκοπό. Προσωπικά υποστηρίζω απόλυτα αυτή τη θέση.



Η ΑΡΧΗ:

?

Τι σας ώθησε να ασχοληθείτε με την κοινωνική επιχειρηματικότητα;

Η Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία “Ανοδος” ιδρύθηκε το 2001, προκειμένου να συνεισφέρει στη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης κοινωνικής υπηρεσίας, η οποία παρέχει κοινωνική φροντίδα και φροντίδα υγείας, υπηρεσίες για την ανάρρωση και αποκατάσταση εξωτερικών ασθενών, σε συμφωνία με τα Ευρωπαϊκά πρότυπα και τις αυξανόμενες ανάγκες των ομάδων πληθυσμού.

Η ΙΔΕΑ:

?

Ποια είναι η κύρια επιχειρηματική σας δραστηριότητα;

Η “Ανοδος” παρέχει υπηρεσίες φροντίδας υγείας και κοινωνικής φροντίδας. Στο πλαίσιο της κοινοτικής εργασίας, η “Ανοδος” σχεδιάζει και υλοποιεί παρεμβάσεις οι οποίες ενισχύουν και εμπλουτίζουν τις υπηρεσίες των φορέων που εστιάζουν στους πολίτες. Στο πλαίσιο της κοινοτικής ψυχιατρικής και της κοινοτικής ψυχικής υγείας, η “Ανοδος” αναπτύσσει και υλοποιεί δράσεις για την καταπολέμηση του κοινωνικού αποκλεισμού και την υποστήριξη των ευάλωτων κοινωνικά ομάδων. Ενισχύει τη συνεργασία με Δημόσια και Ιδιωτικά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα για την εκπαίδευση φοιτητών ανθρωπιστικών σχολών και προσφέρει προγράμματα πρακτικής άσκησης για επαγγελματίες και εθελοντές.

ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ:

?

Ποιες είναι οι υπηρεσίες της επιχείρησής σας;

- Υπηρεσίες Κοινωνικής Υποστήριξης και Φροντίδας Υγείας
- Υπηρεσίες Ψυχικής Υγείας
- Υπηρεσίες Εκπαίδευσης και Κατάρτισης σε συνεργασία με εκπαιδευτικά ιδρύματα
- Υπηρεσίες Άμεσης Κοινοτικής Παρέμβασης

Η ΟΜΑΔΑ:

Είμαστε μία ομάδα η οποία ξεχωρίζει για τη συμπληρωματικότητα της γνώσης, της εμπειρίας και των δεξιοτήτων της και χαρακτηρίζεται από κοινή θέληση να αποτελέσουμε σημείο αναφοράς για τους ανθρώπους που εξυπηρετούμε. Η ομάδα μας περιλαμβάνει διάφορους επαγγελματίες, όπως κοινωνικούς λειτουργούς, ψυχολόγους, νοσοκόμους, κλπ.

Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΔΡΑΣΗ



Ποιος είναι ο κοινωνικός ρόλος της επιχείρησής σας;

Η εταιρεία μας μέσω δικτυακών υπηρεσιών στοχεύει να υποστηρίξει την κοινότητα και να ενισχύσει άτομα που ανήκουν σε ευάλωτες κοινωνικά ομάδες. Στόχος είναι η ελαχιστοποίηση του αριθμού των ατόμων που κινδυνεύουν από φτώχεια και υποφέρουν από υλική στέρηση, καθώς και η δημιουργία ενός ασφαλούς δικτύου κοινωνικής υποστήριξης το οποίο θα καταπολεμήσει τον κοινωνικό αποκλεισμό και θα εξασφαλίσει πρόσβαση σε βασικές υπηρεσίες, όπως ιατρική φροντίδα, στέγαση και εκπαίδευση, για όλους. Για παράδειγμα, σε συνεργασία με δήμους η εταιρεία αναπτύσσει Δομές Κοινωνικής Παρέμβασης.

Επίσης, η εταιρεία αναλαμβάνει δράσεις ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης της ευρύτερης κοινότητας σε θέματα που αφορούν τη διαδικασία στιγματισμού και κοινωνικού αποκλεισμού, την καταπολέμηση των προβλημάτων ψυχικής υγείας, την ανεργία και τη φτώχεια, μέσω της διοργάνωσης εργαστηρίων και εκδηλώσεων, καθώς και της συνεργασίας με κοινωνικές υπηρεσίες, σωματεία και συλλόγους.

ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΣΧΗΜΑ:



Αναζητάς επαφή με άλλες κοινωνικές επιχειρήσεις, κοινωνικούς εταίρους, τοπικές αρχές ή οργανισμούς;

Η εταιρεία έχει πρωτόκολλα συνεργασίας με Δημόσια Ιδρύματα προκειμένου να υλοποιεί προγράμματα πρακτικής άσκησης για φοιτητές.

Επίσης έχει μακρά συνεργασία με το τμήμα Ψυχολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου, καθώς και με το τμήμα Κοινωνικής Εργασίας του Α/ΤΕΙ Αθηνών.

Τα προγράμματα πρακτικής άσκησης περιλαμβάνουν θεωρητική και πρακτική εκπαίδευση, επίβλεψη και αξιολόγηση.

Παράλληλα, σε συνεργασία με άλλα Πανεπιστήμια και Τεχνολογικά Ιδρύματα στο πλαίσιο των διευρυσμένων ανθρωπιστικών σπουδών, τα μέλη του προσωπικού κάνουν ενημερωτικές παρουσιάσεις σε φοιτητές.

Επίσης, η “Ανοδος” συνεργάζεται με δήμους σε τοπικό επίπεδο ώστε να αναπτύξει Δομές Κοινωνικής Παρέμβασης, όπως Κοινωνικά Παντοπωλεία, Δημοτικούς Λαχανόκηπους, Κοινωνικά Φαρμακεία, κλπ.



ΛΙΣΤΑ ΕΛΕΓΧΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

- 1 Ορισμός του κοινωνικού προβλήματος που πρέπει να λυθεί. ✓
- 2 Αναγνώρισε τις δεξιότητες που ήδη έχεις και επικεντρώσου στα δυνατά σου σημεία. ✓
- 3 Ανάλυση αγοράς. ✓
- 4 Ορισμός του κοινωνικού στόχου και παραγωγή ιδεών για την υλοποίηση του. ✓
- 5 Βρες μια ομάδα που να μοιράζεται την κοινωνική σου αποστολή και να είναι έτοιμη να σε υποστηρίξει. ✓
- 6 Κατάρτισε σχέδιο δράσης- στόχος, αποστολή, όραμα, οφέλη, εμπόδια, νομοθετικό πλαίσιο, ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου, ορισμός χρονοδιαγραμμάτων και προθεσμιών. ✓
- 7 Προσδιόρισε τους πόρους και τις πηγές που χρειάζονται. ✓
- 8 Εξοικειώσου με νομικά θέματα. ✓
- 9 Βρες εταίρους με τους οποίους μπορείς να συνεργαστείς. ✓
- 10 Ψάξε για χρηματοδότηση και κάνε διαπραγματεύσεις με δυνητικούς χορηγούς. ✓
- 11 Εξασφάλισε επενδυτικά κεφάλαια για την πραγματοποίηση της ιδέας σου. ✓
- 12 Προώθησε την κοινωνική επιχειρηματικότητα. ✓
- 13 Μη ξεχνάς τη λέξη «δικτύωση» ✓
- 14 Να είσαι γενναίος ! ✓



ΓΙΝΕ Ο ΕΠΟΜΕΝΟΣ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ!
ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΕ
ΤΟ ΔΙΚΟ ΣΟΥ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΚΟΠΟ!



СТАРТИРАЙ ПОДГОТВЕН!

Основни понятия:



1. Предприемачество.

Според австралийския изследовател Joseph Schumpeter, единствените качества, които човек трябва да притежава, за да бъде предприемач, са „волята и действието“. Основна и отличителна черта на предприемачите е силата и куражът да „създават и въвеждат в действие нов план, дори да не притежават необходимите знания за пазара“. Успехът на всичко зависи от интуицията, способността да виждаш нещата по начин, който впоследствие се оказва правилен. Основна характеристика на предприемача е неговата способност да прави нови неща или да прави неща, които вече съществуват, по различен начин.

2. Социално предприемачество.

Механизъм или процес на решаване на социалните проблеми в обществото; създаване на социално благо чрез печеливши дейности; опит за съчетаване на ресурси по нов начин; вид иновация, създаваща ценност, от която ще се възползват определени групи от обществото или цялото общество. Социалните предприемачи се стремят към решаването на големи проблеми в обществото, като бедност, здравеопазване, образование, равни възможности и т.н.

3. Социален предприемач.

Човек, който има визия за социалната промяна, която иска да постигне, рискува да го направи, креативен е и има лидерски умения.

4. Социално предприятие.

Предприятие, чиято стопанска дейност е с изразен социален ефект спрямо лица от уязвими социални групи. Социалното предприятие си поставя нестопански (социално значими) цели, като реализираната печалба се използва за постигане на социалните цели.

5. Лица от уязвими социални групи.

Лица, които се нуждаят от помощ за изравняване на техния социален и жизнен стандарт с този на останалите членове на обществото.

6. Социален ефект.

Подобряване на социалния статус на лицата от уязвими социални групи. Социалният ефект не е частичен или еднократен, а трайно съпътстващ дейността на предприятието.

7. Възможности за финансиране на социалното предприятие.

Социалното предприятие може да използва следните възможности за финансиране: държавни и общински бюджети; приходи от стопанската си дейност; дарения; пряко държавно финансиране.

8. Дейности на социалното предприятие.

Социалното предприятие извършва предимно следните дейности: предоставяне на социални услуги; предоставяне на здравни услуги; предоставяне на образователни услуги; други услуги.

9. Маркетинг на социалното предприятие.

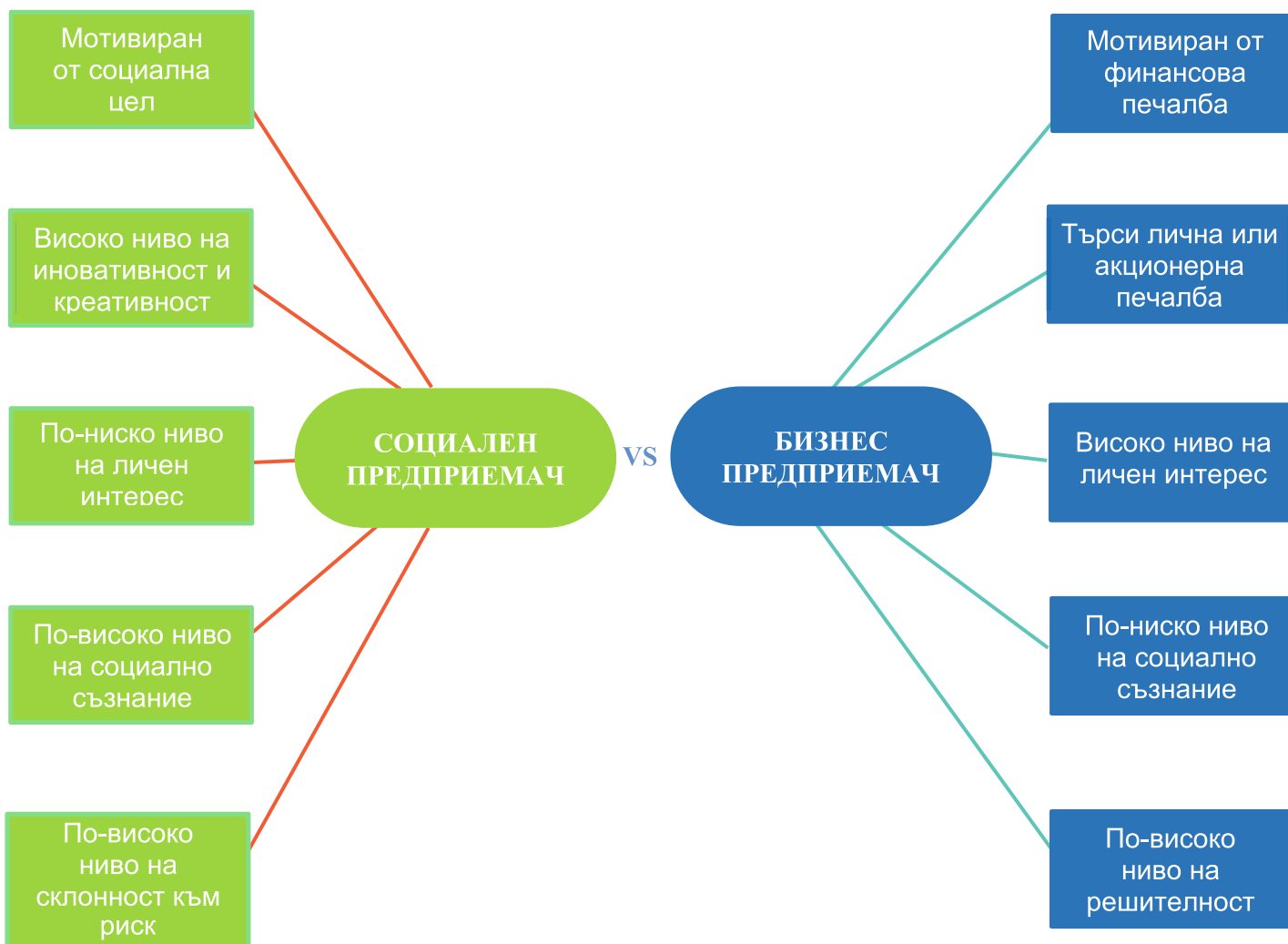
Маркетинговата дейност на социалното предприятие е насочена към търсенето на отговори на следните въпроси: Кой е вашият целеви пазар?; Какви са нуждите на вашите целеви потребители?; Как отговаряте на тези нужди?; Как ще комуникирате стойността, която предлагате на целевите пазари?

10. Предложение за стойност.

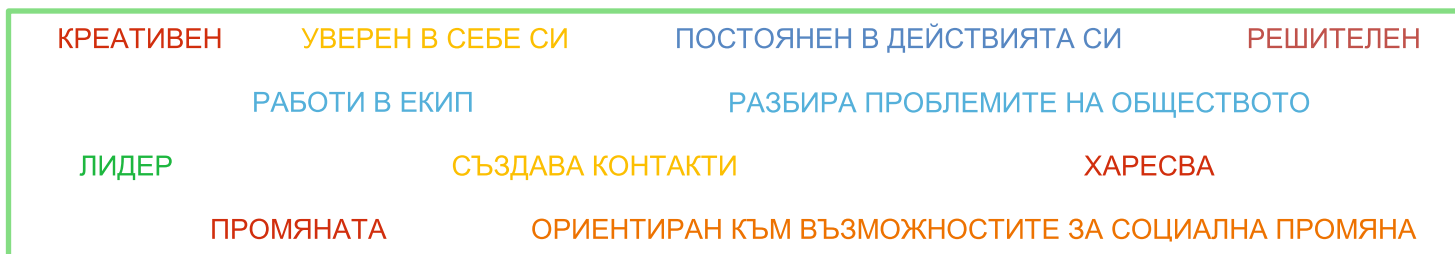
Предложението за стойност определя основната разлика между бизнес предприемача и социалния предприемач. Бизнес предприемачът създава стойност, която служи на пазарите и създава финансова печалба. Социалният предприемач създава стойност, която осигурява ползи за обществото.



СОЦИАЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ И БИЗНЕС ПРЕДПРИЕМАЧ



Социалният предприемач е:





МОЖЕШ ЛИ ДА БЪДЕШ СЛЕДВАЩИЯТ СОЦИАЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ?





КАКВО ОЩЕ ЗНАЕМ ЗА СОЦИАЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

ВЯРНО
ИЛИ
НЕВЯРНО



1. Уменията на социалния предприемач могат да бъдат научени и придобити.

Отговор: Вярно

2. Социалното предприемачество и бизнес предприемачество изискват изцяло различни умения.

Отговор: Невярно

3. Социалното предприемачество се отнася до откриването, оценката и използването на възможност с цел постигането на финансова печалба.

Отговор: Невярно

4. Основните въпроси, на които трябва да намериш отговор преди стартирането на социално предприятие са?

- Моята идея решава ли проблем?

- Кой ще има полза от моята идея?

- Как мога да съчетая печалбата със социалната кауза, която имам с цел създаването на развиващо се социално предприятие?

Отговор: Вярно

5. Изненадите са „ нормалното ежедневие“ на предприемача. Гъвкавостта е негово основно умение.

Отговор: Вярно

6. Светът в днешно време може да се опише с четири думи: променливост, несигурност, сложност и неопределеност. Ти никога няма да бъдеш в зоната си на комфорт, когато управляваш социално предприятие.

Отговор: Вярно

7. Винаги можеш да предскажеш всички рискове и потенциални пречки, когато решиш да стартираш социално предприятие.

Отговор: Невярно

8. Разчитай на партньорство. Споделянето на ресурси е по-ефективно.

Отговор: Вярно

9. Социалните предприятия са социално ориентирани организации, които прилагат пазарни стратегии за постигането на социални цели. Социалните предприятия измерват социални (хората), екологични (планетата) и икономически (печалбата) успехи.

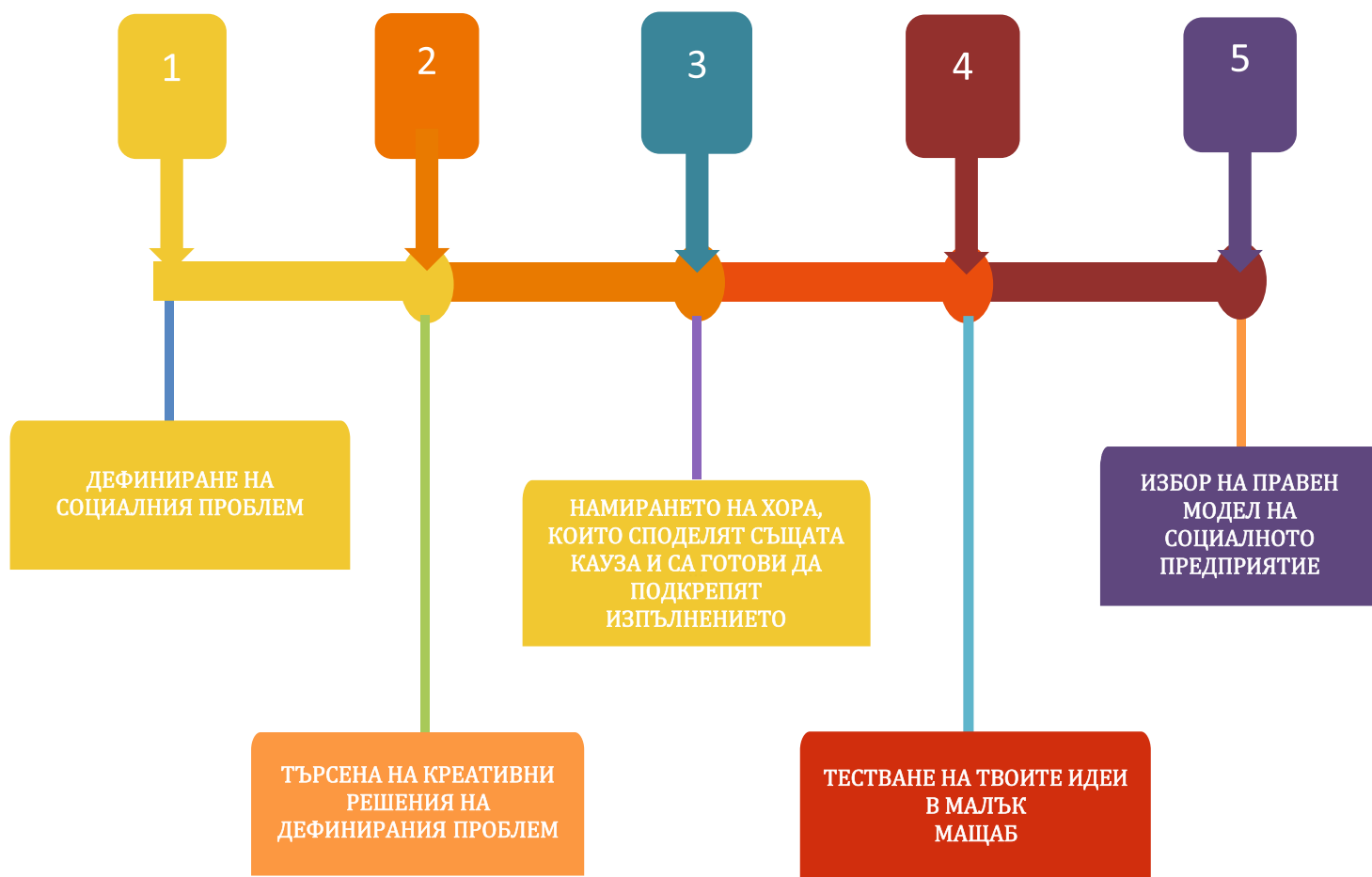
Отговор: Вярно

10. Социалният предприемач генерира идеи и решения, които са насочени към решаването на социален проблем. Те са етични и лесни за прилагане и разбиране.

Отговор: Вярно



ТВОИТЕ СЪПКИ КЪМ ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО СЪС СОЦИАЛЕН ЕФЕКТ

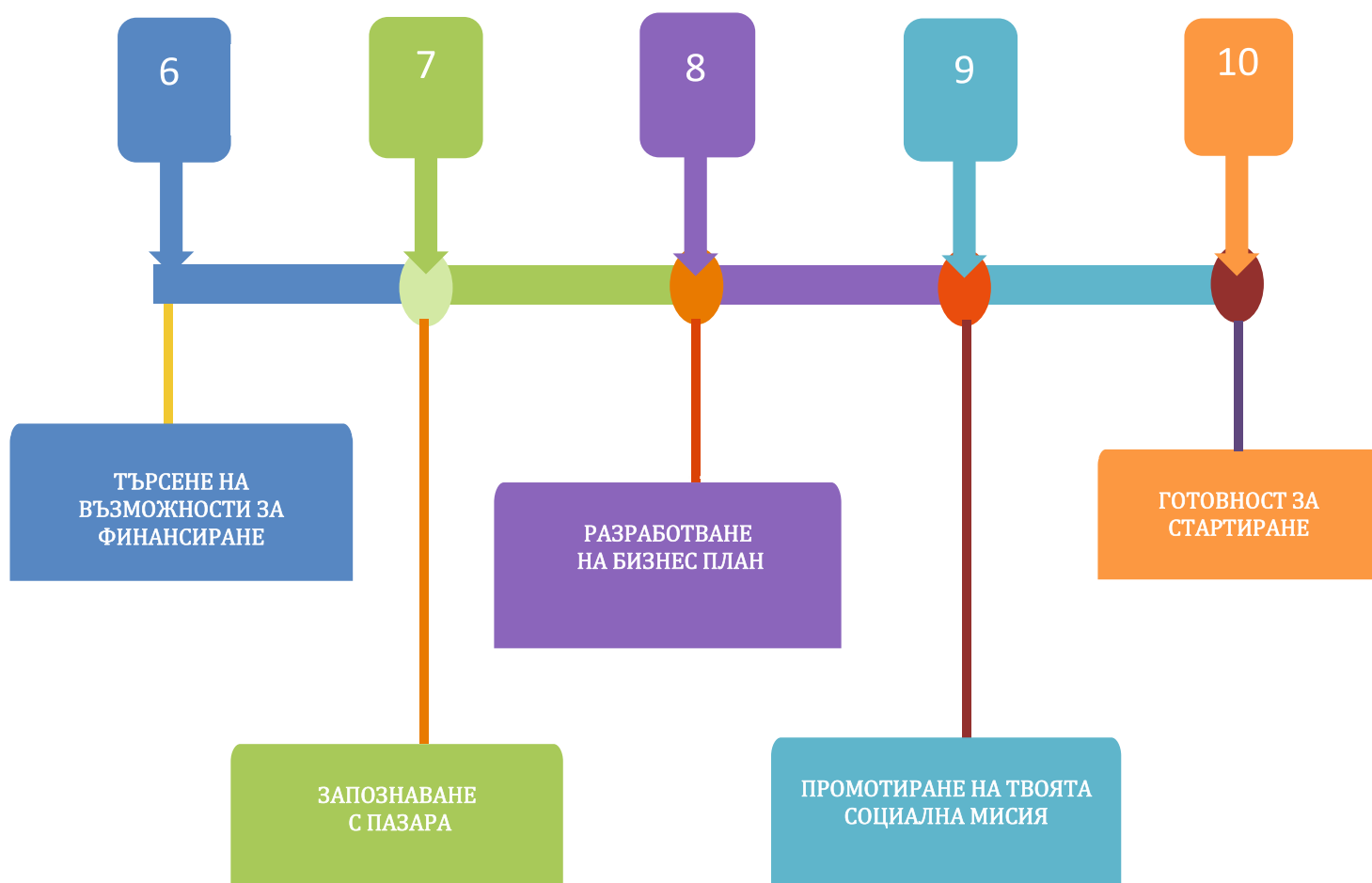


НЕ ЗАБРАВЯЙ:

1. Да стартираш подготвен и информиран за същността на социалното предприемачество.
2. Да потърсиш съвет и среща с други социални предприемачи. Обикновено те са готови да ти кажат как са започнали и да споделят своя опит.
3. Да помислиш за своята социална мисия и с какво тя е различна.



ТВОИТЕ СЪПКИ КЪМ ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО СЪС СОЦИАЛЕН ЕФЕКТ





ТВОИТЕ СЪПКИ КЪМ ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО СЪС СОЦИАЛЕН ЕФЕКТ

1



Стъпка 1: ДЕФИНИРАНЕ НА СОЦИАЛНИЯ ПРОБЛЕМ

Това е проблемът, който изисква промяна и предприемането на специфични мерки или действия, за да бъде разрешен. Въпроси: Кой е засегнат от проблема? Къде могат да се намерят тези хора? Какви са причините, които предизвикват това социално предизвикателство? Има ли в практиката примери за подобни решения?

2



Стъпка 2: ТЪРСЕНЕ НА КРЕАТИВНИ РЕШЕНИЯ НА ДЕФИНИРАНИЯ ПРОБЛЕМ.

Генериране на креативни идеи за решения на дефинирания проблем. Мисли иновативно, събирай информация и не се страхувай да вярваш в идеите си. Провеждай срещи и общувай с различни хора, включително и с хора, представители на уязвимата социална група.

3



Стъпка 3: НАМИРАНЕ НА ХОРА, КОИТО СПОДЕЛЯТ СЪЩАТА КАУЗА

Най-добрите социални предприемачи не работят сами, а изграждат екипи от поддръжници. Твоето умение да насърчаваш и да убеждаваш другите да вярват в ценността и изпълнимостта на твоята социална цел, определят успешното завършване на стъпка 3.

4



Стъпка 4: ТЕСТВАНЕ НА ТВОИТЕ ИДЕИ В МАЛЪК МАЩАБ

Защо да губиш време, енергия и пари за идеи, които могат да се окажат неуспешни. Тествай своите идеи, като ги подобряваш и адаптираш въз основа на обратна връзка.

5



Стъпка 5: ИЗБОР НА ПРАВЕН МОДЕЛ НА СОЦИАЛНОТО ПРЕДПРИЯТИЕ

За реализирането на стъпка 5 е необходимо да се потърсят отговорите на въпроси като: Задължително ли се налага регистрацията на нов юридически субект? Има ли готова структура, която може да се използва? Може ли да се обединят усилията с друг, който е посветен на същата социална мисия? Съществуват ли потенциални партньори като: правителствени или частни структури, учебни заведения или неправителствени организации?



ТВОИТЕ СЪПКИ КЪМ ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО СЪС СОЦИАЛЕН ЕФЕКТ

6



Стъпка 6: ТЪРСЕНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ

Ключът към получаването на финансиране е ти да можеш и да си готов да демонстрираш страст и отдаденост към своята социална кауза. Трябва да покажеш защо твоят бизнес е устойчив. Необходимо е още много точно да покажеш къде отиват парите на инвеститорите.

7



Стъпка 7: ЗАПОЗНАВАНЕ С ПАЗАРА

Решителност, отдаденост и страст – това не е достатъчно, за да постигнеш поставените социални цели. Твоят бизнес не може да оцелее и да бъде устойчив, ако не генерира приходи. За реализирането на тази стъпка е необходимо да намериш отговори на въпроси като: Към коя социална група да се насоча? Какви са основните ѝ характеристики? Колко хора обхваща тя? Анализ на съществуващи и потенциални потребители. Анализ на конкуренцията. Анализ на елементите на маркетинговия микс (4 Ps): продукт, цена, дистрибуция и промоция.

8



Стъпка 8: РАЗРАБОТВАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАН

Когато подготвяш бизнес плана за своята социална идея, е необходимо да отговориш на следните въпроси: Каква е твоята идея? Кой са твоите клиенти? Кой ще има полза от това, което правиш? Как ще промотираш своята дейност? Кой друг в момента прави нещо близко до това, което ще правиш ти? Кой са стъпките за постигането на твоята социална цел? От какви ресурси имаш нужда за постигането на социалната цел? Какъв е размерът на приходите, които очакваш от реализирането на своята дейност? Какви са разходите за реализирането на дейността?

9



Стъпка 9: ПРОМОТИРАНЕ НА ТВОЯТА СОЦИАЛНА МИСИЯ

Комуникирай своята социална мисия. Целта е тя да бъде чута и да е в съответствие с ценностите на твоята целева аудитория.

10



Стъпка 10: ГОТОВНОСТ ЗА СТАРТИРАНЕ

Обществото има нужда от теб. Работи упорито и развивай своята социална кауза. Успех!

ЗАПОЗНАЙ СЕ С ДРУГИ СОЦИАЛНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ



NIA-MILVA

Име: **СИЯНА КИСЬОВА**

Направление: **ПРОИЗВОДСТВО НА КОЗМЕТИЧНИ ПРОДУКТИ**

НАЧАЛОТО:

?

Кое Ви подтикна да се занимавате със социално предприемачество?

Причината за това е, че първо самата аз пострадах. Тогава получих информация, че съществува агенция за хора с увреждания, която подпомага стартиращи бизнеси и осигурява облекчени условия. Занимавах се в сферата на хотелските консумативи. Точно тогава излязоха наредби, свързани с това, че трябва да бъдат опаковани. Припознах една възможност. Не беше нужна голяма инвестиция. Кандидатствах по проект, бях одобрена и закупих първата машина, която ми беше нужна, за да мога да изляза на пазара. И така постепенно, пораснах като предприятие, наех и хора с увреждания. Развих го като специализирано предприятие на хора с увреждания, в което работят до 50% такива хора.

ИДЕЯТА:

?

В каква дейност е ангажирано Вашето предприятие?

Проблемите, които се натрупват в обществото, влошените условия на околната среда, всичко това води до необходимост от продукти с натурално съдържание, екологосъобразни, а българската природа е изключително богата на такива.

ПРОДУКТЪТ:

?

В каква дейност конкретно е ангажирано Вашето предприятие?

Предприятието е ангажирано в производството на козметични продукти и по-конкретно твърди сапуни във всичките им разновидности, както и течни сапуни, които съдържат натурални съставки.

ЕКИПЪТ:

?

Какви други хора участват в процеса?

Правим различни рецептури, които разработваме с екип. До мен има научни работници, с които реализираме продуктите.

ЗАПОЗНАЙ СЕ С ДРУГИ СОЦИАЛНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ



СОЦИАЛНИЯТ ЕФЕКТ:

?

Каква е социалната роля на Вашето предприятие?

Служителите ни са представители на специфични групи. Голяма част от тях са глухоними, първата група. Те са част от производствения процес. Оказа се, че те се справят много добре, но винаги се слагат на подходящите места. Приобщаването им не е толкова лесно, но е задача, с която сме наясно и се справяме. Имаме и хора с церебрална парализа, малки хора. Нямам предпочитания, който се появи. Преценявам дали мога веднага да го включа на подходящата машина. Дори машините, които купуваме ги съобразяваме с техните възможности. Ние приобщаваме тези хора към пазара на труда. Например, човек с церебрална парализа, който е на 40 години и никой не беше го взимал на работа, се оказва толкова дисциплиниран човек. Сега той живее абсолютно нормален живот.

ОПИТЪТ:

?

Трябва ли социалният предприемач да има някакви специфични умения, за да може да води такъв бизнес?

Полезно е да има опит като мениджър. При мен трудовият опит много ми помогна. Необходимо е да извървиш пътя от стъпало на стъпало, да преминеш през различни етапи и да се сблъскаш с различни ситуации. Трябва да прецениш къде е твоето стъпало на компетентност и когато стигнеш там, да се разположиш и да организираш това, което искаш. Всяко стъпало ти дава опит. Опитът е плюс.

СПЕЦИФИЧНИ УМЕНИЯ:

?

Кои са специфичните умения на социалния предприемач?

Ако човек наистина е приел тази идея, може да я развие и реализира. Все пак, умения като комуникативност, създаване на контакти, работа в екип, създаване на партньорски взаимоотношения, владене на чужди езици са предимство.

ПАРТНЬОРСТВО:

?

Помагате ли си с други социални предприятия?

Ние самите се търсим. Опитваме се да подскажем на управляващите органи какво трябва. Имаме много добри партньорски взаимоотношения с инвалидни структури, инвалидни структури в Турция, например. Ние си помагаме. Дори сега към колега от моя бранш има запитване от голяма френска фирма. Той не може да се справи сам и потърси моите услуги, за да създаде продукт по техните изисквания.




ПРЕПЯТСТВИЯ:

 Кои са основните проблеми, които Ви пречат да развivate социалното предприятие?

Грижата на държавата не е голяма към този вид предприятия. Идеята е много хубава, но много неща липсват, за да бъде докрай. Посещавали сме подобни структури в Белгия. Опитваме се да предаваме това, което виждаме на нашите управленски структури. Например, в момента, община Одрин прави подаръчни комплекти на всички гости на общината. В тези подаръчни комплекти участват продукти на такива предприятия. Благодарение на това те добиват популярност. Това е най-малкото, което може да се направи и няма нужда от някакви огромни средства и усилия. Това, което ни пречи най-много е, че имаме нужда от пазари, трудно ги намираме сами. Част от популяризирането, в моя случай, е свързано с участия в различни изложения по целия свят, но трябва да има облекчени условия.

РАЗВИТИЕ:

 Кой може да помогне за развитието на социалното предприемачество?

Има хора, които живеят със социалната кауза. Това трябва да се използва. Необходимо е да има комуникация и да се покаже на тези хора какви възможности имат. Университетът също има голяма роля. Там влизат много хора, които имат идеи, но не знаят как да ги реализират, с кого да ги споделят. Това е моментът, в който тези хора могат да се насочат и обучат. Необходимо е младите хора да се запознаят и ангажират със социална кауза и аз абсолютно подкрепям това.

ЗАПОЗНАЙ СЕ С ДРУГИ СОЦИАЛНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ



Име: АНОДОС

Направление: СОЦИАЛНИ И ЗДРАВНИ ГРИЖИ



НАЧАЛОТО:

? Кое Ви подтикна да се занимавате със социално предприемачество?

Предприятието с нестопанска цел „Анодос“ е създадено през 2011 с цел да допринесе значително за формирането на интегрирана социална услуга, предоставяща социални и здравни грижи, амбулаторно възстановяване и рехабилитация, в съответствие с европейските стандарти и нарастващите нужди на групи от население.

ИДЕЯТА:

? В каква дейност е ангажирано Вашето предприятие?

„Анодос“ предоставя здравни и социални услуги.
В контекста на обществената работа, „Анодос“ разработва и осъществява интервенции, които подсилват услугите на институции, ориентирани към гражданите.
В контекста на обществената психиатрия и психичното здраве, „Анодос“ разработва и прилага мерки за борба със социалното изключване и укрепване на уязвимите групи; развива сътрудничество с публични и частни образователни институции за обучение на ученици в хуманитарни училища; предлага стажантски програми за професионалисти и доброволци.

ПРОДУКТЪТ:

? В каква дейност конкретно е ангажирано Вашето предприятие?

- Подкрепа и социални услуги
- Услуги за психично здраве
- Образователни и обучителни услуги в сътрудничество с образователни институции
- Незабавни интервенционни услуги

ЕКИПЪТ:

Ние сме екип, който се характеризира с взаимното допълване на знания, опит, умения и обща воля да се превърне в опорна точка за хората, на които служим. Екипът ни включва различни специалисти, като социални работници, психолози, медицински сестри и др.



СОЦИАЛНИЯТ ЕФЕКТ

?

Каква е социалната роля на Вашето предприятие?

Предприятието ни чрез мрежови услуги има за цел да подкрепи общността и хората, принадлежащи към уязвими социални групи. Целта е да се сведе до минимум броя на хората, изложени на риск от бедност, материални лишения и да се създаде сигурна мрежа за социална подкрепа, която ще се бори срещу социалното изключване и ще осигури достъп до основни услуги, като здравеопазване, настаняване и образование, за всички. Например, в сътрудничество с местните общини, предприятието разработва структури за социална намеса. Също така Anodos предприема действия за информиране на по-широката общност и повишаване на обществената осведоменост по въпросите, свързани с процеса на стигматизация и социално изключване, борбата с проблемите на психичното здраве, безработицата и бедността чрез организиране на семинари и събития, насърчавайки сътрудничеството със социалните служби, профсъюзите и клубовете.

ПАРТНЬОРСТВО:

?

Помагате ли си с други социални предприятия?

Предприятието има протоколи за сътрудничество с Публичните институции с цел осъществяване на стажовете на студентите.

Предприятието е в дългосрочно сътрудничество с Катедрата по психология на Пантеонския университет, както и с Катедрата по социална работа в Технологичния образователен институт в Атина. Стажовете включват теоретично и практическо обучение, мониторинг и оценка.

В същото време, в сътрудничество с други университети и технически институти, както и в рамките на обширни хуманитарни изследвания, служителите провеждат информационни презентации за студенти.

“Анодос“ също така си сътрудничи с местните общини за разработване на структури за социална намеса, като социални хранителни магазини, общински градини, социални аптеки и др.



ЧЕК ЛИСТ ЗА СОЦИАЛНО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

- 1 Дефиниране на социалния проблем, който трябва да бъде разрешен. ✓
- 2 Определяне на уменията, които вече притежаваш и акцентиране върху силните ти страни. ✓
- 3 Анализ на пазара. ✓
- 4 Дефиниране на социалната цел и генериране на идеи за нейното изпълнение. ✓
- 5 Намиране на екип, който споделя твоята социална мисия и е готов да те подкрепи. ✓
- 6 Създаване на план за действие – цел, мисия, визия, ползи, препятствия, законодателна рамка, разработване на бизнес план, определяне на времеви рамки и срокове. ✓
- 7 Определяне на необходимите ресурси и техните източници. ✓
- 8 Запознаване с правни въпроси. ✓
- 9 Намиране на партньори, с които можеш да си сътрудничиш. ✓
- 10 Търсене на финансиране и водене на преговори с потенциални спонсори. ✓
- 11 Стартиране на инвестирането на пари в реализирането на твоята идея. ✓
- 12 Промотиране на твоето социално предприемачество. ✓
- 13 Не забравяй думата „networking”. ✓
- 14 Бъди смел! ✓



БЪДИ СЛЕДВАЩИЯТ

СОЦИАЛЕН

ПРЕДПРИЕМАЧ!

РЕАЛИЗИРАЙ

СВОЯТА СОЦИАЛНА

КАУЗА!

// SOURCES:

Martin, R, OSBERG, S 2007, 'Social Entrepreneurship: the case for definition', *Stanford Social Innovation Review*, Spring, pp. 29-39.

Schumpeter, J 1983, *The theory of economic development*, Transaction publishers, New Brunswick, New Jersey, pages 255, ISBN: 0878556982.

Smith, R, Bell, R & Watts, H 2014 'Personality trait differences between traditional and social entrepreneurs', *Social Enterprise Journal*, Vol. 10 Issue: 3, pp.200-221.

<http://www.yeu-international.org/download/Steps%20towards%20social%20entrepreneurship.pdf>

<http://www.socialenterprisebsr.net/wp-content/uploads/2016/05/Marketing-Your-Social-Enterprise-Social-Enterprise-London.pdf>

// ΠΗΓΕΣ:

Martin, R, OSBERG, S 2007, 'Social Entrepreneurship: the case for definition', *Stanford Social Innovation Review*, Spring, pp. 29-39.

Schumpeter, J 1983, *The theory of economic development*, Transaction publishers, New Brunswick, New Jersey, pages 255, ISBN: 0878556982.

Smith, R, Bell, R&Watts, H 2014 'Personality trait differences between traditional and social entrepreneurs', *Social Enterprise Journal*, Vol. 10 Issue: 3, pp.200-221.

<http://www.yeu-international.org/download/Steps%20towards%20social%20entrepreneurship.pdf>

<http://www.socialenterprisebsr.net/wp-content/uploads/2016/05/Marketing-Your-Social-Enterprise-Social-Enterprise-London.pdf>

// ИЗТОЧНИЦИ:

Martin, R, OSBERG, S 2007, 'Social Entrepreneurship: the case for definition', *Stanford Social Innovation Review*, Spring, pp. 29-39.

Schumpeter, J 1983, *The theory of economic development*, Transaction publishers, New Brunswick, New Jersey, pages 255, ISBN: 0878556982.

Smith, R, Bell, R & Watts, H 2014 'Personality trait differences between traditional and social entrepreneurs', *Social Enterprise Journal*, Vol. 10 Issue: 3, pp.200-221.

<http://www.yeu-international.org/download/Steps%20towards%20social%20entrepreneurship.pdf>

<http://www.socialenterprisebsr.net/wp-content/uploads/2016/05/Marketing-Your-Social-Enterprise-Social-Enterprise-London.pdf>