



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE



SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

NON-FORMAL EDUCATION MATERIALS



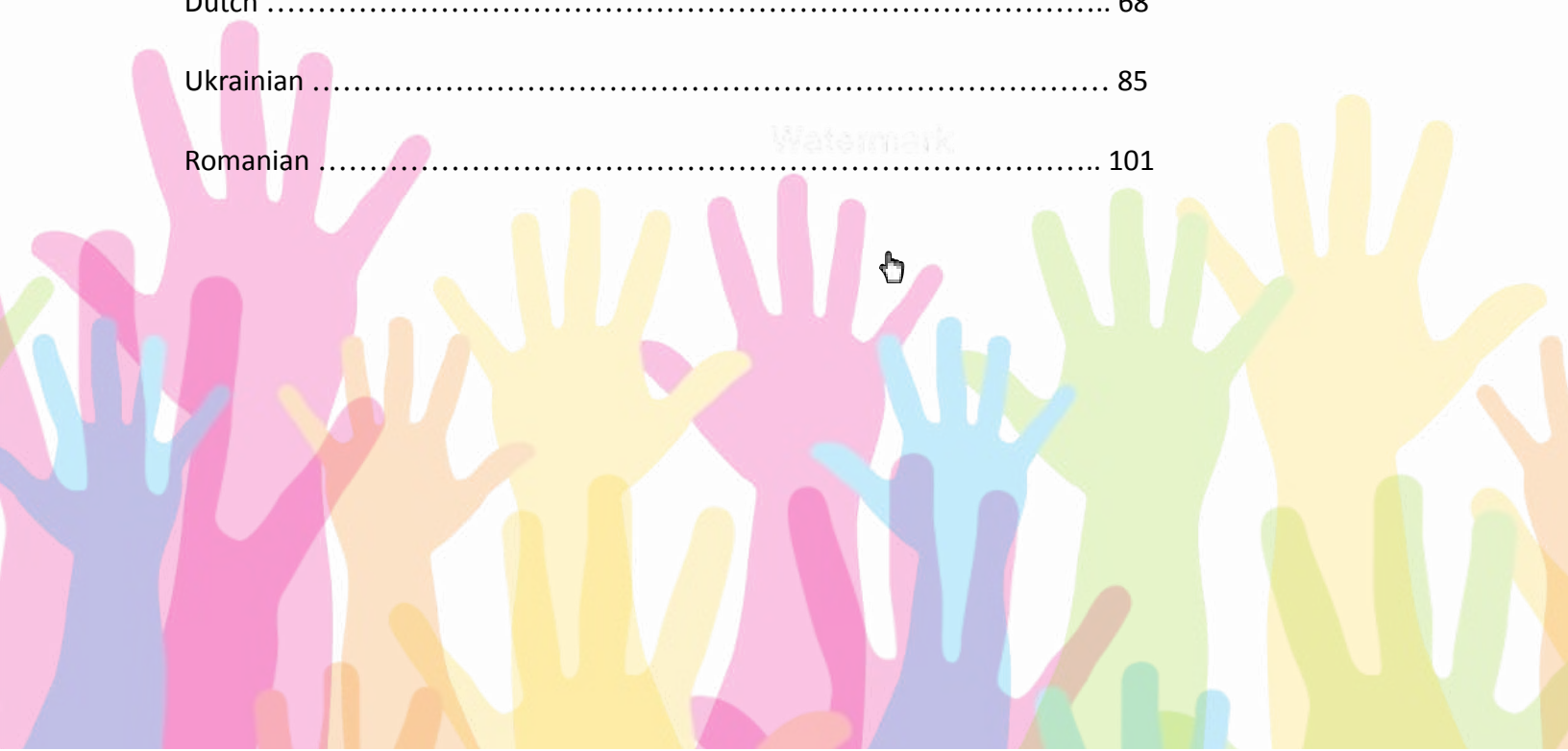
The sole responsibility of this publication lies with the author. The European Union is not responsible for any use that may be made of the information contained therein. This work is licensed under a [CC0 1.0 Universal license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

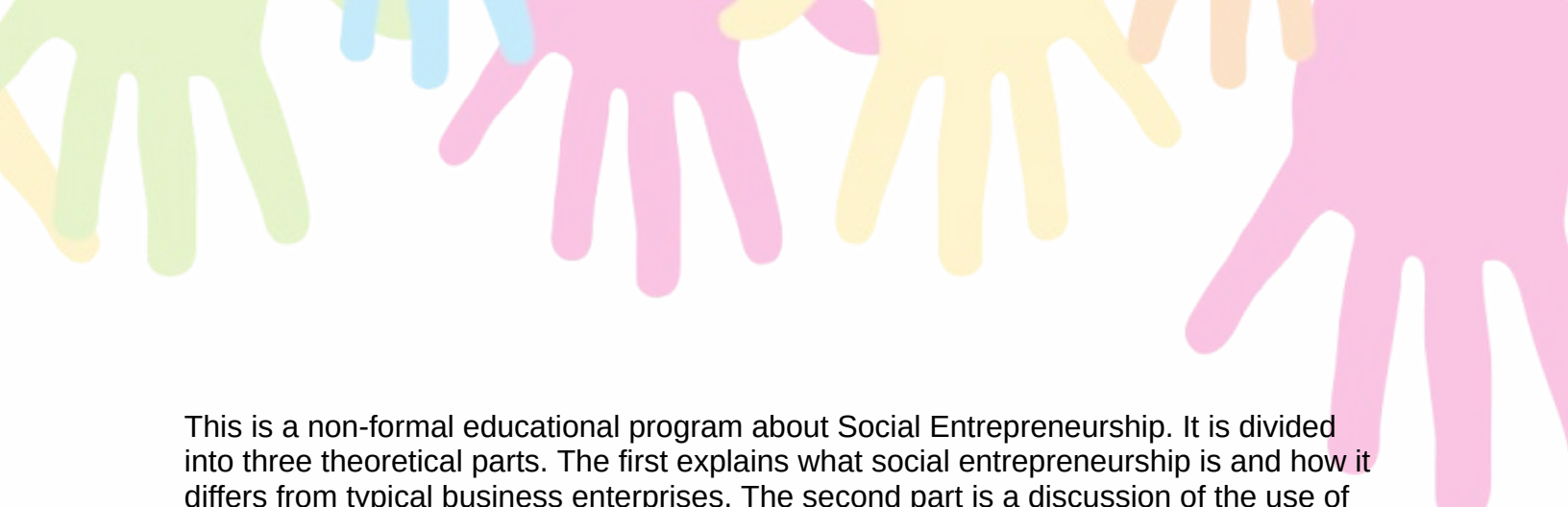


Table of content

These Non-Formal Education materials are available in 7 European languages:

English	3
Slovak	18
Polish	34
Albanian	50
Dutch	68
Ukrainian	85
Romanian	101





This is a non-formal educational program about Social Entrepreneurship. It is divided into three theoretical parts. The first explains what social entrepreneurship is and how it differs from typical business enterprises. The second part is a discussion of the use of the Social Business Model Canvas (SBMC - The Social Business Model Canvas is inspired by the Business Model Canvas and created by the Social Innovation Lab) and includes a practical exercise on how to use it and why it is so important and helpful. The third is further work on the Social Business Model Canvas, based on specific examples.

Please take into consideration that the goal of this NFE is to give your students knowledge and inspiration to test their own ideas of Social Entrepreneurship in small-scale - Community Projects. This means that you will need more time outside of class/workshop to make it happen. We suggest preparing a fourth meeting that will be devoted entirely to their own ideas (E.g. 4th meeting in 4 weeks; the last one is devoted to community projects).

Our program was built to be easy to use both in the school environment and outside, during non-formal educational workshops. Be aware, that those two lessons shouldn't be set too far apart; the theory part must still be fresh in participants' minds when they start the practical part.

This program was designed by TEAM of Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], which has many years of experience in educating and promoting social entrepreneurship, both in schools and beyond.

In this document, you will find a detailed lesson plan for both, theory and practice, links to additional materials, tools and presentations.

Watermark





1. Basics of Social Entrepreneurship

Detailed Session Design

NFE PROGRAM: COEUR COURAGE

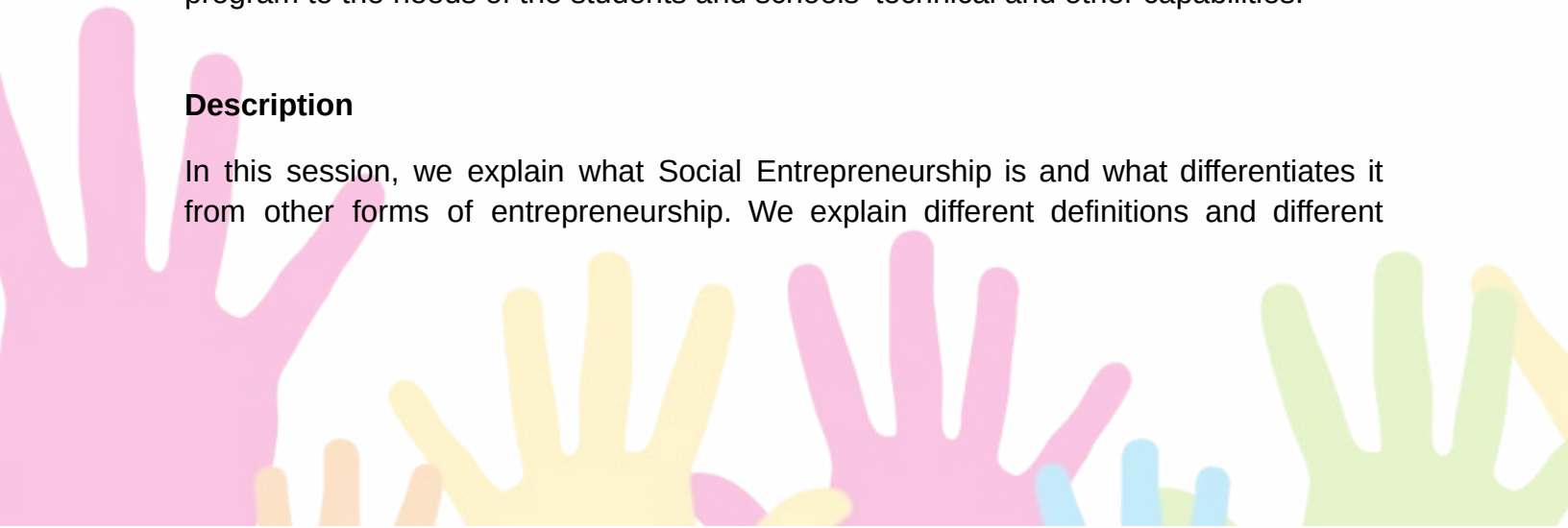
TARGET AUDIENCE: age 16-30 years

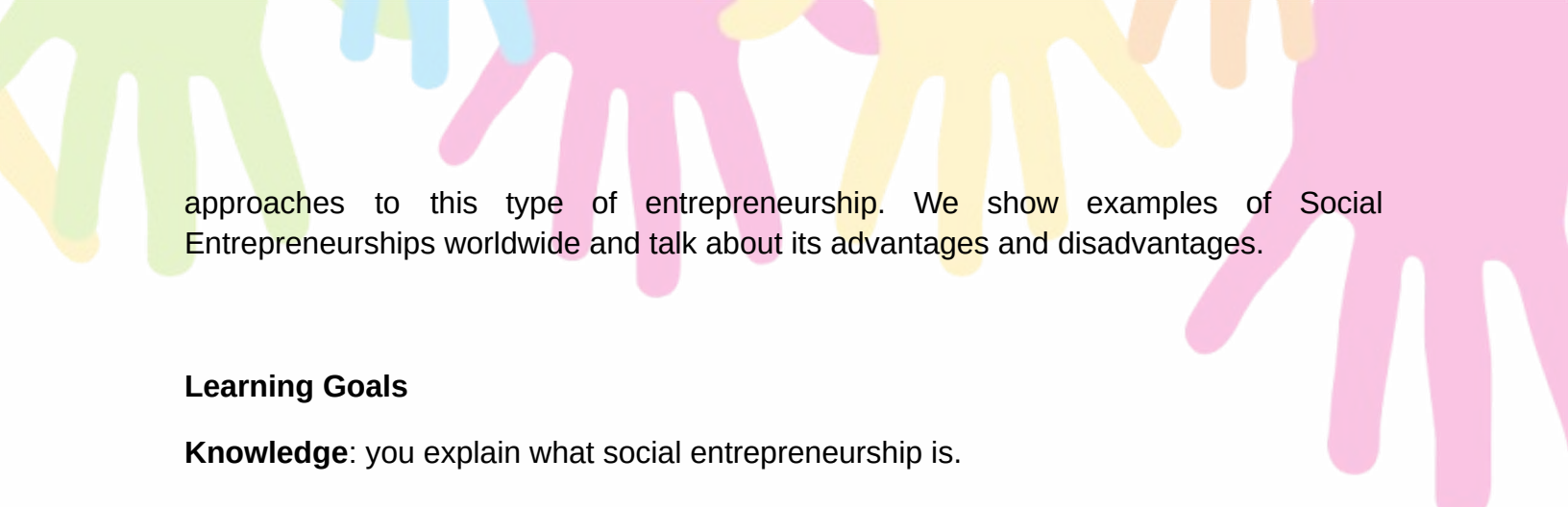
All materials are adjusted to meet the minimum requirements of schools in different countries, the program can be taught with basic tools available in every classroom. However, we provide maximum availability and support to implement the project at the best possible level. All sessions of the project can be, alternatively, taught in a Blended format.

NFE program materials consist of detailed plans of the session providing step-by-step instructions for lessons, supporting materials (handouts and manuals), as well as links to specially designed presentations for each lesson. Together this is a complete set of materials for running the program. However, as these materials are open-source, teachers and trainers may use the materials as guidelines and templates to adjust the program to the needs of the students and schools' technical and other capabilities.

Description

In this session, we explain what Social Entrepreneurship is and what differentiates it from other forms of entrepreneurship. We explain different definitions and different





approaches to this type of entrepreneurship. We show examples of Social Entrepreneurships worldwide and talk about its advantages and disadvantages.

Learning Goals

Knowledge: you explain what social entrepreneurship is.

Insight: you understand social entrepreneurship characteristics and what differentiates it from other types of business ventures.

Insight: you can give examples of social entrepreneurship and are aware of its advantages and disadvantages.

Ability: you can give an idea for SE, give examples of existing social entrepreneurship and distinguish SE from other business ventures.

Attitude: You are interested and engaged.

Duration

60 minutes.

Tools

"Building Social Business" by Nobel Prize winner Muhammad Yunus.

[Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

Watermark



Detailed Session Design

Time	Instructions	Materials
5 min.	Interest - tell participants that you're going to talk about Social Entrepreneurship. Ask them what they think is SE. Write down answers. Need - Explain to participants the need for a new approach to the economy - use 17 SDGs as a frame of reference. Explain that social entrepreneurship is a way to support UN goals. Time - inform participants that the session lasts for 45 minutes. Response - You will learn about SE and the different forms it takes. Listen carefully, ask questions and give each other space. Objectives - Inform participants of the learning goals of this specific session.	Presentation Board, markers
20 min.	Build on the first question: Do you know what Social Entrepreneurship is? - and written down answers. Have a short discussion with participants, so they have a chance to connect the terms "social" and "entrepreneurship" with 17 SDGs. When you see they are close to the right definition (or even right) show them the definition from the Social Enterprise World Forum: "A social enterprise has a social and/or environmental mission and operates as a business selling a product and/or service. Unlike traditional businesses that focus on private profit, social enterprises are mission-locked, reinvesting in their mission." [sewfonline.com] Then show them a video: Social Entrepreneurship, explaining what exactly SE is, and what forms it can take. (The second video is better for a younger audience) Learning style - theorist Examples that challenge you to better understand the situation, time and space to think.	Presentation Social Entrepreneurship What is Social Entrepreneurship Paper, pencils
30 min.	Ask participants if they know any examples of SE. If they know any - use it during the session.	Presentation

Time	Instructions	Materials
	Make sure to have prepared information about two SEs, that operate in two different ways. You can use this list as a reference. Have a conversation with participants: explain what makes those two ventures SE, what problems they try to solve, and how different is their approach. Make a connection with SDGs. Focus on these four issues that distinguish Social Entrepreneurship from regular business: • Mission and purpose: While traditional entrepreneurs primarily seek to grow profit-driven businesses, social entrepreneurs focus on creating positive societal impact. • Impact measurement: Traditional entrepreneurs do not tend to focus on social or environmental impact, whereas social entrepreneurs see impact as a key measurement. • Business model: Traditional businesses focus on profit-maximizing business models, but social enterprises employ models that integrate social and economic value creation. • Funding sources: Investors in traditional entrepreneurship expect profitability, while alignment with the cause is an important factor for social investors. For the last 5 minutes: split participants into groups, tell them to look at SGDs and choose a problem they would like to tackle. This will be a base for them to work on their own Social Business Model Canvas. IMPORTANT: Workshop participants may focus on issues (problems) that are too broad, especially with the Global Sustainable Development Goals in mind. Remind them regularly that SE is often created to solve a local problem. The Global Goals should be scaled down to the issues closest to you. Teaching style - theorist and thinker Possibility to ask questions. Time to think and process your observations and impressions.	Board Paper, pencils
5 min.	Closure Inform participants when you will see each other again and what is on the agenda next time.	Presentation



2. Social Business Model Canvas

Detailed Session Design

NFE PROGRAM: COEUR COURAGE

TARGET AUDIENCE: age 16-30

Description

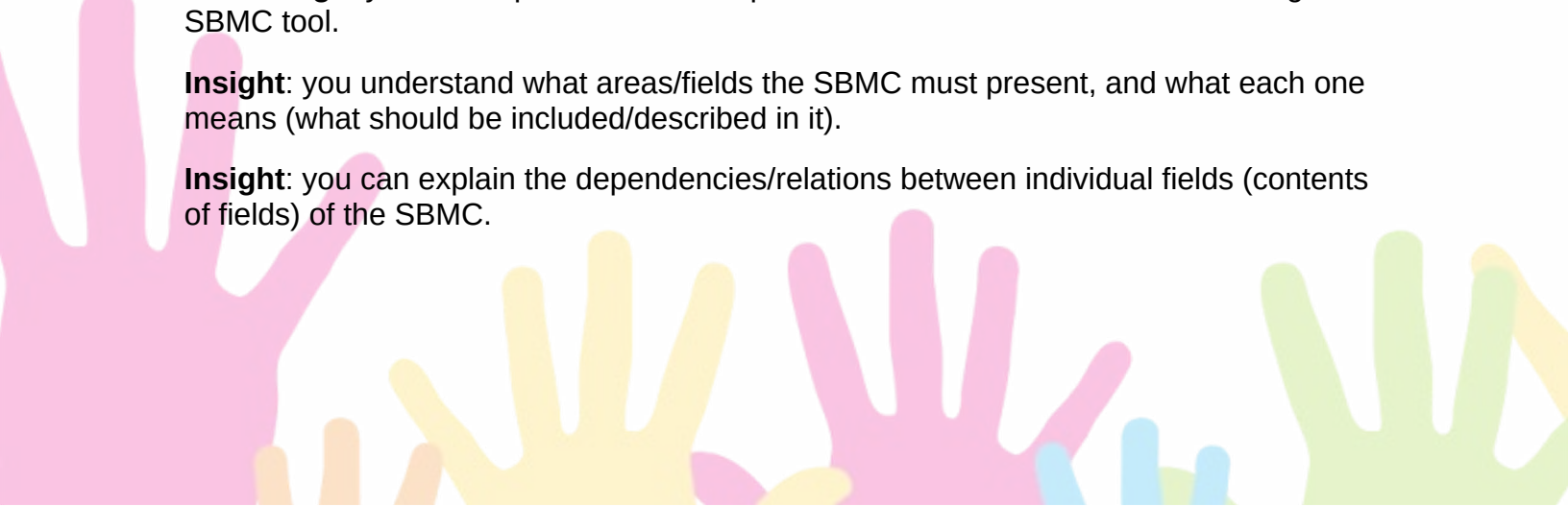
During this session, we explain what it means to present a business description (including a particular social business) as a diagram - a canvas instead of a classic description such as a BUSINESS PLAN. We will discuss the basic framework (canvas) of SBMC - The Social Business Model Canvas developed by the Social Innovation Lab under the inspiration of Alexander Osterwalder's Business Model Canvas. Together, we will discuss 1 example of a social enterprise and include its operating model in the SBMC framework.

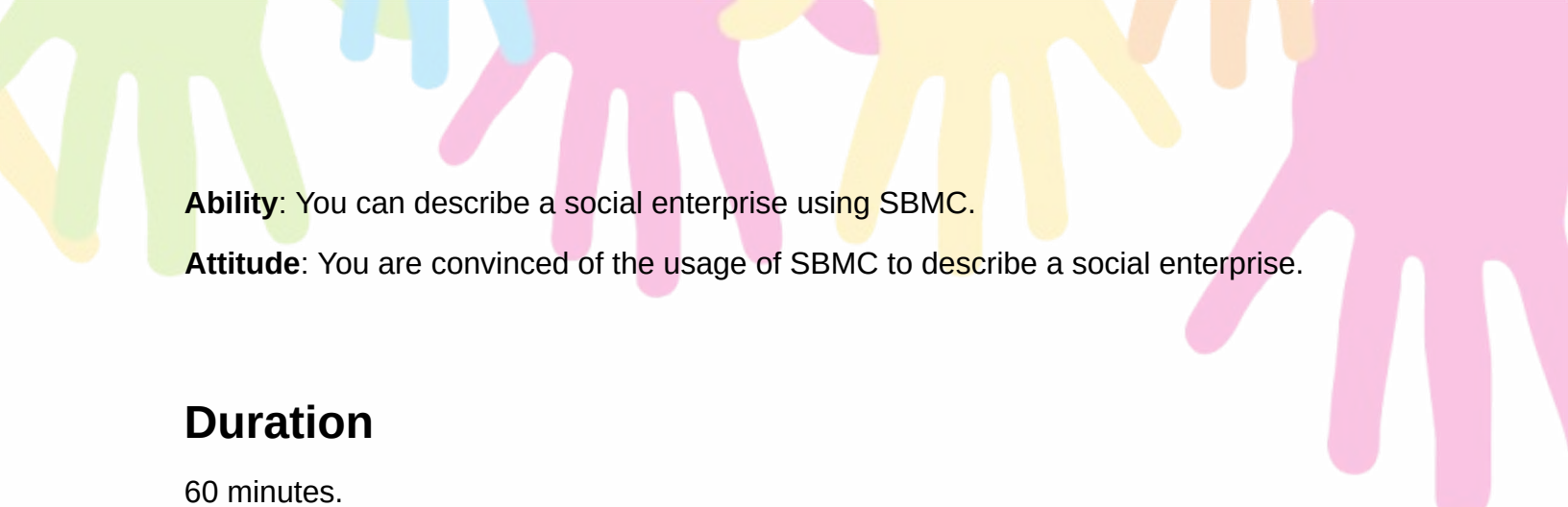
Learning Goals

Knowledge: you can explain what it is to present the Social Business Model using the SBMC tool.

Insight: you understand what areas/fields the SBMC must present, and what each one means (what should be included/described in it).

Insight: you can explain the dependencies/relations between individual fields (contents of fields) of the SBMC.





Ability: You can describe a social enterprise using SBMC.

Attitude: You are convinced of the usage of SBMC to describe a social enterprise.

Duration

60 minutes.

Tools

[SWARTH MORE](#)

[SOCIAL ENTERPRISE INSTITUTE](#)

[SOCIAL BUSINESS DESIGN](#)

[MURAL](#)

[BUSINESS MODEL TOOLBOX](#)

[PARADIGM](#)

[The Canvas Revolution](#)

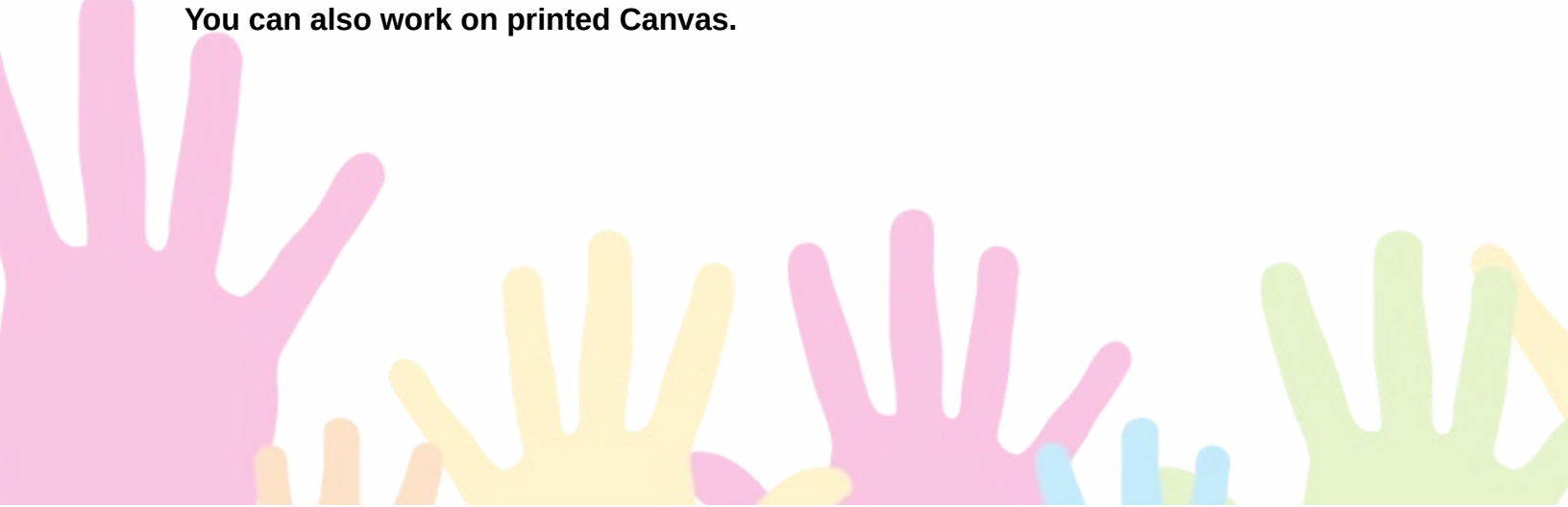
[Jak przygotować dobry BMC?](#)

[BMC](#)

Watermark

IMPORTANT: We're suggesting working with online versions of Canvas, therefore you will need to give your participants access to tablets or laptops!

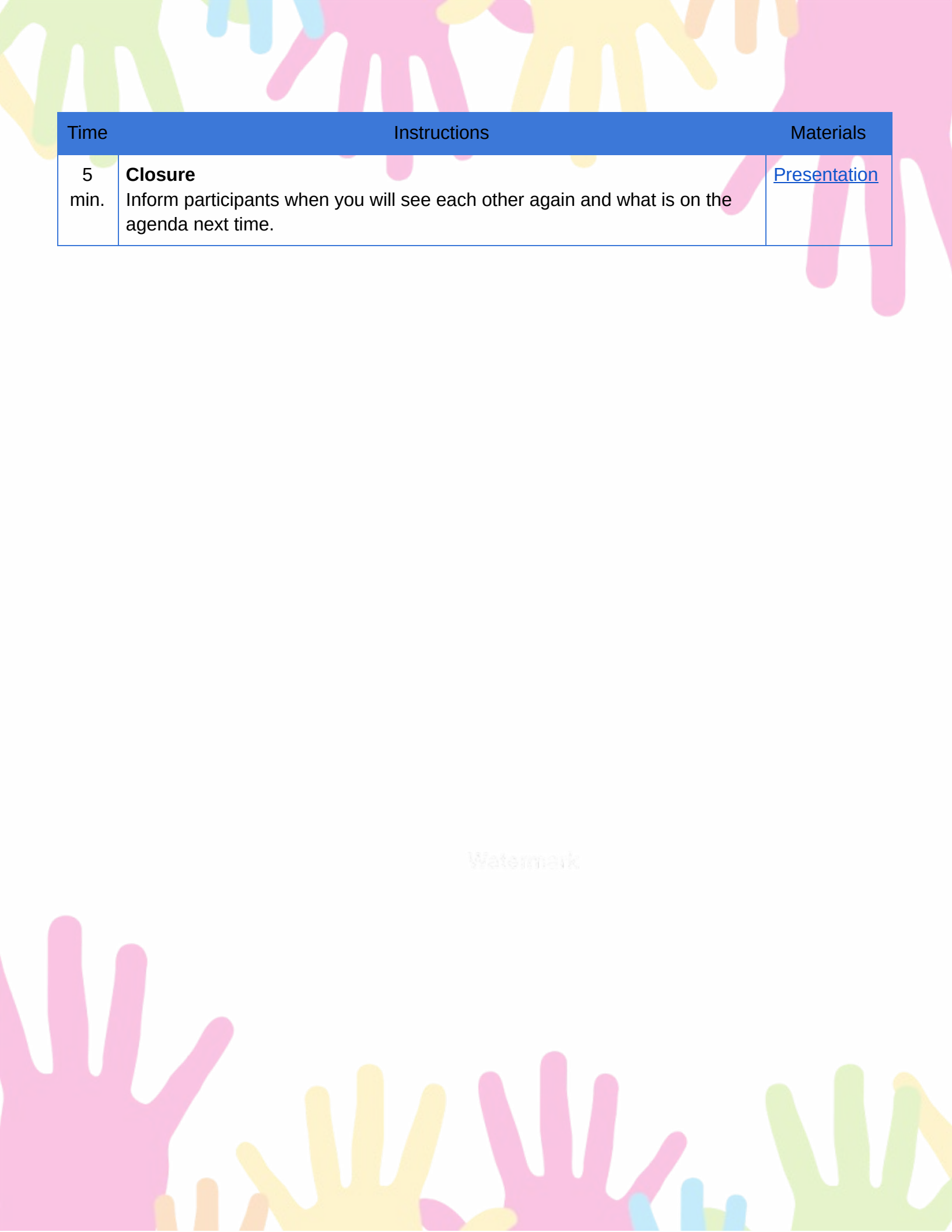
You can also work on printed Canvas.



Detailed Session Design

Time	Instructions	Materials
5 min.	INTRO Interest - tell the participants that you will talk about a simplified BUSINESS PLAN, i.e. a Social Business Model presented using a simple large table - sheet - Canva. Ask them how they understand this challenge. Write down your answers. Need - Explain to participants the need for new approaches to Business Models resulting from continuous change. Time - inform participants that the session lasts 45 minutes. Response - You will learn what SBMC is and what it can be useful for. Listen carefully, ask questions and give each other space. Objectives - Inform participants of the learning goals of this particular session.	Presentation Blackboard, markers, post-it Or Virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages mentioned above
15 min.	CANVAS FIELDS Briefly provide a description and meaning of each of the 14 SBMC fields. Allow questions. Encourage them to ask them. For each field, give examples in the context of several social businesses. Use field descriptions, e.g.: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/ Learning style -	Presentation Blackboard, markers, post-it Or Virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages mentioned above
30	FILLING THE CANVAS	Presentation

Time	Instructions	Materials
min.	There are various ways to begin the process of completing the SBMC. You can start with: 1) IDEA - start by defining your value proposition for a specific customer segment. 2) Prospective/Existing CUSTOMERS - Start with your customer segment and ask what value proposition you provide/could provide to them and how. 3) RESOURCES - Start thinking about what key resources (competencies, experience, material and financial resources, etc.) you or your partners have and based on this, develop an offer for a specific group of customers. Don't be tempted to start filling the canvas from left to right! Start with Market and Value (key elements) Challenge your assumptions as you work. How do you know what you wrote in each canvas part is true? What evidence would you need to test your assumptions? Learning style - activist This suits the activist because it requires choices and is an active form of work.	Blackboard, markers, post-it Or Virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages mentioned above
5 min	Reflection: VIEW OF THE WHOLE CANVA Once completed, summarize and reflect on the overall picture of SBMC that has emerged. Explore the connections and trade-offs between the various parts of the SBMC field. Is the overall picture credible? Are there things that need to be revisited or thought about differently? Moreover, post-its/canvases are useful because they can be easily erased or modified. It is worth using different colours for different value propositions and customer segments or different versions and concepts. Learning style - pragmatist Participant's own opportunity to draw practical conclusions.	<u>Presentation</u> Board Paper, pencils/pens Virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages mentioned above



Time	Instructions	Materials
5 min.	Closure Inform participants when you will see each other again and what is on the agenda next time.	Presentation

Watermark



3. Work on solving problems using SBMC

(e.g. market changes, changes in customer preferences, new needs, etc.)

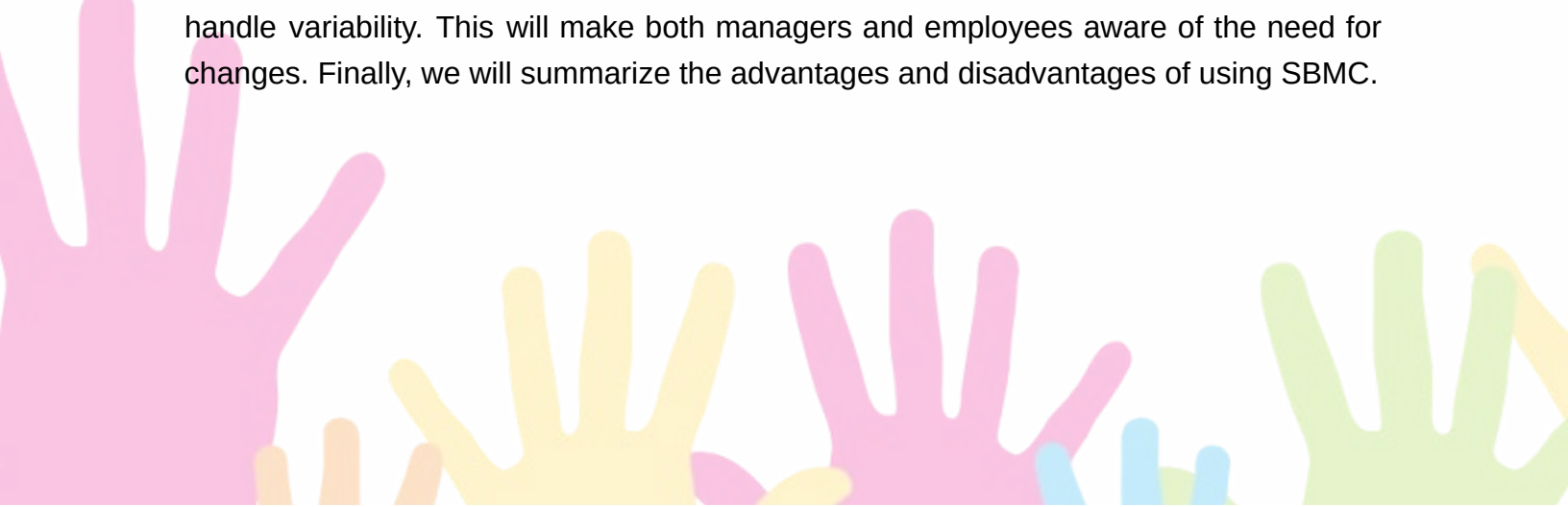
Detailed Session Design

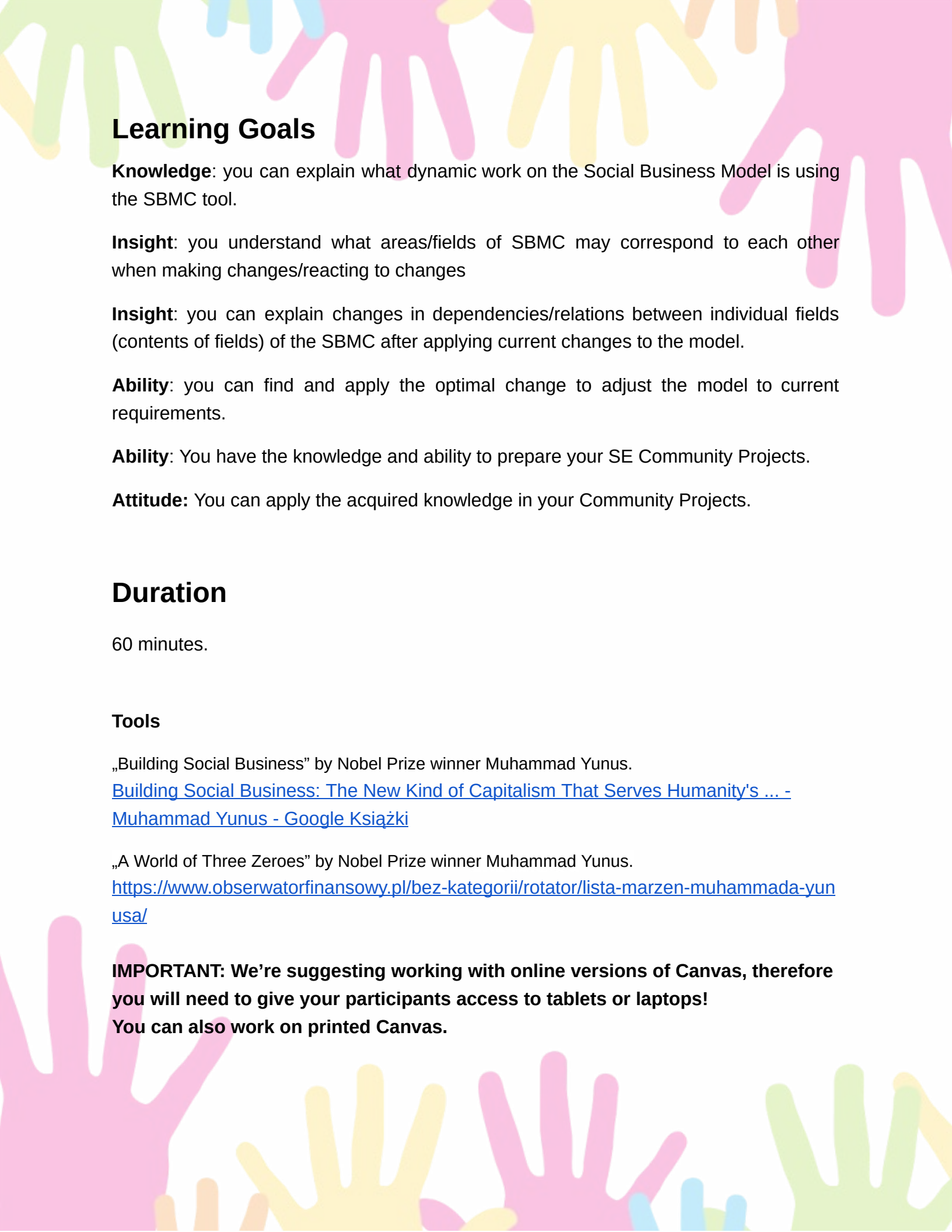
NFE PROGRAM: COEUR COURAGE

TARGET AUDIENCE: age 16-30

Description

In this session, we will explain what dynamic work at SBMC entails. We will use Canva to illustrate this, showing the historical record of changes and how it can be used for planning and implementing future changes. Whether reacting to changes or initiating changes yourself, such as innovation, using Canva makes management easier. Practising introducing changes or modifications to a functioning social business and inputting it into the SBMC will increase the company's flexibility and improve its ability to handle variability. This will make both managers and employees aware of the need for changes. Finally, we will summarize the advantages and disadvantages of using SBMC.





Learning Goals

Knowledge: you can explain what dynamic work on the Social Business Model is using the SBMC tool.

Insight: you understand what areas/fields of SBMC may correspond to each other when making changes/reacting to changes

Insight: you can explain changes in dependencies/relations between individual fields (contents of fields) of the SBMC after applying current changes to the model.

Ability: you can find and apply the optimal change to adjust the model to current requirements.

Ability: You have the knowledge and ability to prepare your SE Community Projects.

Attitude: You can apply the acquired knowledge in your Community Projects.

Duration

60 minutes.

Tools

„Building Social Business” by Nobel Prize winner Muhammad Yunus.

[Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

„A World of Three Zeroes” by Nobel Prize winner Muhammad Yunus.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

IMPORTANT: We're suggesting working with online versions of Canvas, therefore you will need to give your participants access to tablets or laptops!

You can also work on printed Canvas.

Detailed Session Design

Time	Instructions	Materials
5 min.	INTRO Interest - tell participants that you will be talking about the need to introduce changes to the Social Business Model they previously developed at SBMC. You will learn that for every action you can find a reaction - a counter-action, so that by changing the business model - you can maintain the Company's Business Continuity and its Impact on the Environment (Social Company). Ask them how they feel about this challenge. Write down your answers. Need - Explain to participants the need for a new approach/change/innovation in the developed Business Model resulting from a specific change (e.g. a significant increase in the cost of a key material or energy/fuels). Time - poinformuj uczestników, że sesja trwa 45 minut. Response - Listen carefully, ask questions and give each other space. Objectives - Inform participants of the learning goals of this particular session.	Presentation Board Paper, pencils/pens or A virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages mentioned above
10 min	REVOLUTION Briefly present a few examples of market blows that can quickly destroy a Social Company. Briefly present a few examples of market blows that can quickly destroy a Social Company. Encourage participants to name several dozen other blows that may become fatal for the Social Company. For each SBMC box, provide examples of possible “external and internal blows” in the context of several social businesses. Let's try to include both changes that may threaten the social enterprise and changes that provide additional opportunities for PROFIT, including SOCIAL PROFIT (e.g. increasing the number of immigrants)	Presentation A virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages mentioned above

Time	Instructions	Materials
	Use the field description, e.g. for SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	
15 min.	SCENARIOS There are various ways to start modifying your SBMC with the changes introduced by REVOLUTIONS. 1) There are various ways to start modifying your SBMC with the changes introduced by REVOLUTIONS. We analyze the possibilities of changes in each of the remaining fields one by one (e.g.: electricity costs have increased dramatically - in addition to looking for cheaper sources of electricity, we look at other heating techniques/technologies, changing the business location, changing the business model, e.g. to franchising); 2) We analyze in depth the possibilities of change - introducing a counter-revolution in a given field. (e.g.: we will produce and store electricity ourselves to make it cheaper, and we will also resell it) After introducing each counter-change, we discuss whether and to what extent it introduces changes in other fields. Let's discuss some changes that may be a threat and some changes that may be an opportunity for the development of the Social Enterprise.	Presentation Virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages mentioned above
10 min.	Reflection: VIEW OF THE WHOLE CANVA Once completed, summarize and reflect on the entire resulting picture of dynamic changes in SBMC as a result of the changes introduced and then the counter-actions introduced. It is best to mark the order and places of changes and counter-actions with arrows on print screens. Discuss the connections and trade-offs between each change. Are there things that need to be revisited or thought about differently? Let's analyze how CANVA has changed and how these changes could have an impact on the most important fields of the model (Customer Value - Vision / Mission)	Presentation Board Paper, pencils/pens Virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages
10	CANVA GLOBAL VIEW	Presentation

Time	Instructions	Materials
Min.	Learn the key tenets of the Muhammad Yunus Theory in “A World of Three Zeros: The New Economics of Zero Poverty, Zero Unemployment, and Zero Net Carbon Emissions”. What else is worth considering in the prepared SBMC to bring the model closer to the THREE ZERO vision? Write down examples and suggestions. What do you think about such a change?	Board Paper, pencils/pens Virtual or electronic version of SBMC E.g.: from one of the pages
5 min.	KNOWLEDGE TEST / OPINION SURVEY on the use of SBMC. Awarding Certificates of Participation	Mentimeter or other similar tool
5 min.	Closure Ask the Participants - HOW DO THEY EXPERIENCE WORK at SBMC? Make a note of your comments and opinions.	Presentation

Watermark



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE



SOCIÁLNE PODNIKANIE

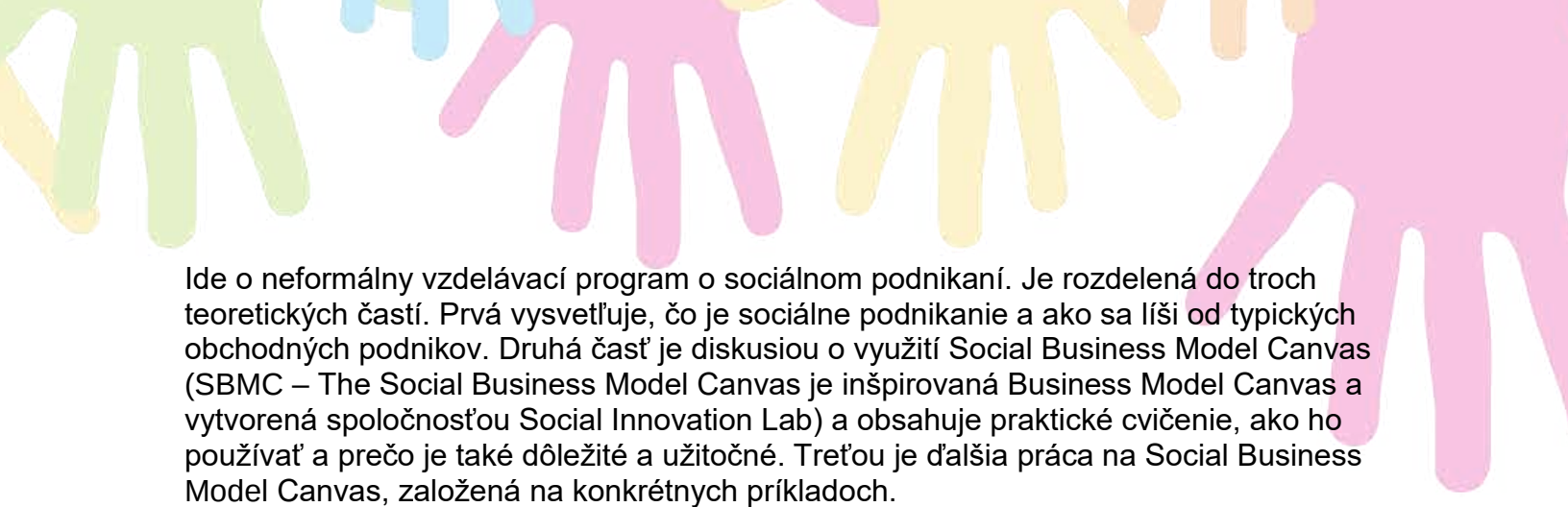
NEFORMÁLNE VZDELÁVACIE MATERIÁLY



EdU4u



Výhradnú zodpovednosť za túto publikáciu nesie autor. Európska únia nezodpovedá za žiadne použitie informácií v nich uvedených. Toto dielo je licencované pod [licenciou CC0 1.0 Universal](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Ide o neformálny vzdelávací program o sociálnom podnikaní. Je rozdelená do troch teoretických častí. Prvá vysvetľuje, čo je sociálne podnikanie a ako sa líši od typických obchodných podnikov. Druhá časť je diskusiou o využití Social Business Model Canvas (SBMC – The Social Business Model Canvas je inšpirovaná Business Model Canvas a vytvorená spoločnosťou Social Innovation Lab) a obsahuje praktické cvičenie, ako ho používať a prečo je také dôležité a užitočné. Treťou je ďalšia práca na Social Business Model Canvas, založená na konkrétnych príkladoch.

Prosím, vezmite do úvahy, že cieľom tohto NFE je poskytnúť vašim študentom vedomosti a inšpiráciu na testovanie ich vlastných predstáv o sociálnom podnikaní v malých – komunitných projektoch. To znamená, že budete potrebovať viac času mimo hodiny/workshopu, aby ste to zrealizovali. Navrhujeme pripraviť štvrté stretnutie, ktoré bude venované výlučne ich vlastným nápadom (napr. 4. stretnutie o 4 týždne; posledné je venované komunitným projektom).

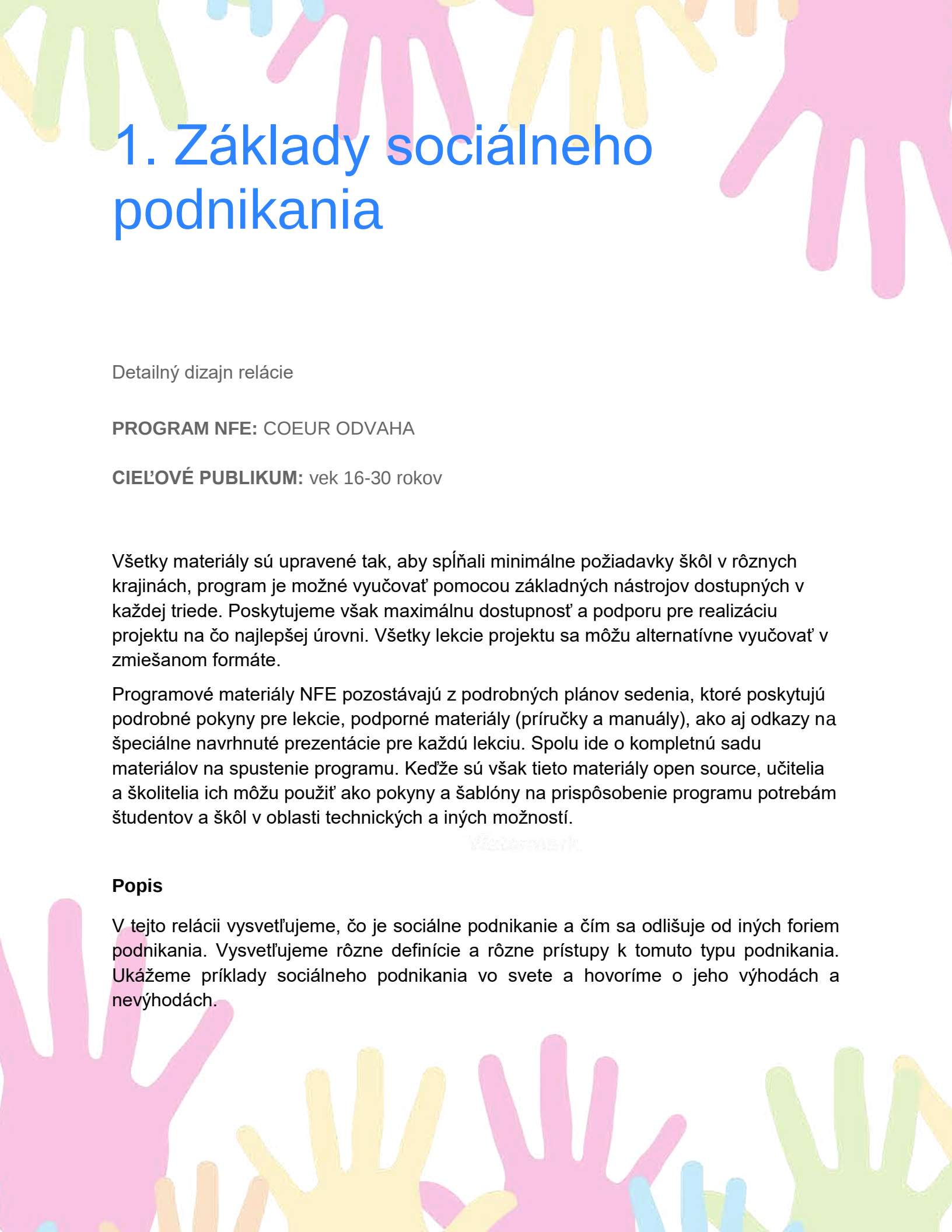
Náš program bol zostavený tak, aby bol ľahko použiteľný v školskom prostredí aj mimo neho, počas neformálnych vzdelávacích workshopov. Uvedomte si, že tieto dve lekcie by nemali byť príliš vzdialené; teoretická časť musí byť stále v čerstvej mysli účastníkov, keď začínajú praktickú časť.

Tento program navrhol TÍM Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], ktorý má dlhoročné skúsenosti so vzdelávaním a podporou sociálneho podnikania na školách aj mimo nich.

V tomto dokumente nájdete podrobný plán lekcí pre teóriu aj prax, odkazy na ďalšie materiály, nástroje a prezentácie.

Wielopokoleniowa





1. Základy sociálneho podnikania

Detailný dizajn relácie

PROGRAM NFE: COEUR ODVAHA

CIEĽOVÉ PUBLIKUM: vek 16-30 rokov

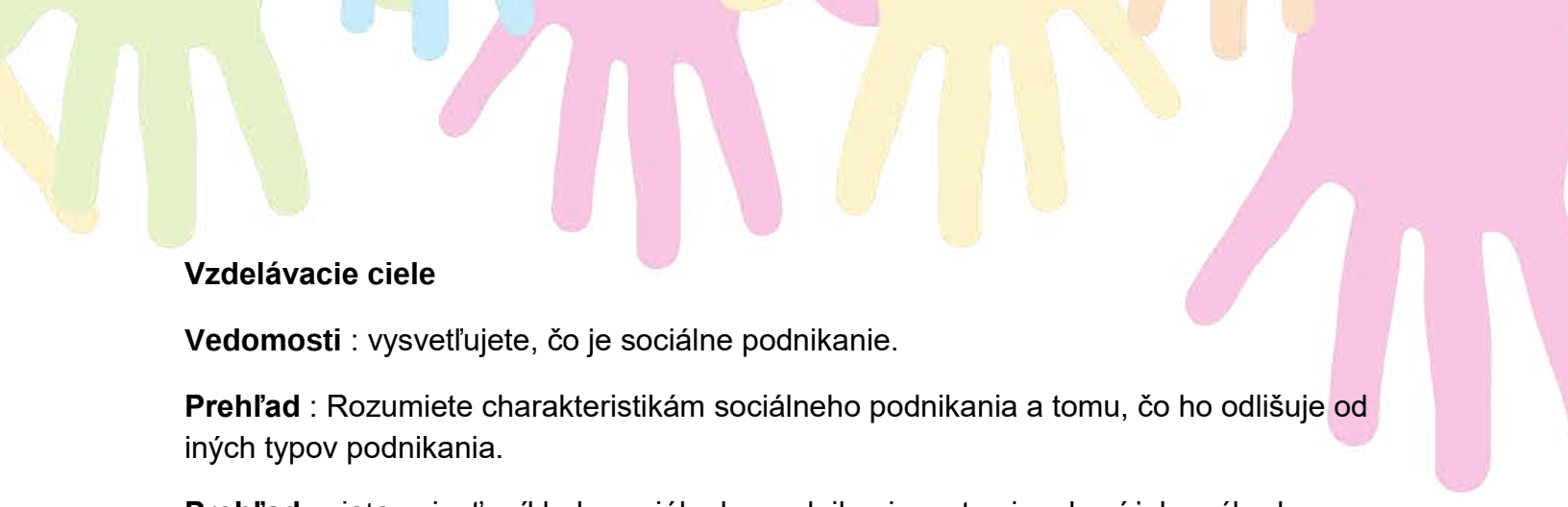
Všetky materiály sú upravené tak, aby spĺňali minimálne požiadavky škôl v rôznych krajinách, program je možné vyučovať pomocou základných nástrojov dostupných v každej triede. Poskytujeme však maximálnu dostupnosť a podporu pre realizáciu projektu na čo najlepšej úrovni. Všetky lekcie projektu sa môžu alternatívne vyučovať v zmiešanom formáte.

Programové materiály NFE pozostávajú z podrobných plánov sedenia, ktoré poskytujú podrobné pokyny pre lekcie, podporné materiály (príručky a manuály), ako aj odkazy na špeciálne navrhnuté prezentácie pre každú lekciu. Spolu ide o kompletnú sadu materiálov na spustenie programu. Keďže sú však tieto materiály open source, učitelia a školitelia ich môžu použiť ako pokyny a šablóny na prispôbenie programu potrebám študentov a škôl v oblasti technických a iných možností.

Watermark

Popis

V tejto relácii vysvetľujeme, čo je sociálne podnikanie a čím sa odlišuje od iných foriem podnikania. Vysvetľujeme rôzne definície a rôzne prístupy k tomuto typu podnikania. Ukážeme príklady sociálneho podnikania vo svete a hovoríme o jeho výhodách a nevýhodách.



Vzdelávacie ciele

Vedomosti : vysvetľujete, čo je sociálne podnikanie.

Prehľad : Rozumiete charakteristikám sociálneho podnikania a tomu, čo ho odlišuje od iných typov podnikania.

Prehľad : viete uviesť príklady sociálneho podnikania a ste si vedomí jeho výhod a nevýhod.

Schopnosť : môžete dať nápad na sociálne podnikanie, uviesť príklady existujúceho sociálneho podnikania a odlíšiť sociálne podnikanie od iných podnikateľských aktivít.

Postoj : Máte záujem a angažujete sa.

Trvanie

60 minút .

Nástroje

„Budovanie sociálneho podnikania“ od nositeľa Nobelovej ceny Muhammada Yunusa.

[Budovanie sociálneho podnikania: Nový druh kapitalizmu, ktorý slúži ľudstvu... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

Watermark

Detailný dizajn relácie



Čas	Pokyny	Materiály
5 min.	Záujem – povedzte účastníkom, že budete hovoriť o sociálnom podnikaní. Opýtajte sa ich, čo si myslia, že je sociálne podnikanie. Zapisujte si odpovede. Potreba – Vysvetlite účastníkom potrebu nového prístupu k ekonomike – použite 17 SDGs ako referenčný rámec. Vysvetlite, že sociálne podnikanie je spôsob, ako podporiť ciele OSN. Čas – informujte účastníkov, že relácia trvá 45 minút. Odpoveď – Dozviete sa o sociálnom podnikaní a rôznych formách, ktoré má. Pozorne počúvajte, pýtajte sa a dávajte si navzájom priestor. Ciele – Informujte účastníkov o vzdelávacích cieľoch tohto konkrétneho stretnutia.	Prezentácia Tabuľa, fixky
20 min.	Stavte na prvú otázku: Viete, čo je sociálne podnikanie? - a zapísané odpovede. Urobte krátku diskusiu s účastníkmi, aby mali šancu spojiť pojmy „sociálny“ a „podnikanie“ so 17 cieľmi udržateľného rozvoja. Keď uvidíte, že sa blížia k správnej definícii (alebo dokonca správne), ukážte im definíciu zo Svetového fóra sociálneho podnikania: „ Sociálny podnik má sociálne a/alebo environmentálne poslanie a funguje ako podnik, ktorý predáva produkt a/alebo službu. Na rozdiel od tradičných podnikov, ktoré sa zameriavajú na súkromný zisk, sociálne podniky sú viazané na poslanie a opätovne investujú do svojho poslania .“ [sewfonline.com] Potom im ukážte video: Sociálne podnikanie, v ktorom vysvetlíte, čo presne SE je a aké formy môže mať. (Druhé video je lepšie pre mladšie publikum) Štýl učenia – teoretik Príklady, ktoré vás vyzývajú, aby ste lepšie porozumeli situácii, času a priestoru na premýšľanie.	Prezentácia Sociálne podnikanie Čo je sociálne podnikanie Papier, ceruzky
30 min.	Opýtajte sa účastníkov, či poznajú nejaké príklady SE. Ak nejaké poznajú - použite ho počas relácie. Uistite sa, že máte pripravené informácie o dvoch SE, ktoré fungujú dvoma rôznymi spôsobmi. Tento zoznam môžete použiť ako referenciu.	Prezentácia rady

Čas	Pokyny	Materiály
	Porozprávajte sa s účastníkmi: vysvetlite, čo robí tieto dva podniky SE, aké problémy sa snažia vyriešiť a aký rozdielny je ich prístup. Vytvorte spojenie s SDG. Zamerajte sa na tieto štyri problémy, ktoré odlišujú sociálne podnikanie od bežného podnikania: • Poslanie a účel : Zatiaľ čo tradiční podnikatelia sa primárne snažia o rast podnikov zameraných na zisk, sociálni podnikatelia sa zameriavajú na vytváranie pozitívneho spoločenského vplyvu. • Meranie vplyvu : Tradiční podnikatelia nemajú tendenciu zameriavať sa na sociálny alebo environmentálny vplyv, zatiaľ čo sociálni podnikatelia považujú vplyv za kľúčové meranie. • Obchodný model : Tradičné podniky sa zameriavajú na obchodné modely maximalizujúce zisk, ale sociálne podniky využívajú modely, ktoré integrujú vytváranie sociálnych a ekonomických hodnôt. • Zdroje financovania : Investori v tradičnom podnikaní očakávajú ziskovosť, zatiaľ čo súlad s príčinou je dôležitým faktorom pre sociálnych investorov. Posledných 5 minút: rozdeľte účastníkov do skupín, povedzte im, aby sa pozreli na SGD a vybrali si problém, ktorý by chceli riešiť. Bude to pre nich základ pre prácu na ich vlastnom Social Business Model Canvas. DÔLEŽITÉ : Účastníci workshopu sa môžu zamerať na problémy (problémy), ktoré sú príliš široké, najmä s ohľadom na globálne ciele udržateľného rozvoja. Pravidelne im pripomínajte, že SE je často vytvorený na riešenie miestneho problému. Globálne ciele by sa mali zredukovať na problémy, ktoré sú vám najbližšie. Štýl výučby – teoretik a mysliteľ Možnosť klásť otázky. Čas na premýšľanie a spracovanie vašich postrehov a dojmov.	Papier, ceruzky
5 min.	Uzavretie Informujte účastníkov, kedy sa opäť uvidíte a čo je na programe nabudúce.	Prezentácia



2. Social Business Model Canvas (SBMC)

Detailný dizajn relácie

**PROGRAM NEFORMÁLNEHO VZDELÁVANIA : COEUR
ODVAHA**

CIEĽOVÉ PUBLIKUM: vek 16-30

Popis

Počas tohto stretnutia vysvetľujeme, čo znamená prezentovať popis podnikania (vrátane konkrétneho sociálneho podnikania) ako diagram – plátno namiesto klasického popisu, akým je OBCHODNÝ PLÁN. Budeme diskutovať o základnom rámci (plátne) SBMC – The Social Business Model Canvas, ktorý vyvinulo Social Innovation Lab pod inšpiráciou Business Model Canvas Alexandra Osterwaldera. Spoločne rozoberieme 1 príklad sociálneho podniku a zahrnieme jeho prevádzkový model do rámca SBMC.

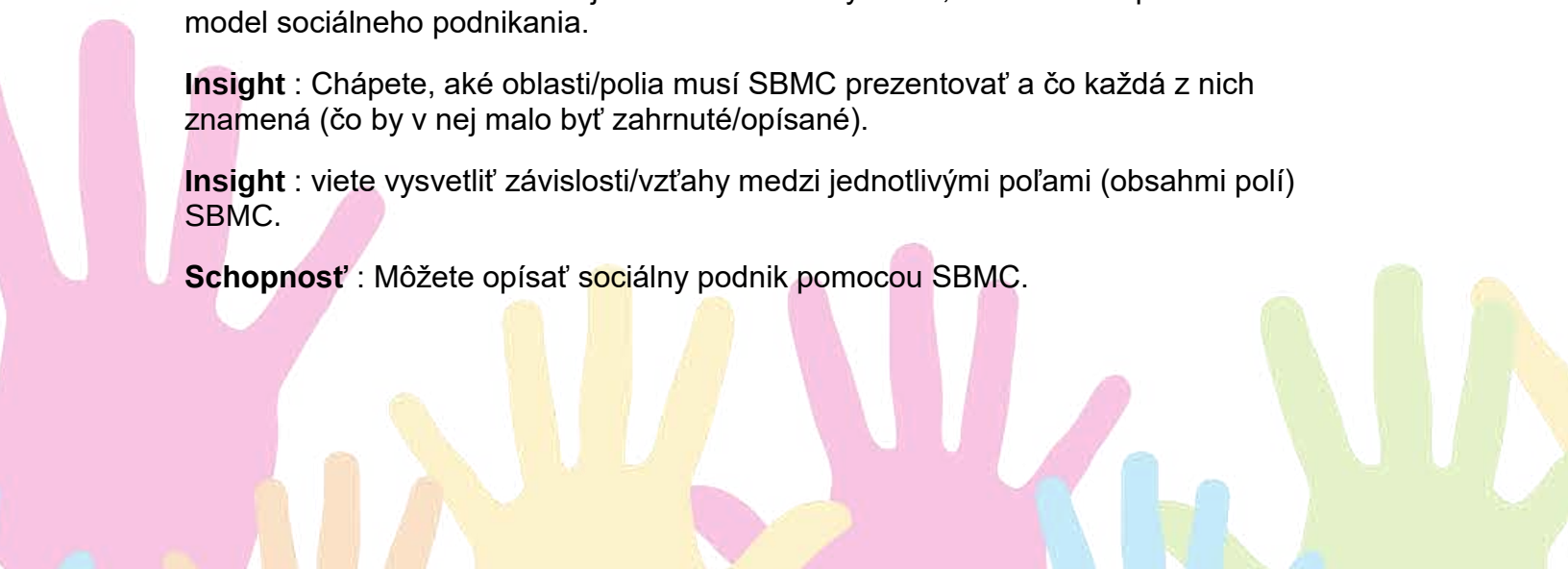
Vzdelávacie ciele

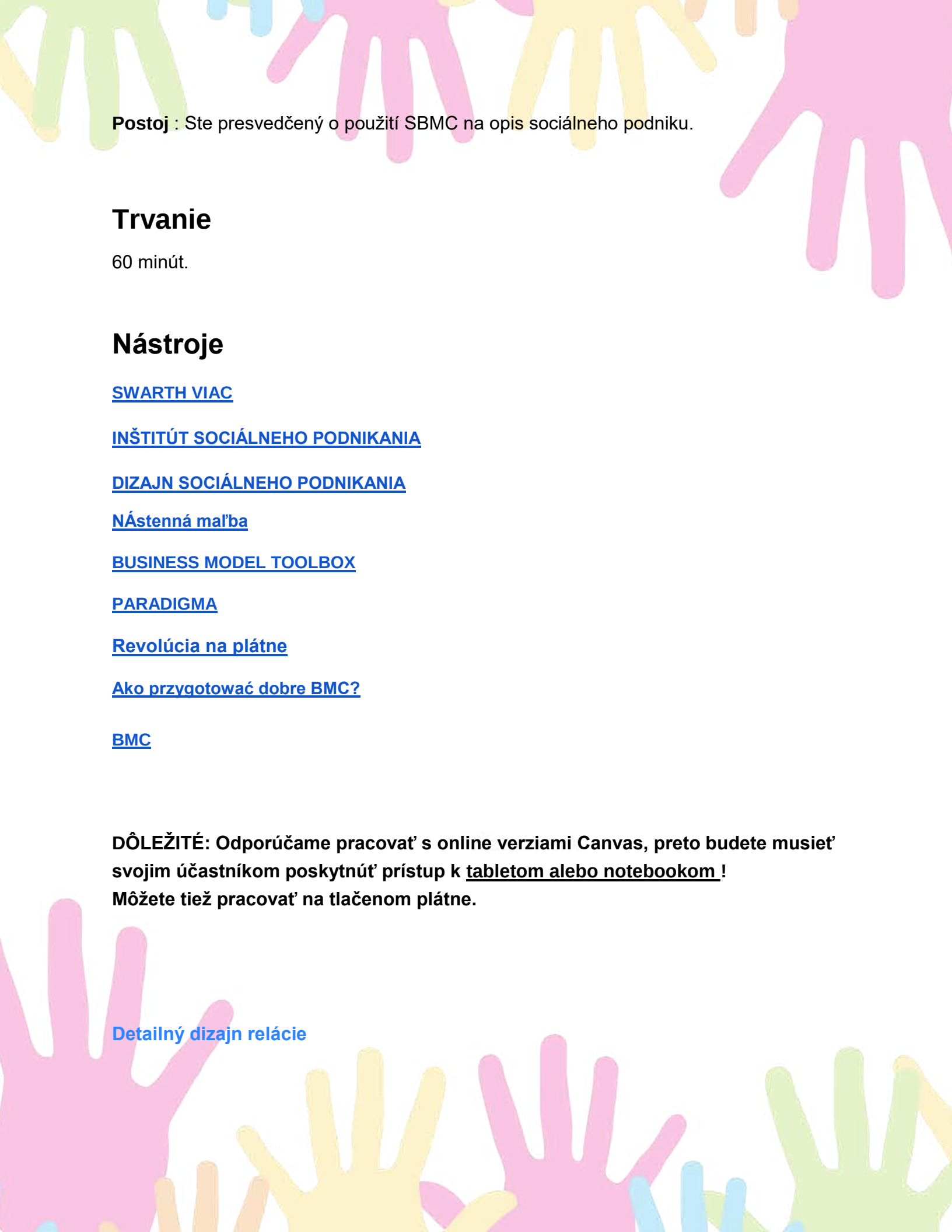
Vedomosti : Pomocou nástroja SBMC môžete vysvetliť, čo znamená prezentovať model sociálneho podnikania.

Insight : Chápete, aké oblasti/polia musí SBMC prezentovať a čo každá z nich znamená (čo by v nej malo byť zahrnuté/opísané).

Insight : viete vysvetliť závislosti/vzťahy medzi jednotlivými poľami (obsahmi polí) SBMC.

Schopnosť : Môžete opísať sociálny podnik pomocou SBMC.





Postoj : Ste presvedčený o použití SBMC na opis sociálneho podniku.

Trvanie

60 minút.

Nástroje

[SWARTH VIAC](#)

[INŠTITÚT SOCIÁLNEHO PODNIKANIA](#)

[DIZAJN SOCIÁLNEHO PODNIKANIA](#)

[NÁstenná maľba](#)

[BUSINESS MODEL TOOLBOX](#)

[PARADIGMA](#)

[Revolúcia na plátne](#)

[Ako przygotować dobre BMC?](#)

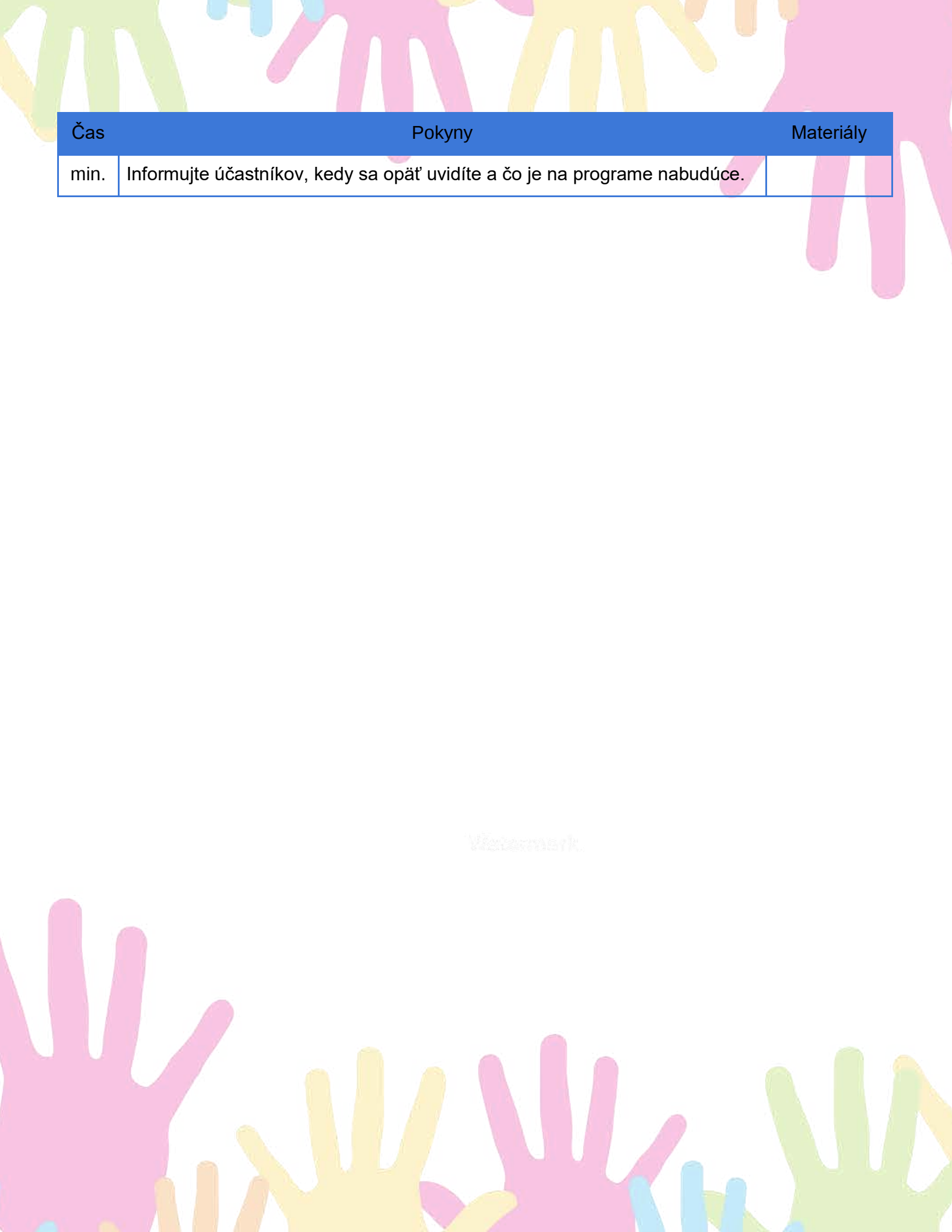
[BMC](#)

DÔLEŽITÉ: Odporúčame pracovať s online verziami Canvas, preto budete musieť svojim účastníkom poskytnúť prístup k tabletom alebo notebookom !
Môžete tiež pracovať na tlačenej plátne.

[Detailný dizajn relácie](#)

Čas	Pokyny	Materiály
5 min.	ÚVOD Záujem - povedzte účastníkom, že budete hovoriť o zjednodušenom BUSINESS PLÁNE, teda Social Business Model prezentovanom pomocou jednoduchej veľkej tabuľky - listu - Canva. Opýtajte sa ich, ako chápu túto výzvu. Zapište si svoje odpovede. Potreba – Vysvetlite účastníkom potrebu nových prístupov k obchodným modelom vyplývajúcich z neustálych zmien. Čas – informujte účastníkov, že relácia trvá 45 minút. Reakcia - Dozviete sa, čo je SBMC a na čo môže byť užitočné. Pozorne počúvajte, pýtajte sa a dávajte si navzájom priestor. Ciele – Informujte účastníkov o vzdelávacích cieľoch tohto konkrétneho stretnutia.	Prezentácia Tabuľa, fixky, post-it Alebo Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej z vyššie uvedených stránok
15 min.	Plátna Stručne uveďte popis a význam každého zo 14 polí SBMC. Povoľte otázky. Povzbudzujte ich, aby sa ich pýtali. Pre každú oblasť uveďte príklady v kontexte niekoľkých sociálnych podnikov. Použite popisy polí, napr.: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/ Štýl učenia -	Prezentácia Tabuľa, fixky, post-it Alebo Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej z vyššie uvedených stránok
30 min.	PLNENIE PLÁTNA Proces dokončenia SBMC môžete začať rôznymi spôsobmi.	Prezentácia Tabuľa,

Čas	Pokyny	Materiály
	Môžete začať s: 1) NÁPAD – začnite tým, že definujete svoju hodnotovú ponuku pre konkrétny segment zákazníkov. 2) Potenciálni/existujúci ZÁKAZNÍCI – Začnite so svojim zákaznickým segmentom a opýtajte sa, akú hodnotovú ponuku im poskytujete/môžete poskytnúť a ako. 3) ZDROJE - Začnite premýšľať o tom, aké kľúčové zdroje (kompetencie, skúsenosti, materiálne a finančné zdroje a pod.) máte vy alebo vaši partneri a na základe toho vypracujte ponuku pre konkrétnu skupinu zákazníkov. Nenechajte sa v pokušení začať naplňať plátno zľava doprava! Začnite s trhom a hodnotou (kľúčové prvky) Spochybňujte svoje predpoklady pri práci. Ako viete, že to, čo ste napísali v každej časti plátna, je pravda? Aké dôkazy by ste potrebovali na overenie svojich predpokladov? Štýl učenia – aktivista To aktivistovi vyhovuje, pretože si to vyžaduje voľby a je to aktívna forma práce.	fixky, post-it Alebo Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej z vyššie uvedených stránok
5 min	Reflexia: POHĽAD NA CELÉ PLÁTNO Po dokončení zhrňte a zamyslite sa nad celkovým obrazom SBMC, ktorý sa objavil. Preskúmajte prepojenia a kompromisy medzi rôznymi časťami poľa SBMC. Je celkový obraz dôveryhodný? Sú veci, ktoré treba prehodnotiť alebo o nich premýšľať inak? Post-its/canvas sú navyše užitočné, pretože sa dajú ľahko vymazať alebo upraviť. Pre rôzne hodnotové ponuky a segmenty zákazníkov alebo rôzne verzie a koncepty sa oplatí použiť rôzne farby. Štýl učenia – pragmatik Vlastná príležitosť účastníka vyvodiť praktické závery.	Prezentácia Papier, ceruzky/perá Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej z vyššie uvedených stránok
5	Uzavretie	Prezentácia



Čas	Pokyny	Materiály
min.	Informujte účastníkov, kedy sa opäť uvidíte a čo je na programe nabudúce.	

Watermark



3. Práca na riešení problémov pomocou SBMC

(napr. zmeny trhu, zmeny zákazníckych preferencií, nové potreby atď.)

Detailný dizajn relácie

PROGRAM NEFORMÁLNEHO VZDELÁVANIA : COEUR ODVAHA

CIEĽOVÉ PUBLIKUM: vek 16-30

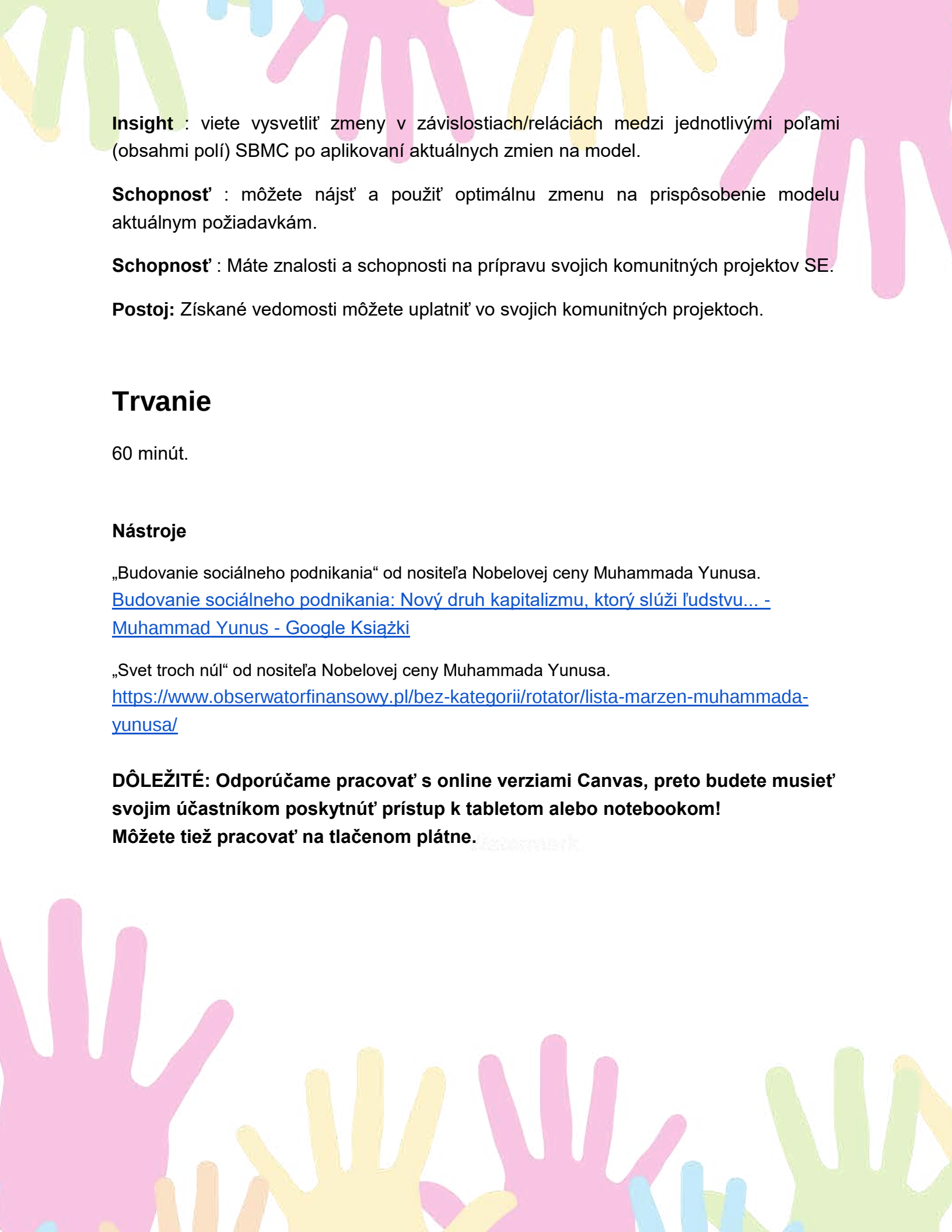
Popis

V tejto relácii si vysvetlíme, čo dynamická práca v SBMC obnáša. Na ilustráciu použijeme Canva, ukážeme historický záznam zmien a spôsob, akým sa dá použiť na plánovanie a implementáciu budúcich zmien. Či už reagujete na zmeny alebo sami iniciujete zmeny, napríklad inovácie, používanie Canva uľahčuje správu. Cvičenie zavádzania zmien alebo úprav do fungujúceho sociálneho podnikania a ich vkladanie do SBMC zvýši flexibilitu firmy a zlepší jej schopnosť zvládať variabilitu. Manažéri aj zamestnanci si tak uvedomia potrebu zmien. Na záver si zhrnieme výhody a nevýhody používania SBMC.

Učebné ciele

Vedomosti : pomocou nástroja SBMC môžete vysvetliť, čo je dynamická práca na modeli sociálneho podnikania.

Prehľad : rozumiete tomu, ktoré oblasti/polia SBMC si môžu navzájom zodpovedať pri vykonávaní zmien/reakcii na zmeny



Insight : viete vysvetliť zmeny v závislostiach/reláciách medzi jednotlivými poľami (obsahmi polí) SBMC po aplikovaní aktuálnych zmien na model.

Schopnosť : môžete nájsť a použiť optimálnu zmenu na prispôsobenie modelu aktuálnym požiadavkám.

Schopnosť : Máte znalosti a schopnosti na prípravu svojich komunitných projektov SE.

Postoj: Získané vedomosti môžete uplatniť vo svojich komunitných projektoch.

Trvanie

60 minút.

Nástroje

„Budovanie sociálneho podnikania“ od nositeľa Nobelovej ceny Muhammada Yunusa.

[Budovanie sociálneho podnikania: Nový druh kapitalizmu, ktorý slúži ľuďstvu... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

„Svet troch núl“ od nositeľa Nobelovej ceny Muhammada Yunusa.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

DÔLEŽITÉ: Odporúčame pracovať s online verziami Canvas, preto budete musieť svojim účastníkom poskytnúť prístup k tabletom alebo notebookom!

Môžete tiež pracovať na tlačennom plátne.

Čas	Pokyny	Materiály
5 min.	ÚVOD Záujem – povedzte účastníkom, že budete hovoriť o potrebe zaviesť zmeny do modelu sociálneho podnikania, ktorý predtým vyvinuli v SBMC. Dozviete sa, že na každú akciu môžete nájsť reakciu - protiakciu, aby ste zmenou obchodného modelu dokázali zachovať kontinuitu podnikania firmy a jej vplyv na životné prostredie (sociálna firma). Opýtajte sa ich, ako vnímajú túto výzvu. Zapište si svoje odpovede. Potreba - Vysvetlite účastníkom potrebu nového prístupu/zmeny/inovácie vo vyvinutom Obchodnom modeli vyplývajúcej z konkrétnej zmeny (napr. výrazné zvýšenie nákladov na kľúčový materiál alebo energiu/palivá). Čas - poinformuj účastníkov, že sesja trvá 45 minút. Reakcia – pozorne počúvajte, pýtajte sa a dajte si navzájom priestor. Ciele – Informujte účastníkov o vzdelávacích cieľoch tohto konkrétneho stretnutia.	Prezentácia Papier, ceruzky/perá alebo Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej z vyššie uvedených stránok
10 min	REVOLÚCIA Stručne predstavte niekoľko príkladov trhových úderov, ktoré môžu rýchlo zničiť sociálnu spoločnosť. Stručne predstavte niekoľko príkladov trhových úderov, ktoré môžu rýchlo zničiť sociálnu spoločnosť. Vyzvite účastníkov, aby vymenovali niekoľko desiatok ďalších úderov, ktoré sa môžu stať pre Sociálnu firmu osudnými. Pre každý box SBMC uveďte príklady možných „vonkajších a vnútorných úderov“ v kontexte niekoľkých sociálnych podnikov. Skúsme sem zahrnúť tak zmeny, ktoré môžu ohroziť sociálny podnik, ako aj zmeny, ktoré poskytujú ďalšie príležitosti pre ZISK, vrátane SOCIÁLNEHO ZISKU (napr. zvýšenie počtu imigrantov) Použite popis poľa, napr. pre SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	Prezentácia Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej z vyššie uvedených stránok
15	SCÉNÁRE	Prezentácia

Čas	Pokyny	Materiály
min.	Existujú rôzne spôsoby, ako začať upravovať svoje SBMC so zmenami, ktoré zaviedla REVOLUTIONS. 1) Existujú rôzne spôsoby, ako začať upravovať svoje SBMC so zmenami, ktoré zaviedla REVOLUTIONS. Postupne analyzujeme možnosti zmien v každej zo zostávajúcich oblastí (napr.: náklady na elektrickú energiu sa dramaticky zvýšili - okrem hľadania lacnejších zdrojov elektriny sa pozeráme na iné vykurovacie techniky/technológie, zmenu miesta podnikania, zmenu obchodného modelu, napr. na franchising); 2) Hĺbkovo rozoberáme možnosti zmeny – zavedenia kontrarevolúcie v danej oblasti. (napr.: elektrinu si sami vyrobíme a skladujeme, aby sme ju zlacnili, a budeme ju aj predávať) Po predstavení každej protizmeny diskutujeme o tom, či a do akej miery prináša zmeny v iných oblastiach. Podme diskutovať o niektorých zmenách, ktoré môžu byť hrozbou a niektorých zmenách, ktoré môžu byť príležitosťou pre rozvoj sociálneho podniku.	Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej z vyššie uvedených stránok
10 min.	Reflexia: POHĽAD NA CELÉ PLÁTNO Po dokončení zhrňte a zamyslite sa nad celkovým výsledným obrazom dynamických zmien v SBMC v dôsledku zavedených zmien a následne zavedených protiakcií. Poradie a miesta zmien a protiakcií je najlepšie označiť šípkami na printscreenoch. Diskutujte o súvislostiach a kompromisoch medzi jednotlivými zmenami. Sú veci, ktoré treba prehodnotiť alebo o nich premýšľať inak? Podme analyzovať, ako sa CANVA zmenila a ako by tieto zmeny mohli mať vplyv na najdôležitejšie oblasti modelu (Customer Value - Vision / Mission)	Prezentácia Papier, ceruzky/perá Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej zo stránok
10 Min.	CANVA GLOBAL VIEW Naučte sa kľúčové princípy teórie Muhammada Yunusa v knihe „Svet troch núl: Nová ekonomika nulovej chudoby, nulovej nezamestnanosti a nulových čistých emisií uhlíka“.	Prezentácia Papier, ceruzky/perá

Čas	Pokyny	Materiály
	Čo ešte stojí za zváženie v pripravovanom SBMC, aby sme model priblížili vízii TRI NUL? Zapíšte si príklady a návrhy. Čo si myslíte o takejto zmene?	Virtuálna alebo elektronická verzia SBMC Napr.: z jednej zo stránok
5 min.	VEDOMOSTNÝ TEST / PRIESKUM NÁZOROV o používaní SBMC. Udeľovanie certifikátov o účasti	Mentimeter alebo iný podobný nástroj
5 min.	Záver Opýtajte sa účastníkov – AKO HODNOTÍTE PRÁCU V SBMC? Poznamenajte si svoje pripomienky a názory.	Prezentácia

Watermark



Funded by
the European Union

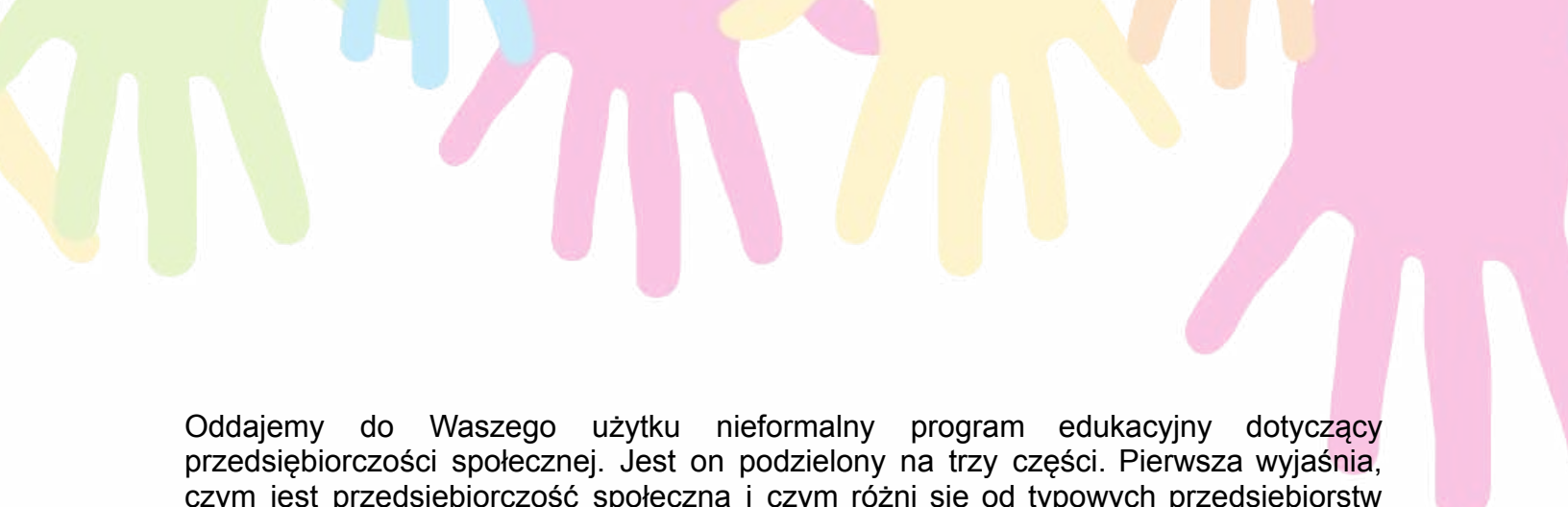
COEUR
COURAGE



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ Wiedza SPOŁECZNA

MATERIAŁY EDUKACJI NIEFORMALNEJ





Oddajemy do Waszego użytku nieformalny program edukacyjny dotyczący przedsiębiorczości społecznej. Jest on podzielony na trzy części. Pierwsza wyjaśnia, czym jest przedsiębiorczość społeczna i czym różni się od typowych przedsiębiorstw biznesowych. Druga część jest omówieniem zastosowania Schematu Modelu Biznesu Społecznego (SBMC - The Social Business Model Canvas is inspired by the Business Model Canvas and created by the Social Innovation Lab) i obejmuje praktyczne ćwiczenie dotyczące tego, jak z niego korzystać oraz dlaczego jest on tak ważny i pomocny. Trzecia to dalsza praca nad Schematem Modelu Biznesu Społecznego, oparta na konkretnych przykładach.

Proszę wziąć pod uwagę, że celem tych materiałów jest przekazanie uczniom wiedzy i inspiracji do testowania własnych pomysłów na przedsiębiorczość społeczną na małą skalę – **projekty społeczne**. Oznacza to, że będziesz potrzebować więcej czasu poza zajęciami/warsztatami, aby to osiągnąć. Sugerujemy przygotowanie spotkania, które będzie w całości poświęcone własnym pomysłom (Np. cztery spotkania w cztery tygodnie; ostatnie poświęcone projektom społecznym).

Nasz program został zbudowany tak, aby był łatwy w użyciu zarówno w środowisku szkolnym, jak i pozaszkolnym, podczas nieformalnych warsztatów edukacyjnych. Pamiętajcie, że te lekcje nie powinny być od siebie zbyt odległe; część teoretyczna musi być wciąż świeża w pamięci uczestników, gdy rozpoczynają część praktyczną.

Program ten został opracowany przez TEAM Fundacji Wspólnota Wielopokoleniowa [wielopokoleniowa.pl], która posiada wieloletnie doświadczenie w edukacji i promowaniu przedsiębiorczości społecznej, zarówno w szkołach, jak i poza nimi.

W tym dokumencie znajdziecie szczegółowy plan zajęć zarówno z teorii, jak i praktyki, linki do dodatkowych materiałów, narzędzi i prezentacji.





1. Podstawy przedsiębiorczości społecznej

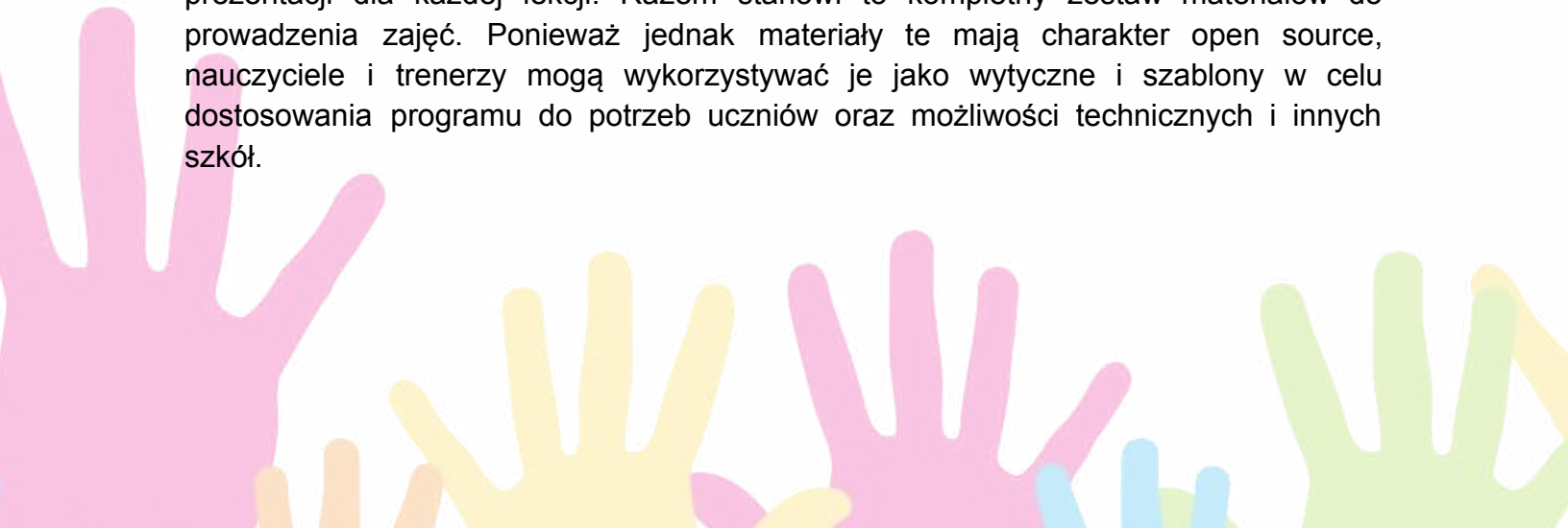
Szczegółowy projekt sesji

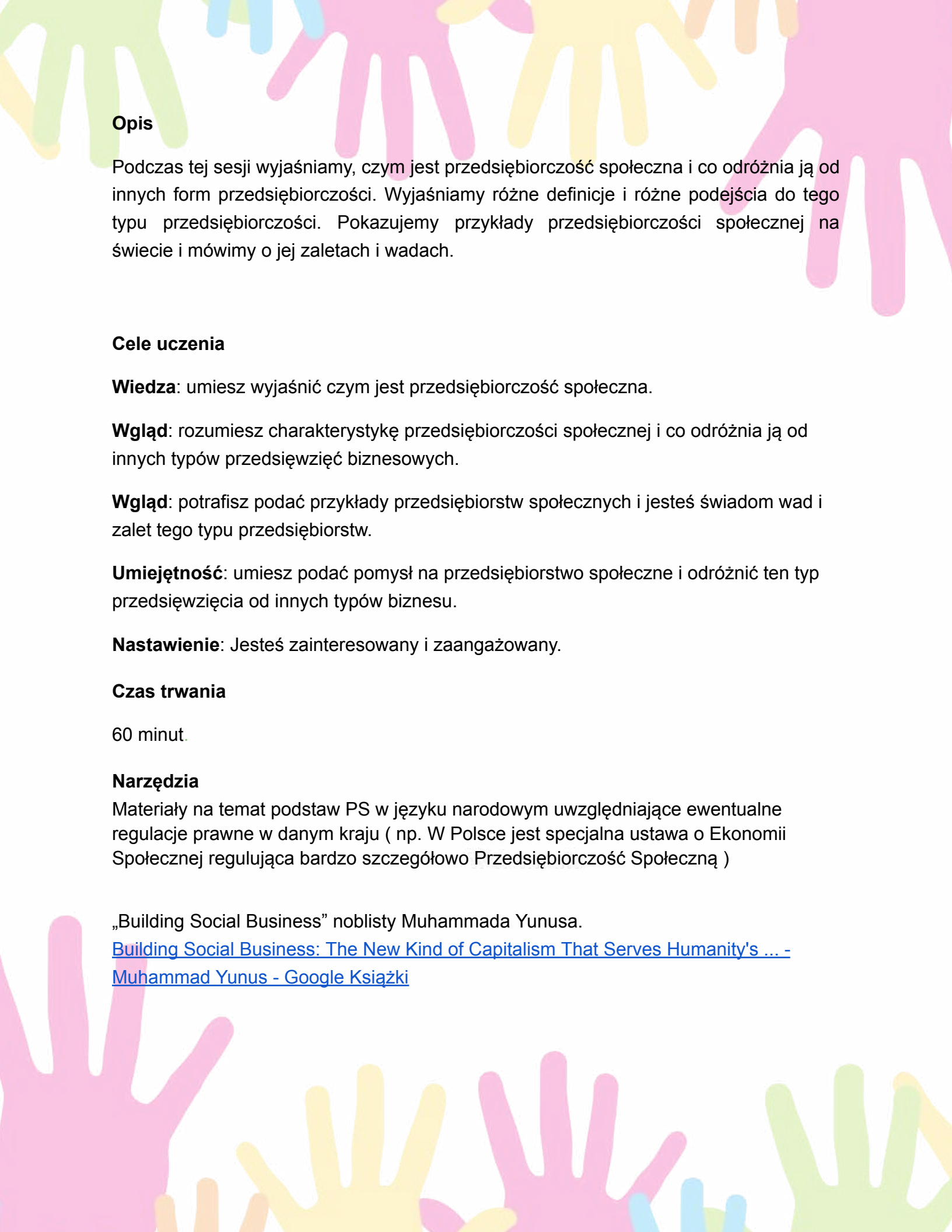
PROGRAM NFE: COEUR COURAGE

GRUPA DOCELOWA: 16-30 lat

Wszystkie materiały są dostosowane do minimalnych wymagań szkół w różnych krajach; programu można uczyć przy użyciu podstawowych narzędzi dostępnych w każdej klasie. Zapewniamy jednak maksymalną dostępność i wsparcie, aby zrealizować projekt na jak najlepszym poziomie. Alternatywnie, wszystkie sesje projektu mogą być prowadzone w formacie mieszanym (nauczanie zintegrowane).

Materiały zajęć składają się ze szczegółowych planów sesji zawierających instrukcje dotyczące lekcji, materiały pomocnicze, a także linki do specjalnie zaprojektowanych prezentacji dla każdej lekcji. Razem stanowi to kompletny zestaw materiałów do prowadzenia zajęć. Ponieważ jednak materiały te mają charakter open source, nauczyciele i trenerzy mogą wykorzystywać je jako wytyczne i szablony w celu dostosowania programu do potrzeb uczniów oraz możliwości technicznych i innych szkół.





Opis

Podczas tej sesji wyjaśniamy, czym jest przedsiębiorczość społeczna i co odróżnia ją od innych form przedsiębiorczości. Wyjaśniamy różne definicje i różne podejścia do tego typu przedsiębiorczości. Pokazujemy przykłady przedsiębiorczości społecznej na świecie i mówimy o jej zaletach i wadach.

Cele uczenia

Wiedza: umiesz wyjaśnić czym jest przedsiębiorczość społeczna.

Wgląd: rozumiesz charakterystykę przedsiębiorczości społecznej i co odróżnia ją od innych typów przedsięwzięć biznesowych.

Wgląd: potrafisz podać przykłady przedsiębiorstw społecznych i jesteś świadom wad i zalet tego typu przedsiębiorstw.

Umiejętność: umiesz podać pomysł na przedsiębiorstwo społeczne i odróżnić ten typ przedsięwzięcia od innych typów biznesu.

Nastawienie: Jesteś zainteresowany i zaangażowany.

Czas trwania

60 minut.

Narzędzia

Materiały na temat podstaw PS w języku narodowym uwzględniające ewentualne regulacje prawne w danym kraju (np. W Polsce jest specjalna ustawa o Ekonomii Społecznej regulująca bardzo szczegółowo Przedsiębiorczość Społeczną)

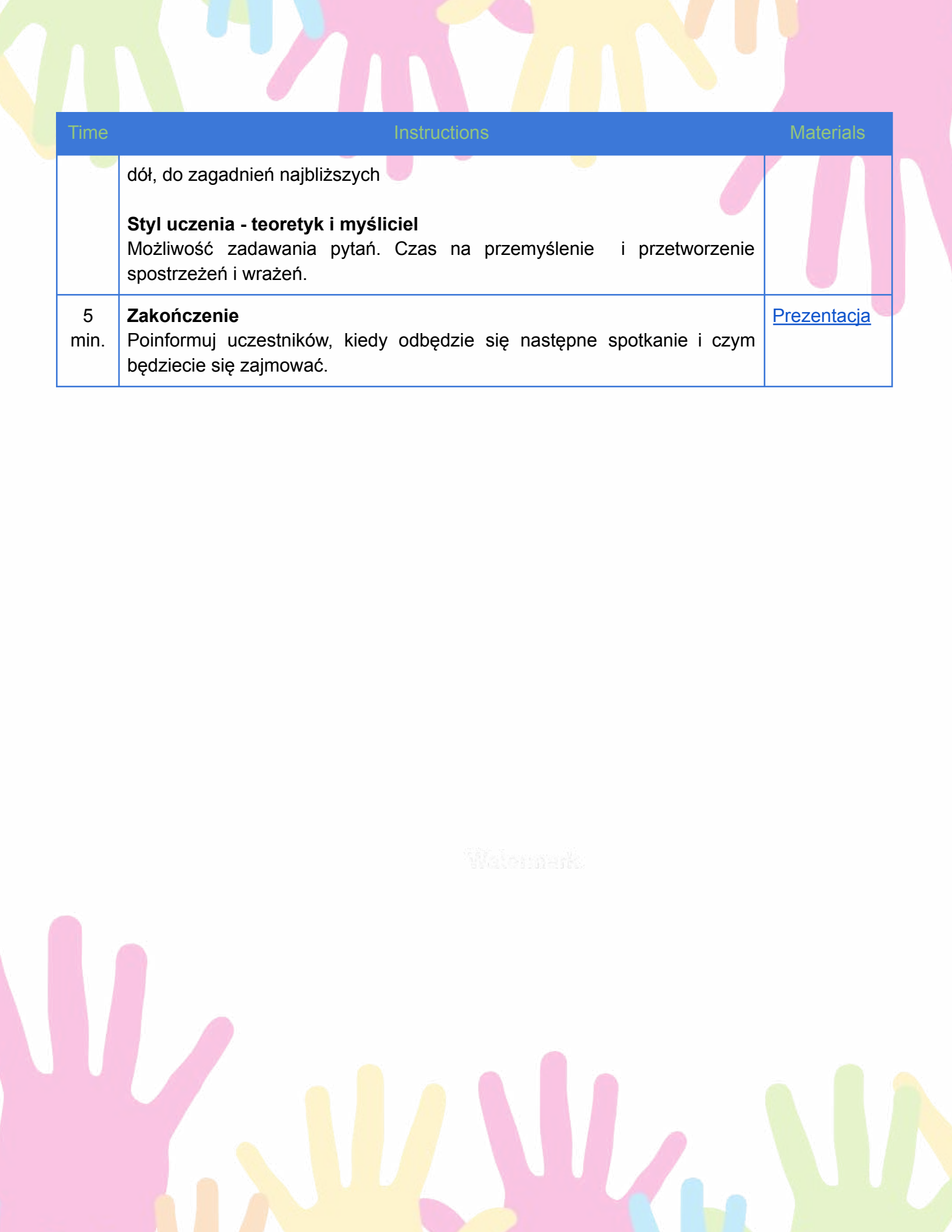
„Building Social Business” noblisty Muhammada Yunusa.

[Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

Szczegółowy projekt sesji

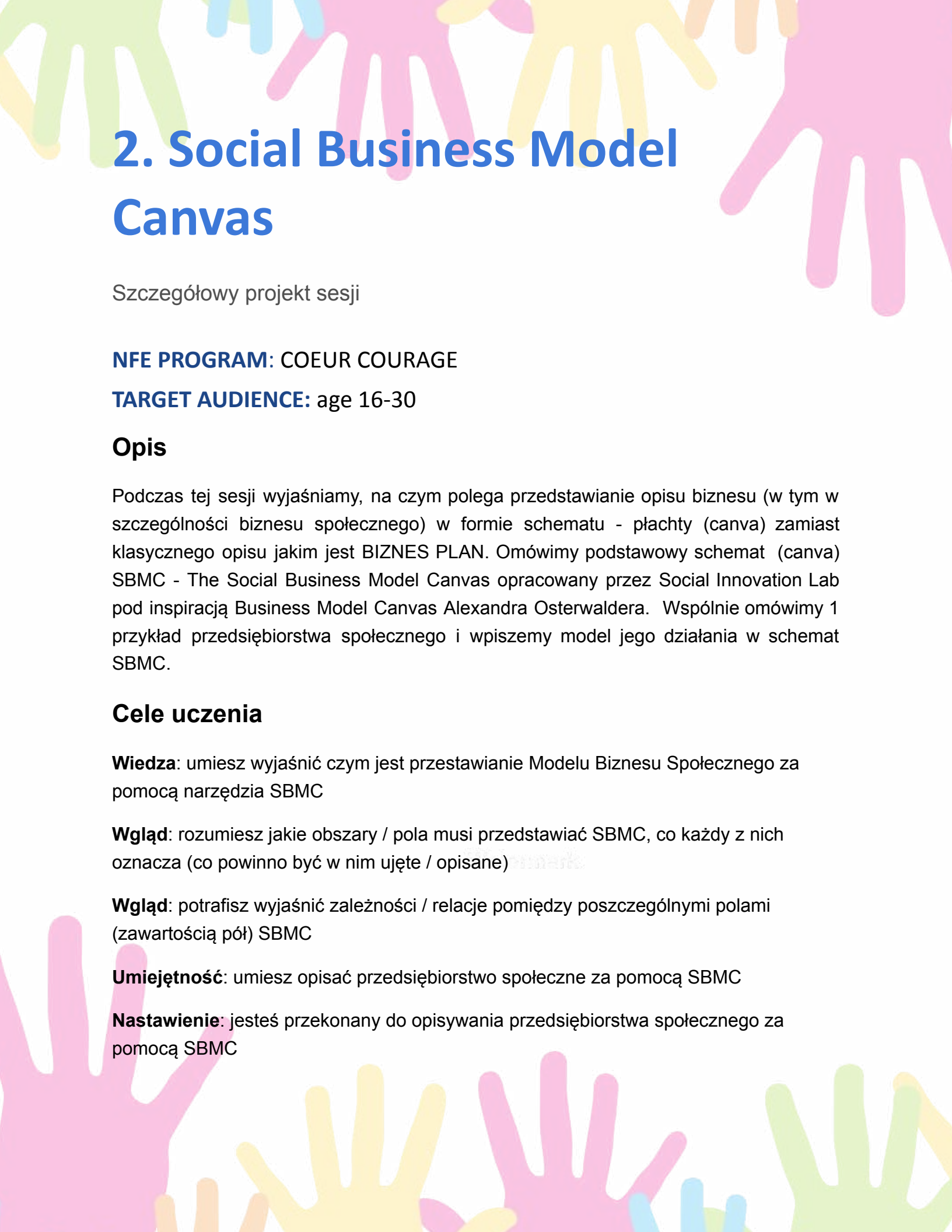
Time	Instructions	Materials
5 min.	Zainteresuj - powiedz uczestnikom, że będziecie rozmawiać na temat przedsiębiorczości społecznej. Zapytaj ich, co to według nich jest przedsiębiorczość społeczna. Zapisz odpowiedzi. Potrzeba - Wyjaśnij uczestnikom potrzebę nowego podejścia do gospodarki – jako punkt odniesienia wykorzystaj 17 Celów Zrównoważonego Rozwoju. Wyjaśnij, że przedsiębiorczość społeczna jest sposobem wspierania celów ONZ. Czas - poinformuj uczestników, że sesja trwa 45 minut. Reakcja - Dowiedz się, czym jest przedsiębiorczość społeczna i o różnych jej formach. Słuchaj uważnie, zadawaj pytania i daj sobie nawzajem przestrzeń. Cele - Poinformuj uczestników o celach edukacyjnych tej konkretnej sesji.	Prezentacja Tablica, markery Cele Zrównoważonego Rozwoju - szczegóły
20 min.	Oprzyj się na pierwszym pytaniu: Czy wiesz, czym jest przedsiębiorczość społeczna? - i spisanych odpowiedziach. Przeprowadź krótką dyskusję z uczestnikami, aby mieli szansę powiązać terminy „społeczny” i „przedsiębiorczość” z Globalnymi Celami Zrównoważonego rozwoju. Kiedy zobaczysz, że są blisko prawidłowej definicji (lub ją odgadli), pokaż im definicję Światowego Forum Przedsiębiorstw Społecznych: „Przedsiębiorstwo społeczne ma misję społeczną i/lub środowiskową i działa jako firma sprzedająca produkt i/lub usługę. W przeciwieństwie do tradycyjnych przedsiębiorstw, które koncentrują się na prywatnym zysku, przedsiębiorstwa społeczne są skupione na misji i ponownie inwestują w swoją misję”. [sewfonline.com] Następnie pokaż im film: <i>Przedsiębiorczość społeczna</i>, wyjaśniający, czym dokładnie jest SE i jakie formy może przybierać. (Drugi film jest lepszy dla młodszej publiczności, ale ostateczna decyzja należy do Ciebie) Styl uczenia - teoretyk	Prezentacja Social Entrepreneurship What is Social Entrepreneurship Papier, ołówki/długo pisy

Time	Instructions	Materials
	Przykłady, które pomogą Ci lepiej zrozumieć sytuacji, dają czas i przestrzeń do przemyśleń.	
30 min.	Zapytaj uczestników, czy znają jakieś przykłady przedsiębiorstw społecznych. Jeśli jakieś znają - wykorzystaj je podczas sesji. Upewnij się, że przygotowałeś informacje o dwóch przedsiębiorstwach społecznych, które działają na dwa różne sposoby. Możesz użyć przykładów z tej listy. Porozmawiaj z uczestnikami: wyjaśnij, co sprawia, że te dwa przedsięwzięcia są PS, jakie problemy próbują rozwiązać i jak różne jest ich podejście. Powiąż ich działalność z Celami Zrównoważonego Rozwoju ONZ. Skoncentruj się na tych czterech zagadnieniach, odróżniających PS od zwykłego biznesu: • Misja i cel: Podczas gdy tradycyjni przedsiębiorcy dążą przede wszystkim do rozwijania przedsiębiorstw nastawionych na zysk, przedsiębiorcy społeczni skupiają się na wywieraniu pozytywnego wpływu na społeczeństwo. • Pomiar wpływu: Tradycyjni przedsiębiorcy zwykle nie koncentrują się na wpływie społecznym lub środowiskowym, podczas gdy przedsiębiorcy społeczni postrzegają wpływ jako kluczowy pomiar. • Model biznesowy: Tradycyjne przedsiębiorstwa koncentrują się na modelach biznesowych maksymalizujących zyski, ale przedsiębiorstwa społeczne stosują modele integrujące tworzenie wartości społecznej i ekonomicznej. • Źródła finansowania: Inwestorzy w tradycyjną przedsiębiorczość oczekują rentowności, podczas gdy zgodność z przyczyną jest ważnym czynnikiem dla inwestorów społecznych. Przez ostatnie 5 minut: podziel uczestników na grupy i poproś ich, aby ponownie przyjrzeć się Celom Zrównoważonego Rozwoju i wybrali problem, którym chcieliby się zająć. Będzie to dla nich baza do pracy nad własnym kanwą modelu biznesu społecznego. WAŻNE: Uczestnicy warsztatów mogą skupiać się na zbyt szerokich zagadnieniach (problemach), zwłaszcza mając przed sobą Globalne Cele Zrównoważonego Rozwoju. Przypominaj im regularnie, że PS często powstaje, aby rozwiązać lokalny problem. Cele Globalne należy skalować w	Prezentacja Tablica Papier, ołówki/długopisy



Time	Instructions	Materials
	dół, do zagadnień najbliższych Styl uczenia - teoretyk i myśliciel Możliwość zadawania pytań. Czas na przemyślenie i przetworzenie spostrzeżeń i wrażeń.	
5 min.	Zakończenie Poinformuj uczestników, kiedy odbędzie się następne spotkanie i czym będziecie się zajmować.	Prezentacja

Watermark



2. Social Business Model Canvas

Szczegółowy projekt sesji

NFE PROGRAM: COEUR COURAGE

TARGET AUDIENCE: age 16-30

Opis

Podczas tej sesji wyjaśniamy, na czym polega przedstawianie opisu biznesu (w tym w szczególności biznesu społecznego) w formie schematu - płachty (canva) zamiast klasycznego opisu jakim jest BIZNES PLAN. Omówimy podstawowy schemat (canva) SBMC - The Social Business Model Canvas opracowany przez Social Innovation Lab pod inspiracją Business Model Canvas Alexandra Osterwaldera. Wspólnie omówimy 1 przykład przedsiębiorstwa społecznego i wpisujemy model jego działania w schemat SBMC.

Cele uczenia

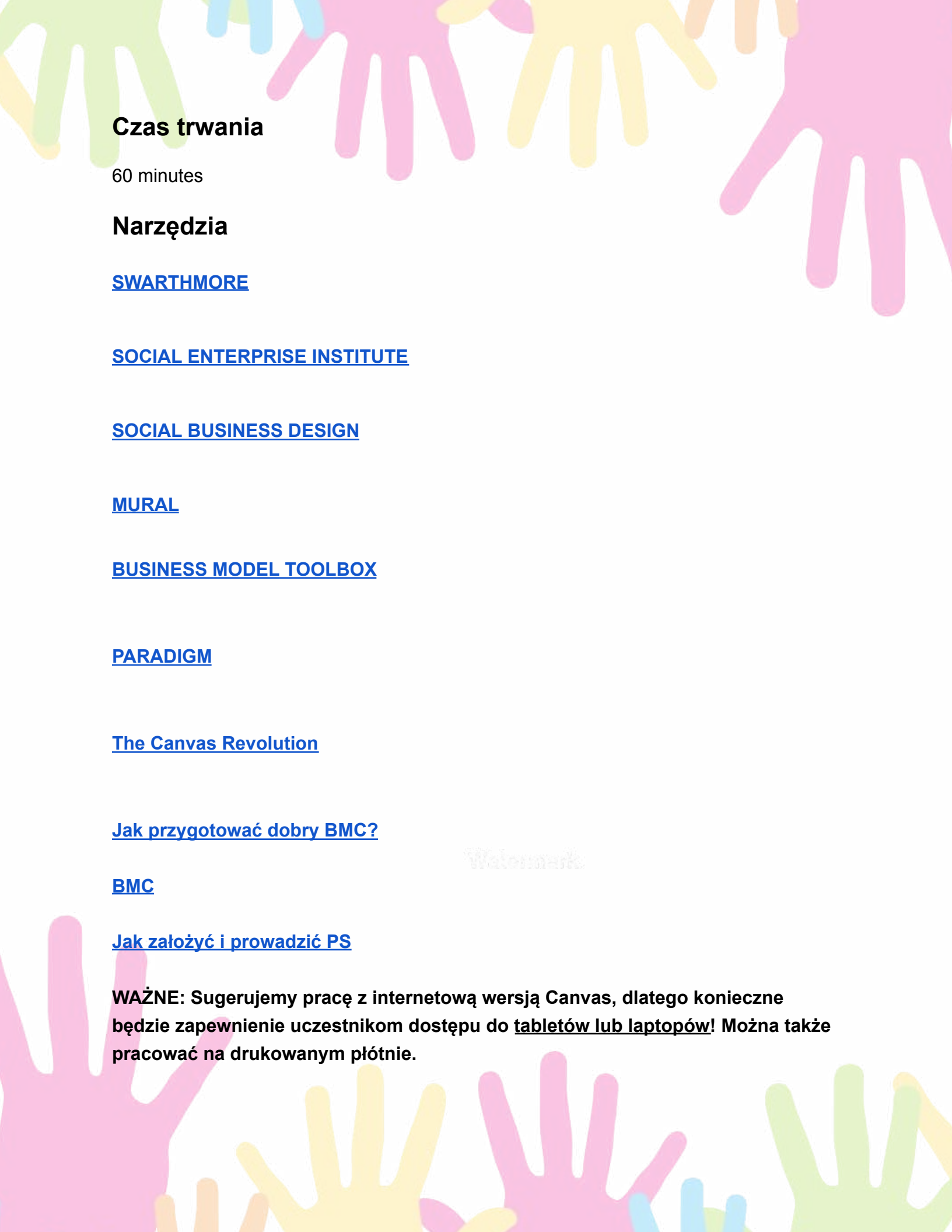
Wiedza: umiesz wyjaśnić czym jest przedstawianie Modelu Biznesu Społecznego za pomocą narzędzia SBMC

Wgląd: rozumiesz jakie obszary / pola musi przedstawiać SBMC, co każdy z nich oznacza (co powinno być w nim ujęte / opisane)

Wgląd: potrafisz wyjaśnić zależności / relacje pomiędzy poszczególnymi polami (zawartością pól) SBMC

Umiejętność: umiesz opisać przedsiębiorstwo społeczne za pomocą SBMC

Nastawienie: jesteś przekonany do opisywania przedsiębiorstwa społecznego za pomocą SBMC



Czas trwania

60 minutes

Narzędzia

[SWARTHMORE](#)

[SOCIAL ENTERPRISE INSTITUTE](#)

[SOCIAL BUSINESS DESIGN](#)

[MURAL](#)

[BUSINESS MODEL TOOLBOX](#)

[PARADIGM](#)

[The Canvas Revolution](#)

[Jak przygotować dobry BMC?](#)

[BMC](#)

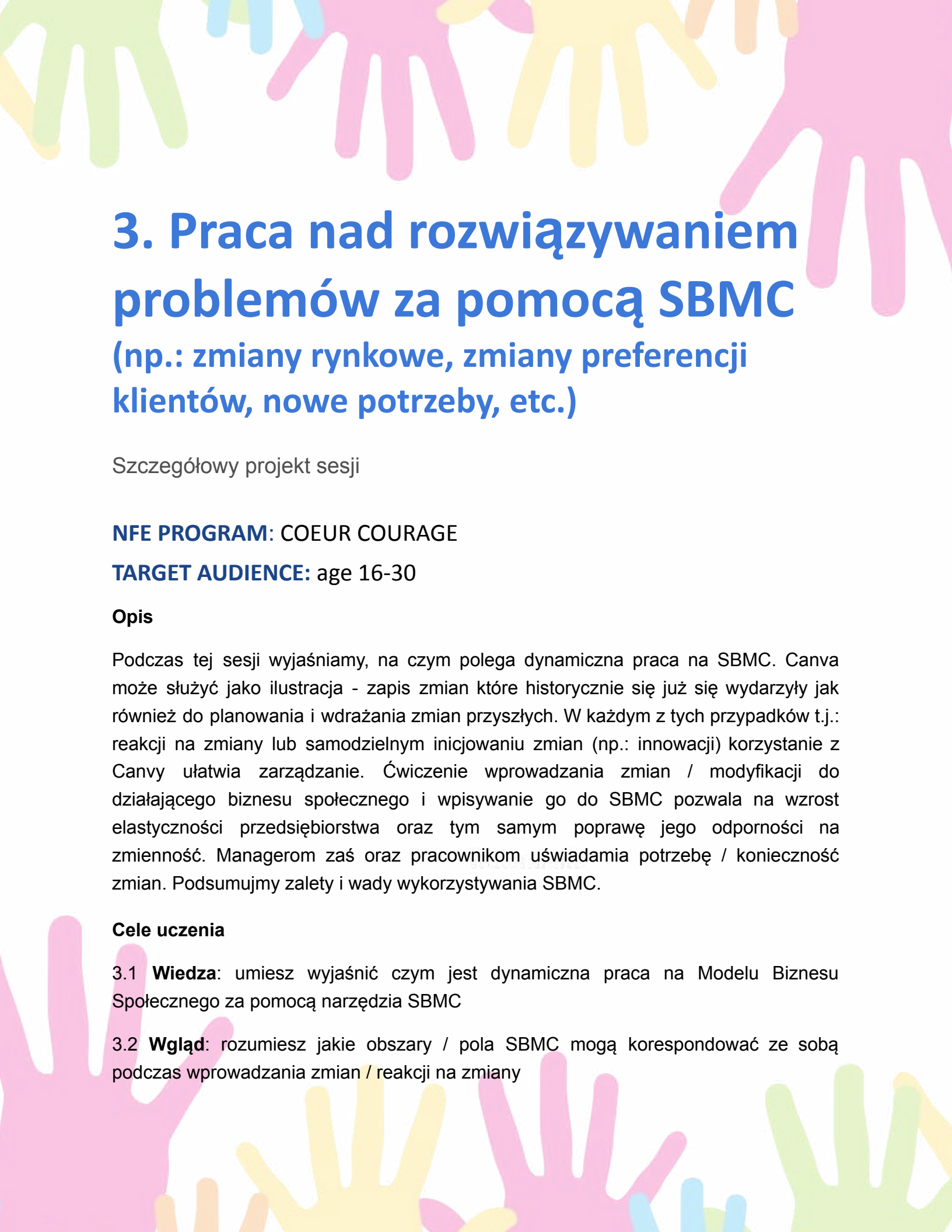
[Jak założyć i prowadzić PS](#)

WAŻNE: Sugerujemy pracę z internetową wersją Canvas, dlatego konieczne będzie zapewnienie uczestnikom dostępu do tabletów lub laptopów! Można także pracować na drukowanym płótnie.

Szczegółowy projekt sesji

Time	Instructions	Materials
5 min.	OTWARCIE Zainteresuj - powiedz uczestnikom, że będziecie rozmawiać na temat uproszczonego BIZNESPLANU czyli Modelu Biznesu Społecznego przedstawionego za pomocą prostej dużej tabeli - płachty - canva. Zapytaj ich jak rozumieją to wyzwanie. Zapisz odpowiedzi. Potrzeba - Wyjaśnij uczestnikom potrzebę nowego podejścia do Modeli Biznesowych wynikających z ciągłych zmian. Czas - poinformuj uczestników, że sesja trwa 45 minut. Reakcja - Wiesz się, czym jest SBMC i do czego może się przydać. Słuchaj uważnie, zadawaj pytania i daj innym przestrzeń. Cele - Poinformuj uczestników o celach edukacyjnych tej konkretnej sesji.	Prezentacja Tablica, markery post-it-y Lub Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
15 min	POLA CANWY Przedstaw krótko opis i znaczenie każdego z 14 pól SBMC. Pozwól na pytania. Wymuszaj ich zadawanie. Do każdego pola podaj przykłady w kontekście kilku biznesów społecznych. Korzystaj z opisu pól np.: na SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	Prezentacja Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
30 min.	WYPEŁNIANIE CANVY Istnieją różne sposoby na rozpoczęcie procesu wypełniania SBMC. Można zacząć od: 1) POMYSŁU - zacznij od zdefiniowania propozycji wartości dla konkretnego segmentu klientów.	Prezentacja Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC

Time	Instructions	Materials
	2) Potencjalni / istniejący KLIENCI - zacznij od segmentu klientów i zapytaj, jaką propozycję wartości dostarczasz / mógłbyś im dostarczyć i w jaki sposób. 3) ZASOBY - Zacznij zastanawiać się, jakie kluczowe zasoby (kompetencje, doświadczenia, zasoby rzeczowe, finansowe itp.) posiadasz Ty lub Twoi partnerzy i na tej podstawie opracuj ofertę dla konkretnej grupy klientów. Nie ulegaj pokusie, aby zacząć wypełniać płótno od lewej do prawej! Zacznij od elementów Rynek i Wartość (najważniejsze elementy) Podważaj swoje założenia w trakcie pracy. Skąd wiesz, że to co napisałeś w każdej części kanwy jest prawdą? Jakich dowodów potrzebowalibyście, aby sprawdzić swoje założenia?	Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
5 min.	OGLĄD CAŁOŚCI CANVY Po zakończeniu podsumujcie i zastanówcie się nad całym powstałym obrazem SBMC. Zbadajcie powiązania i kompromisy pomiędzy poszczególnymi częściami polami SBMC Czy ogólny obraz jest wiarygodny? Czy są rzeczy, do których należy powrócić lub pomyśleć o nich inaczej? Co więcej, karteczki samoprzylepne / elektroniczne canvy są przydatne, ponieważ można je łatwo wymazać lub zmodyfikować. Warto używać różnych kolorów dla różnych propozycji wartości i segmentów klientów czy dla różnych wersji i koncepcji.	Prezentacja Tablica Papier, ołówki/długo pisy Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
5 min.	ZAKOŃCZENIE Poinformuj uczestników, kiedy odbędzie się następne spotkanie i czym będziecie się zajmować.	Prezentacja



3. Praca nad rozwiązywaniem problemów za pomocą SBMC

(np.: zmiany rynkowe, zmiany preferencji klientów, nowe potrzeby, etc.)

Szczegółowy projekt sesji

NFE PROGRAM: COEUR COURAGE

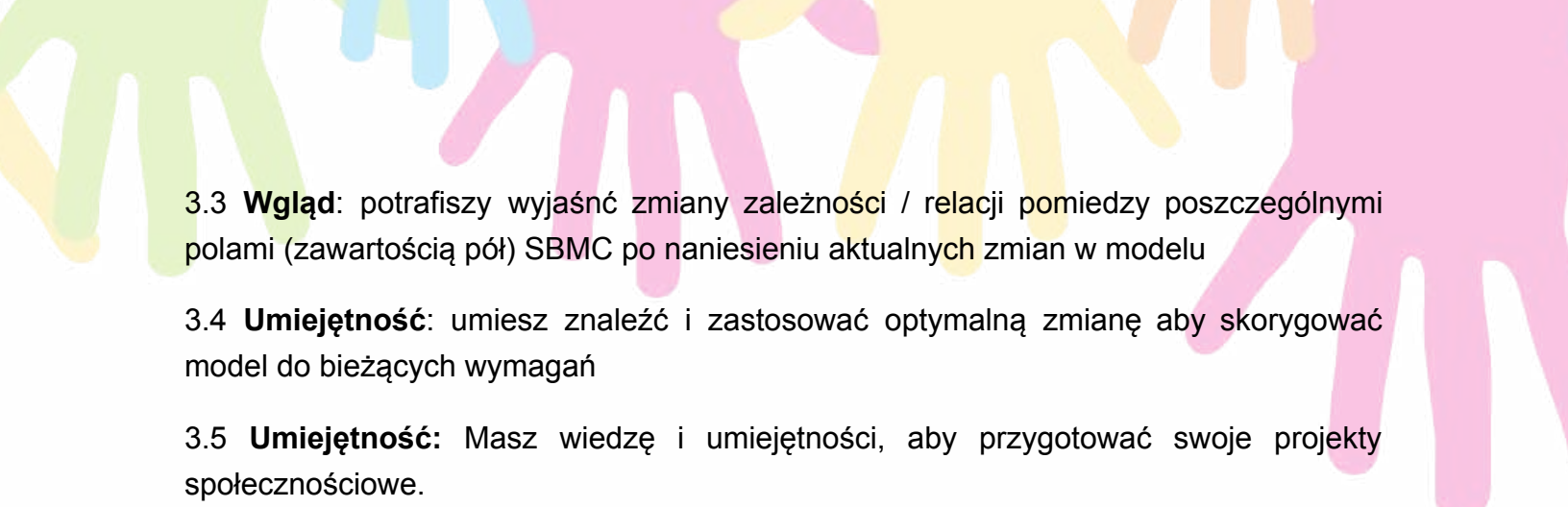
TARGET AUDIENCE: age 16-30

Opis

Podczas tej sesji wyjaśniamy, na czym polega dynamiczna praca na SBMC. Canva może służyć jako ilustracja - zapis zmian które historycznie się już się wydarzyły jak również do planowania i wdrażania zmian przyszłych. W każdym z tych przypadków t.j.: reakcji na zmiany lub samodzielnym inicjowaniu zmian (np.: innowacji) korzystanie z Canvy ułatwia zarządzanie. Ćwiczenie wprowadzania zmian / modyfikacji do działającego biznesu społecznego i wpisywanie go do SBMC pozwala na wzrost elastyczności przedsiębiorstwa oraz tym samym poprawę jego odporności na zmienność. Managerom zaś oraz pracownikom uświadamia potrzebę / konieczność zmian. Podsumujemy zalety i wady wykorzystywania SBMC.

Cele uczenia

- 3.1 **Wiedza:** umiesz wyjaśnić czym jest dynamiczna praca na Modelu Biznesu Społecznego za pomocą narzędzia SBMC
- 3.2 **Wgląd:** rozumiesz jakie obszary / pola SBMC mogą korespondować ze sobą podczas wprowadzania zmian / reakcji na zmiany



3.3 **Wgląd:** potrafisz wyjaśnić zmiany zależności / relacji pomiędzy poszczególnymi polami (zawartością pól) SBMC po naniesieniu aktualnych zmian w modelu

3.4 **Umiejętność:** umiesz znaleźć i zastosować optymalną zmianę aby skorygować model do bieżących wymagań

3.5 **Umiejętność:** Masz wiedzę i umiejętności, aby przygotować swoje projekty społecznościowe.

3.6 **Nastawienie:** Jesteś gotów zastosować nabytą wiedzę w swoim projekcie społecznym.

Czas trwania

60 minuty

Narzędzia

„Building Social Business” noblisty Muhammada Yunusa.

[Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

„A World of Three Zeroes” noblisty Muhammada Yunusa.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

WAŻNE: Sugerujemy pracę z internetową wersją Canvas, dlatego konieczne będzie zapewnienie uczestnikom dostępu do tabletów lub laptopów! Można także pracować na drukowanym płótnie.

Szczegółowy projekt sesji



Time	Instructions	Materials
5 min.	OTWARCIE Zainteresuj - powiedz uczestnikom, że będziecie rozmawiać na temat konieczności wprowadzenia zmian do poprzednio opracowanego przez nich Modelu Biznesu Społecznego na SBMC Zapytaj ich jak czują się z tym wyzwaniem. Zapisz odpowiedzi. Potrzeba - Wyjaśnij uczestnikom potrzebę nowego podejścia / zmiany / innowacji w opracowanym Modelu Biznesowym wynikającego z konkretnej zmiany (np.: znaczącej podwyżki kosztu kluczowego materiału lub energii / paliw) Czas - poinformuj uczestników, że sesja trwa 45 minut. Reakcja - Dowiedz się że na każdą akcję można znaleźć reakcję - kontr-akcję tak aby zmieniając model biznesowy - zachować Ciągłość Działania Firmy i jej Wpływ na Otoczenie (Firma Społeczna). Słuchaj uważnie, zadawaj pytania i daj sobie nawzajem przestrzeń. Cele - Poinformuj uczestników o celach edukacyjnych tej konkretnej sesji.	Prezentacja Tablica, markery post-it-y Lub Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
10 min	REWOLUCJA Przedstaw krótko kilka przykładowych ciosów rynkowych które mogą w krótkim czasie zniszczyć Firmę Społeczną. Wymuś zgłoszenie przez Uczestników kilkudziesięciu innych ciosów które mogą stać się śmiertelne dla Firmy Społecznej. Do każdego pola SBMC podaj przykłady możliwych “ciosów zewnętrznych i wewnętrznych” w kontekście kilku biznesów społecznych. Postarajmy się wpisywać zarówno zmiany mogące zagrozić firmie społecznej jak i zmiany dające dodatkowe szanse na ZYSK w tym ZYSK SPOŁECZNY (np.: zwiększenie ilości imigrantów) Korzystaj z opisu pól np.: na SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	Prezentacja Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
10 min.	SCENARIUSZE Istnieją różne sposoby na rozpoczęcie modyfikowania SBMC pod wpływem	Prezentacja Wirtualna

Time	Instructions	Materials
	zmian wprowadzonych przez REWOLUCJE. 1) Analizujemy kolejno możliwości zmiany w każdym z pozostałych pól (np.: drastycznie podwyższono koszty energii elektrycznej - oprócz szukania tańszych źródeł energii elektrycznej, przyglądamy się innej technice / technologii wypieku / ogrzewania, zmianie lokalizacji biznesu, zmianie modelu biznesowego np.: na franczyzę) 2) Analizujemy dogłębnie możliwości zmian - wprowadzenia kontrrewolucji w danym polu. (np.: prąd elektryczny będziemy sami produkować i magazynować aby jego koszt był tańszy, dodatkowo będziemy go odsprzedawać) Po wprowadzeniu każdej kontr-zmiany omawiamy czy i w jakiej mierze wprowadza ona zmiany w pozostałych polach. Omówmy kilka zmian które mogą być zagrożeniem i kilka zmian które mogą być szansą na rozwój Przedsiębiorstwa Społecznego.	lub elektroniczn a wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www Wirtualna lub elektroniczn a wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
10 min.	OGLĄD CAŁOŚCI CANVY Po zakończeniu podsumujcie i zastanówcie się nad całym powstałym obrazem dynamicznych zmian w SBMC pod wpływem wprowadzanych zmian a potem wprowadzanych kontr-działań. Najlepiej zaznaczcie strzałkami na printscreenach kolejność i miejsca zmian i kontr-działań. Omówcie powiązania i kompromisy pomiędzy poszczególnymi zmianami. Czy są rzeczy, do których należy powrócić lub pomyśleć o nich inaczej? Przeanalizujemy jak zmieniała się CANVA i jak te zmiany mogły mieć wpływ na najważniejsze pola modelu (Wartość dla Klienta - Wizję / Misję)	Prezentacja Tablica Papier, ołówki/długo pisy Wirtualna lub elektroniczn a wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
10 min.	OGLĄD GLOBALNY CANVY	Prezentacja

Time	Instructions	Materials
	Zapoznaj się z kluczowymi założeniami Teorii Muhammada Yunusa - zawartymi w "A World of Three Zeros: The New Economics of Zero Poverty, Zero Unemployment, and Zero Net Carbon Emissions" Nad czym jeszcze warto zastanowić się w przygotowanym SBMC aby zbliżyć model do wizji TRZECH ZER. Zanotuj przykłady i propozycje. Co sądzisz o takiej Zmianie ?	Tablica Papier, ołówki/długopisy Wirtualna lub elektroniczna wersja SBMC Np.: z jednej z w/w stron - serwisów www
5 min.	TEST WIEDZY / BADANIE OPINII na temat stosowania SBMC Przyznanie Certyfikatów uczestnictwa	Mentimeter lub inne narzędzie tego typu
5 min.	ZAKOŃCZENIE Zapytaj Uczestników - JAK ODBIERAJĄ PRACĘ na SBMC ? Zanotuj uwagi i opinie. Poinformuj uczestników, kiedy odbędzie się następne spotkanie i czym będziecie się zajmować.	Prezentacja

Watermark



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE

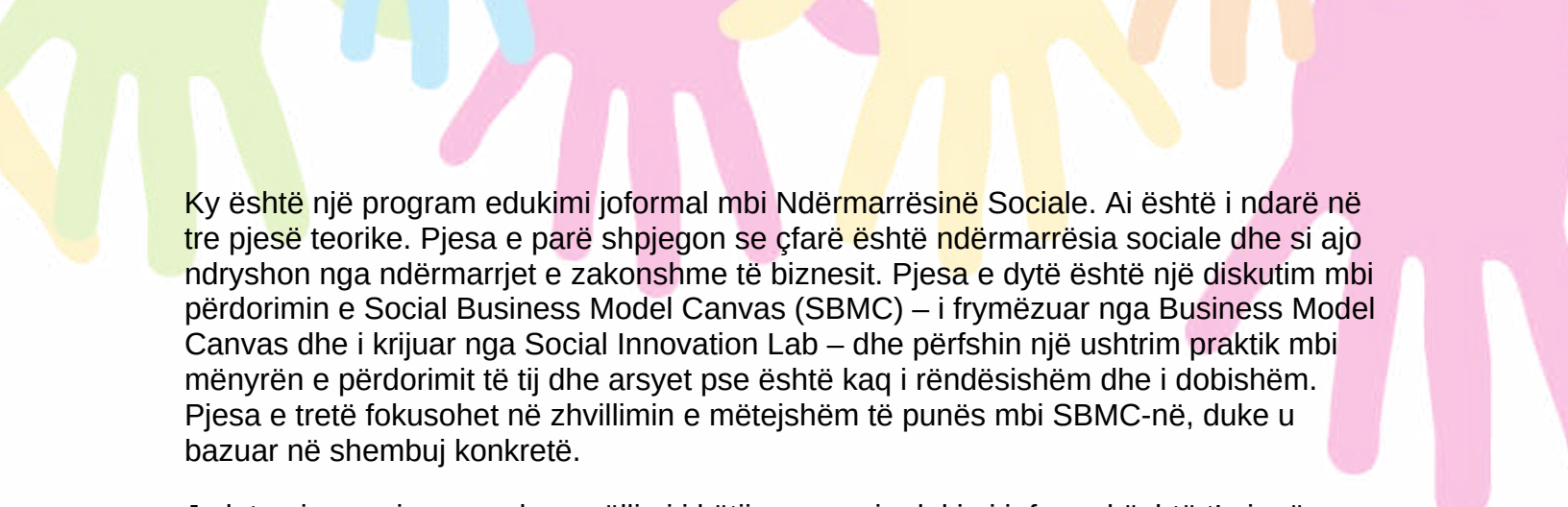


SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

MATERIALE TË ARSIMIT JO-FORMAL



The sole responsibility of this publication lies with the author. The European Union is not responsible for any use that may be made of the information contained therein. This work is licensed under a [CC0 1.0 Universal license](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Ky është një program edukimi joformal mbi Ndërmarrësinë Sociale. Ai është i ndarë në tre pjesë teorike. Pjesa e parë shpjegon se çfarë është ndërmarrësia sociale dhe si ajo ndryshon nga ndërmarrjet e zakonshme të biznesit. Pjesa e dytë është një diskutim mbi përdorimin e Social Business Model Canvas (SBMC) – i frymëzuar nga Business Model Canvas dhe i krijuar nga Social Innovation Lab – dhe përfshin një ushtrim praktik mbi mënyrën e përdorimit të tij dhe arsyet pse është kaq i rëndësishëm dhe i dobishëm. Pjesa e tretë fokusohet në zhvillimin e mëtejshëm të punës mbi SBMC-në, duke u bazuar në shembuj konkretë.

Ju lutemi merrni parasysh se qëllimi i këtij programi edukimi joformal është t'u japë nxënësve njohuri dhe frymëzim për të testuar idetë e tyre mbi Ndërmarrësinë Sociale përmes projekteve të vogla në komunitet. Kjo do të thotë se do të nevojitet më shumë kohë jashtë klasës apo punëtorisë për të realizuar projektet. Ne sugjerojmë organizimin e një takimi të katërt, që do t'i dedikohet tërësisht ideve të tyre (p.sh. takimi i katërt pas katër javësh; takimi i fundit i kushtohet projekteve komunitare).

Programi ynë është ndërtuar në mënyrë që të jetë i lehtë për t'u përdorur si në ambientet shkollore, ashtu edhe jashtë tyre, gjatë punëtorive të edukimit joformal. Kini parasysh se këto dy mësimet (teoria dhe praktika) nuk duhet të jenë shumë larg njëra-tjetrës në kohë, në mënyrë që pjesa teorike të jetë ende e freskët në mendjet e pjesëmarrësve kur ata fillojnë punën praktike.

Ky program është dizajnuar nga EKIPI i Fondacionit Multigjeneracional [wielopokoleniowa.pl], i cili ka shumë vite përvojë në edukimin dhe promovimin e ndërmarrësisë sociale, si në shkolla ashtu edhe jashtë tyre.

Në këtë dokument do të gjeni një plan mësimor të detajuar për pjesën teorike dhe atë praktike, lidhje me materiale shtesë, mjete dhe prezantime.

watermark

1. Bazat e Ndërmarrësisë Sociale



Dizajn i Detajuar i Sesionit
PROGRAMI I NFE: COEUR COURAGE
GRUPI I SYNUAR: mosha 16–30 vjeç

Të gjitha materialet janë përshtatur për të përmbushur kërkesat minimale të shkollave në vende të ndryshme; programi mund të mësohet me mjetet bazë që gjenden në çdo klasë. Megjithatë, ne ofrojmë mbështetje maksimale dhe qasje të plotë për të zbatuar projektin në nivelin më të mirë të mundshëm. Të gjitha sesionet e projektit mund të zhvillohen alternativisht edhe në format të kombinuar (Blended).

Materialet e programit NFE përbëhen nga plane të detajuara për çdo sesion që ofrojnë udhëzime hap pas hapi për mësimet, materiale mbështetëse (fletë pune dhe manuale), si dhe lidhje me prezantime të krijuara posaçërisht për çdo mësim. Së bashku, ky është një set i plotë materialesh për zbatimin e programit. Megjithatë, pasi këto materiale janë me burim të hapur (open-source), mësuesit dhe trajnerët mund t'i përdorin ato si udhëzues dhe modele për të përshtatur programin sipas nevojave të nxënësve dhe kapaciteteve teknike apo të tjera të shkollës.

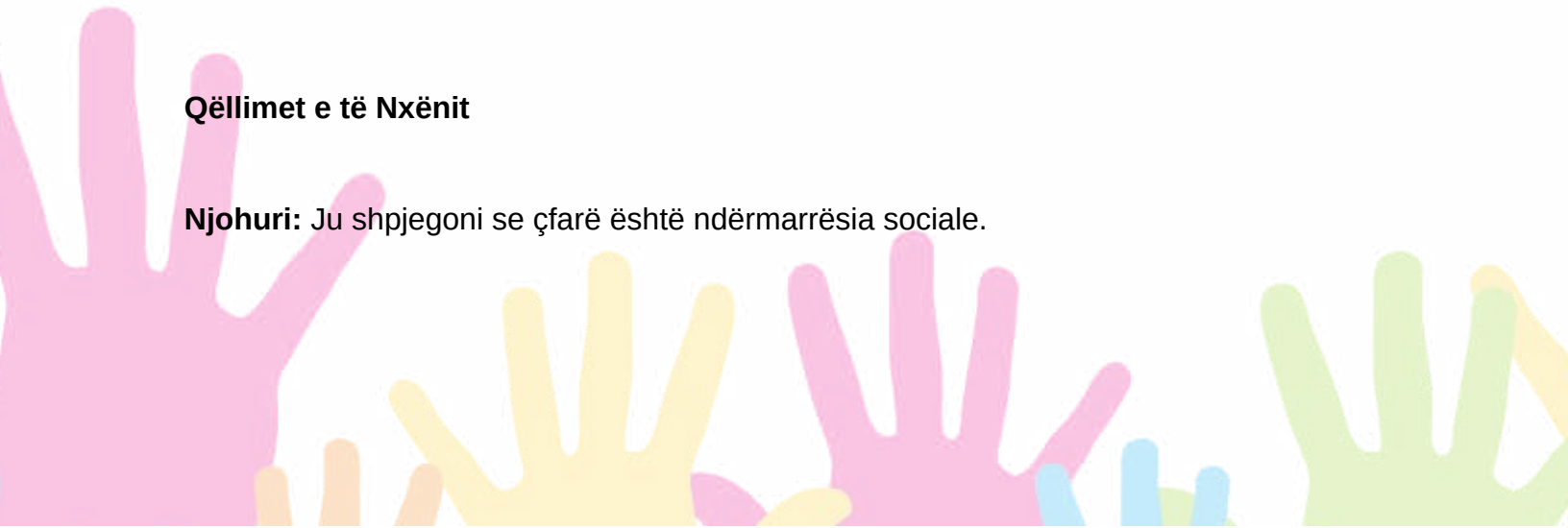
Përshkrim

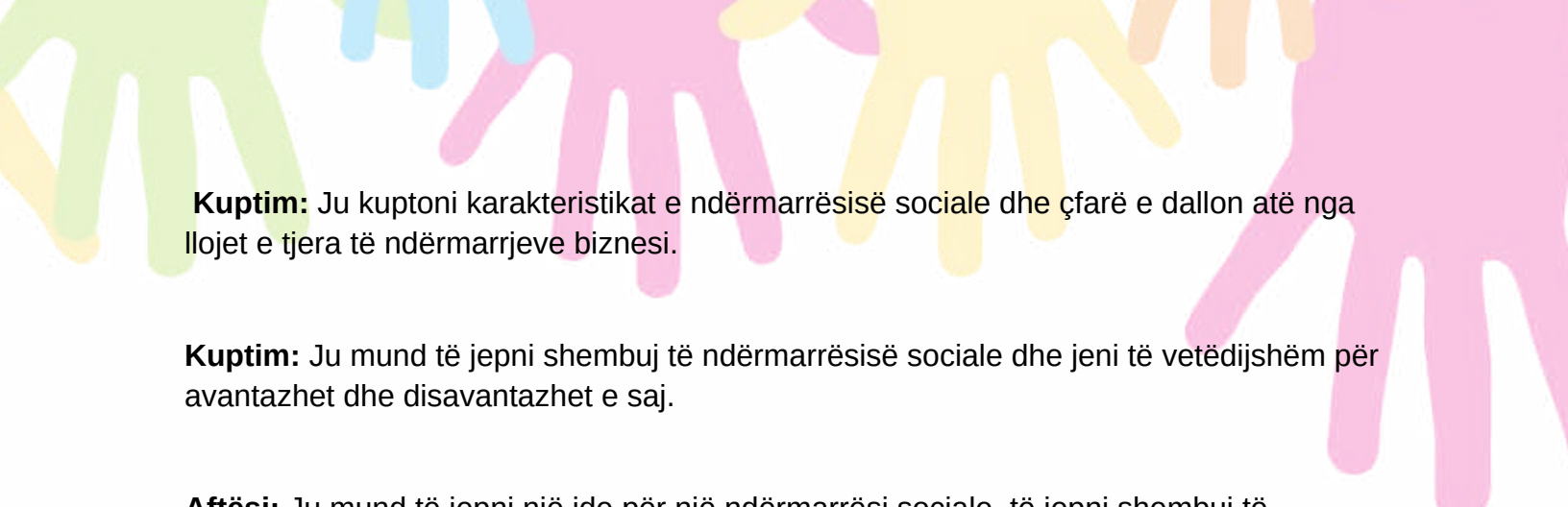
Në këtë sesion, ne shpjegojmë se çfarë është Ndërmarrësia Sociale dhe çfarë e dallon atë nga format e tjera të ndërmarrësisë. Ne shpjegojmë përkufizime të ndryshme dhe qasje të ndryshme ndaj këtij tipi të ndërmarrësisë. Ne paraqesim shembuj të Ndërmarrësive Sociale nga mbarë bota dhe diskutojmë për avantazhet dhe disavantazhet e saj.

Watermark

Qëllimet e të Nxënit

Njohuri: Ju shpjegoni se çfarë është ndërmarrësia sociale.





Kuptim: Ju kuptoni karakteristikat e ndërmarrësisë sociale dhe çfarë e dallon atë nga llojet e tjera të ndërmarrjeve biznesi.

Kuptim: Ju mund të jepni shembuj të ndërmarrësisë sociale dhe jeni të vetëdijshëm për avantazhet dhe disavantazhet e saj.

Aftësi: Ju mund të jepni një ide për një ndërmarrësi sociale, të jepni shembuj të ndërmarrësive sociale ekzistuese dhe ta dalloni atë nga ndërmarrjet e tjera të biznesit.

Qëndrim: Jeni të interesuar dhe të përfshirë.

Kohëzgjatja:

60 minuta

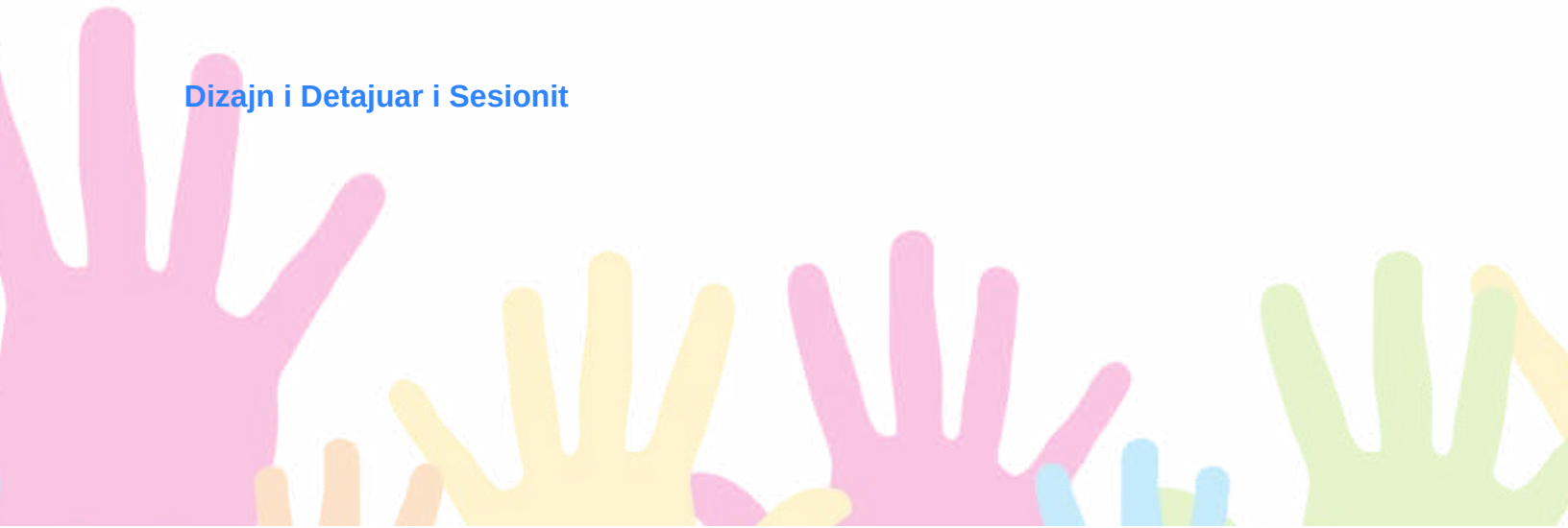
Mjete:

“Building Social Business” nga fituesi i Çmimit Nobel, Muhammad Yunus

[Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

Watermark

Dizajn i Detajuar i Sesionit



Koha	Instruksionet	Materiale
5 min.	Interesi – Tregoni pjesëmarrësve se do të flisni për Ndërmarrësinë Sociale. Pyetni se çfarë mendojnë se është ndërmarrësia sociale. Shkruani përgjigjet. Nevoja – Shpjegoni pjesëmarrësve nevojën për një qasje të re ndaj ekonomisë – përdorni 17 Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm (SDG) si kuadër referimi. Shpjegoni se ndërmarrësia sociale është një mënyrë për të mbështetur qëllimet e OKB-së. Koha – Informoni pjesëmarrësit se sesioni zgjat 45 minuta. Përgjigja – Do të mësoni për ndërmarrësinë sociale dhe format e ndryshme që ajo merr. Dëgjoni me vëmendje, bëni pyetje dhe jepni hapësirë njëri-tjetrit. Objektivat – Informoni pjesëmarrësit për qëllimet e të nxënit të këtij sesioni specifik.	Presentation Tabel të bardhë, markerë
20 min.	Ndërto mbi pyetjen e parë: A dini çfarë është Ndërmarrësia Sociale? – dhe shkruani përgjigjet. Bëni një diskutim të shkurtër me pjesëmarrësit, në mënyrë që ata të kenë mundësinë të lidhin termat “social” dhe “ndërmarrësi” me 17 Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm (SDG). Kur të shihni që janë afër përkufizimit të saktë (ose madje e kanë saktë), tregojuni përkufizimin nga Social Enterprise World Forum: “Një ndërmarrje sociale ka një mision social dhe/ose mjedisor dhe operon si një biznes që shet një produkt dhe/ose shërbim. Ndryshe nga bizneset tradicionale që fokusohen në fitim privat, ndërmarrjet sociale janë të lidhura me misionin dhe riinvestojnë në misionin e tyre.” [sewfonline.com] Më pas tregojuni një video: Ndërmarrësia Sociale, duke shpjeguar çfarë është saktësisht dhe cilat forma mund të marrë. (Videoja e dytë është më e përshtatshme për një audiencë më të re) Stili i të nxënit – teorik Shembuj që sfidojnë për të kuptuar më mirë situatën, kohën dhe hapësirën për të menduar.	Presentation Social Entrepreneurship What is Social Entrepreneurship Letër, lapsa

Koha	Instruksionet	Materiale
30 min.	Pyetni pjesëmarrësit nëse njohin ndonjë shembull të Ndërmarrësisë Sociale. Nëse dinë ndonjë, përdorini ato gjatë sesionit. Sigurohuni të keni përgatitur informacion për dy ndërmarrje sociale që funksionojnë në mënyra të ndryshme. Mund të përdorni këtë listë si referencë. Bëni një bisedë me pjesëmarrësit: shpjegoni çfarë e bën secilën ndërmarrje sociale, cilat probleme përpiqen të zgjidhin dhe sa e ndryshme është qasja e tyre. Lidheni me Objektivat e Zhvillimit të Qëndrueshëm (SDG). Fokusohuni te katër çështjet që dallojnë Ndërmarrësinë Sociale nga biznesi i zakonshëm: • Misioni dhe qëllimi: Ndërsa ndërmarrësit tradicionalë synojnë kryesisht rritjen e bizneseve me fitim, ndërmarrësit socialë fokusohen në krijimin e një ndikimi pozitiv shoqëror. • Matja e ndikimit: Ndërmarrësit tradicionalë nuk fokusohen në ndikimin social ose mjedisor, ndërsa ndërmarrësit socialë e shohin ndikimin si një matës kyç. • Modeli i biznesit: Bizneset tradicionale përdorin modele që maksimizojnë fitimin, ndërsa ndërmarrjet sociale përdorin modele që integrojnë krijimin e vlerës sociale dhe ekonomike. • Burimet e financimit: Investitorët në ndërmarrësinë tradicionale presin fitimshmëri, ndërsa për investitorët socialë përputhshmëria me kauzën është një faktor i rëndësishëm. Për 5 minutat e fundit: ndani pjesëmarrësit në grupe dhe kërkojuni të shikojnë SDG-të dhe të zgjedhin një problem që dëshirojnë të adresojnë. Kjo do të shërbejë si bazë për të punuar në Social Business Model Canvas-in e tyre. E RËNDËSISHME: Pjesëmarrësit shpesh fokusohen në probleme shumë të gjera, sidomos duke pasur parasysh Objektivat Globale të Zhvillimit të Qëndrueshëm. Kujtojeni vazhdimisht se Ndërmarrësia Sociale shpesh	Presentation Bord Letër, lapsa

Koha	InstrukSIONET	Materiale
	krijohet për të zgjidhur një problem lokal. Objektivat Globale duhet të përshtaten në probleme më afër jush. Stili i mësimdhënies: teorik dhe reflektues Mundësi për të bërë pyetje. Kohë për të menduar dhe përpunuar vëzhgimet dhe përshtypjet.	
5 min.	Mbyllja Informoni pjesëmarrësit kur do të takoheni përsëri dhe çfarë do të përfshijë programi në takimin e ardhshëm.	Presentation

Kanavaca e Modelit të Biznesit Social

Detajet e Sesionit

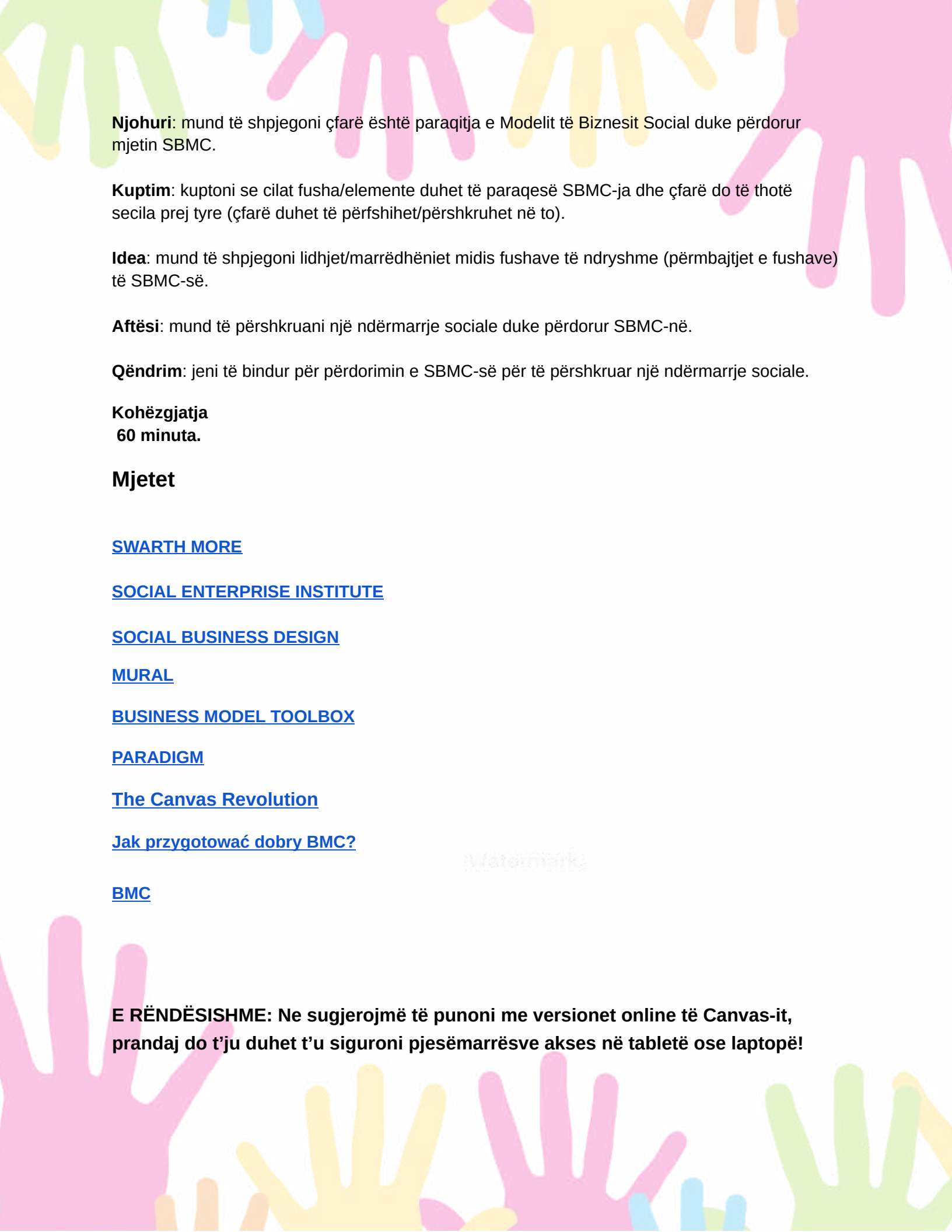
PROGRAM I EDUKIMIT JOFORMAL: COEUR COURAGE

GRUPI I SYNUR: mosha 16-30 vjeç

Përshkrimi

Gjatë këtij sesioni shpjegohet se çfarë do të thotë të paraqesësh përshkrimin e një biznesi (duke përfshirë një biznes social të veçantë) si një diagram – një kanavacë në vend të një përshkrimi klasik si PLAN BIZNESI. Do të diskutojmë kuadrin bazë (kanavacën) të SBMC-së – Social Business Model Canvas, e zhvilluar nga Social Innovation Lab, e frymëzuar nga Business Model Canvas e Alexander Osterwalder. Së bashku do të diskutojmë një shembull të një ndërmarrjeje sociale dhe do të përfshijmë modelin e saj të operimit në kuadrin e SBMC-së.

Qëllimet e të Mësuarit



Njohuri: mund të shpjegoni çfarë është paraqitja e Modelit të Biznesit Social duke përdorur mjetin SBMC.

Kuptim: kuptoni se cilat fusha/elemente duhet të paraqesë SBMC-ja dhe çfarë do të thotë secila prej tyre (çfarë duhet të përfshihet/përshkruhet në to).

Idea: mund të shpjegoni lidhjet/marrëdhëniet midis fushave të ndryshme (përmbajtjet e fushave) të SBMC-së.

Aftësi: mund të përshkruani një ndërmarrje sociale duke përdorur SBMC-në.

Qëndrim: jeni të bindur për përdorimin e SBMC-së për të përshkruar një ndërmarrje sociale.

Kohëzgjatja
60 minuta.

Mjetet

[SWARTH MORE](#)

[SOCIAL ENTERPRISE INSTITUTE](#)

[SOCIAL BUSINESS DESIGN](#)

[MURAL](#)

[BUSINESS MODEL TOOLBOX](#)

[PARADIGM](#)

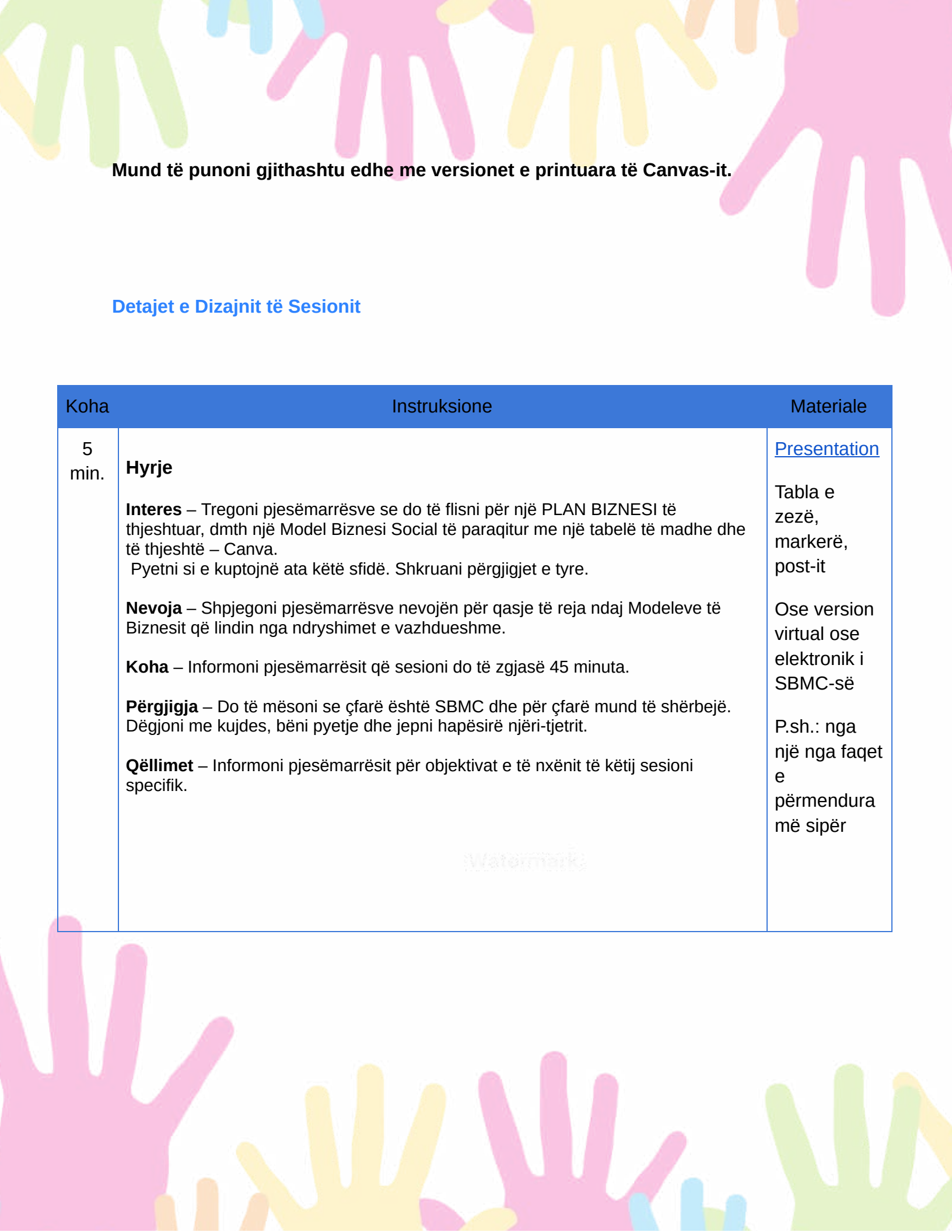
[The Canvas Revolution](#)

[Jak przygotować dobry BMC?](#)

[BMC](#)

Watermark

E RËNDËSISHME: Ne sugjerojmë të punoni me versionet online të Canvas-it, prandaj do t'ju duhet t'u siguronit pjesëmarrësve akses në tabletë ose laptopë!



Mund të punoni gjithashtu edhe me versionet e printuara të Canvas-it.

Detajet e Dizajnit të Sesionit

Koha	Instruksione	Materiale
5 min.	Hyrje Interes – Tregoni pjesëmarrësve se do të flisni për një PLAN BIZNESI të thjeshtuar, dmth një Model Biznesi Social të paraqitur me një tabelë të madhe dhe të thjeshtë – Canva. Pyetni si e kuptojnë ata këtë sfidë. Shkruani përgjigjet e tyre. Nevoja – Shpjegoni pjesëmarrësve nevojën për qasje të reja ndaj Modeleve të Biznesit që lindin nga ndryshimet e vazhdueshme. Koha – Informoni pjesëmarrësit që sesi do të zgjasë 45 minuta. Përgjigja – Do të mësoni se çfarë është SBMC dhe për çfarë mund të shërbejë. Dëgjoni me kujdes, bëni pyetje dhe jepni hapësirë njëri-tjetrit. Qëllimet – Informoni pjesëmarrësit për objektivat e të nxënies të këtij sesi specifik.	Presentation Tabla e zezë, markerë, post-it Ose version virtual ose elektronik i SBMC-së P.sh.: nga një nga faqet e përmendura më sipër

Koha	Instruksione	Materiale
15 min.	FUSHAT E CANVAS-it Jepni shkurtimisht një përshkrim dhe kuptim të secilit prej 14 fushave të SBMC-së. Jepini mundësi pjesëmarrësve të bëjnë pyetje dhe inkurajojini që të pyesin. Për çdo fushë, jepni shembuj në kontekstin e disa ndërmarrjeve sociale. Përdorni përshkrime të fushave, p.sh.: SWARTHMORE https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/ Stili i të nxënit –	Presentation Tabllo e zezë, markerë, post-it Ose version virtual/electronic i Kanavacës së Modelit të Biznesit Social (SBMC) P.s nga ndonjë nga faqet e përmendura më sipër
30 min.	PLOTËSIMI I CANVAS-it Ekzistojnë mënyra të ndryshme për të filluar procesin e plotësimit të SBMC-së. Mund të filloni me: IDEJA – filloni duke përcaktuar propozimin tuaj të vlerës për një segment të caktuar të klientëve/përfituesve. KLIENTËT POTENCIALË/EKZISTUES – filloni me segmentin e klientëve dhe pyesni çfarë propozimi të vlerës u ofroni/mund të u ofroni atyre dhe si. BURIMET – filloni duke menduar për cilat burime kyçe (kompetenca, përvojë, burime materiale dhe financiare, etj.) ju ose partnerët tuaj keni, dhe mbi bazën e kësaj zhvilloni një ofertë për një grup të caktuar klientësh.	Presentation Tabllo e zezë, markerë, post-it Ose version virtual ose elektronik i Kanavacës së Modelit të Biznesit Social (SBMC) Për shembull: nga ndonjë nga faqet e përmendura më sipër

Koha	Instruksione	Materiale
	Mos u tundoni të filloni të plotësoni canvas-in nga e majta në të djathtë! Filloni me Tregun dhe Vlerën (elementët kyç). Sfidoni supozimet tuaja gjatë punës. Si e dini që ajo që keni shkruar në secilën pjesë të canvas-it është e vërtetë? Çfarë prove do t'ju duhej për të testuar supozimet tuaja? Stili i të mësuarit – aktivist Kjo i përshtatet aktivistit sepse kërkon zgjedhje dhe është një formë aktive e punës.	faqet e përmendura më sipër
5 min	Reflektim: PAMJA E TËRËSISHME E CANVAS-it Pasi të përfundohet, bëni një përmbledhje dhe reflektim mbi pamjen e përgjithshme të SBMC-së që ka dalë në pah. Eksploroni lidhjet dhe kompromiset midis pjesëve të ndryshme të fushave të SBMC-së. A është pamja e përgjithshme e besueshme? A ka gjëra që duhet të rishikohen apo të mendohet ndryshe për to? Për më tepër, përdorimi i post-it-ëve ose i canvas-it është i dobishëm sepse ato mund të fshihen ose modifikohen lehtësisht. Vlen të përdorni ngjyra të ndryshme për propozime të ndryshme të vlerës dhe segmente të ndryshme të klientëve, ose për versione dhe koncepte të ndryshme. Stili i të mësuarit – pragmatist: Pjesëmarrësit kanë mundësinë të nxjerrin përfundime praktike nga puna e tyre dhe ta shohin konkretisht se si funksionon një model ndërmarrjeje sociale në praktikë.	Presentation Tabelë Letër, lapsa/stilolap sa Version virtual ose elektronik i SBMC (Social Business Model Canvas) P.sh.: nga njëra prej faqeve të përmendura më sipër.
5 min.	Mbyllja Informoni pjesëmarrësit se kur do të takoheni përsëri dhe çfarë do të jetë në agjendë herën tjetër.	Presentation



Watermark



***Punë për zgjidhjen e problemeve duke
përdorur SBMC
(p.sh. ndryshimet në treg, ndryshimet në
preferencat e klientëve, nevoja të reja, etj.)
Dizajn i Detajuar i Seancës***

PROGRAMI NFE: COEUR COURAGE

GRUPI I SYNUAR: Mosha 16-30 vjeç

Përshkrimi

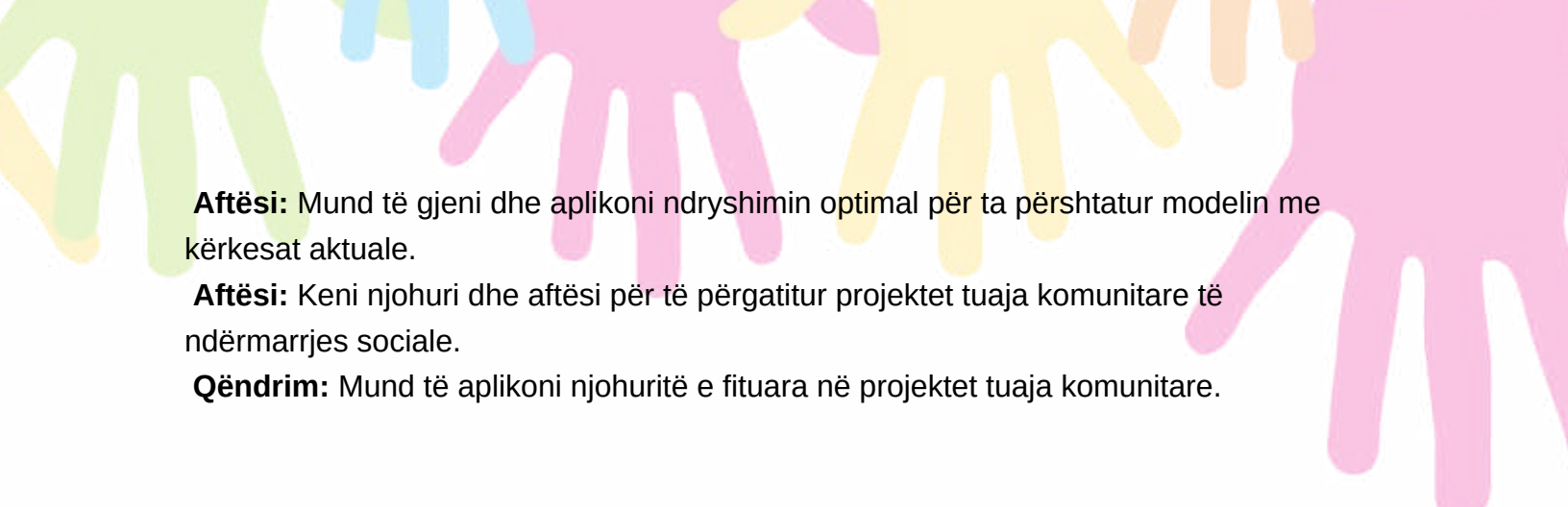
Në këtë sesion, do të shpjegojmë se çfarë nënkupton puna dinamike me SBMC. Do të përdorim Canva për ta ilustruar këtë, duke treguar regjistrin historik të ndryshimeve dhe mënyrën se si mund të përdoret për planifikimin dhe zbatimin e ndryshimeve të ardhshme. Qoftë nëse po reagoni ndaj ndryshimeve ose jeni ju që i inicioni, si p.sh. përmes inovacionit, përdorimi i Canvas-it e bën menaxhimin më të lehtë. Praktikimi i futjes së ndryshimeve apo modifikimeve në një ndërmarrje sociale funksionale dhe aplikimi i tyre në SBMC do të rrisë fleksibilitetin e kompanisë dhe do të përmirësojë aftësinë e saj për të përballuar ndryshueshmërinë. Kjo do t'i bëjë si menaxherët ashtu edhe punonjësit më të vetëdijshëm për nevojën e ndryshimeve. Në fund, do të përmbledhim përparësitë dhe kufizimet e përdorimit të SBMC.

Qëllimet e të Nxënës

Njohuri: Mund të shpjegoni se çfarë është puna dinamike me Modelin e Ndërmarrjes Sociale duke përdorur mjetin SBMC.

Kuptim: E kuptoni se cilat fusha të SBMC mund të korrespondojnë me njëra-tjetrën gjatë realizimit të ndryshimeve/reagimeve ndaj ndryshimeve.

Kuptim: Mund të shpjegoni ndryshimet në varësitë/marrëdhëniet midis fushave individuale të SBMC pas aplikimit të ndryshimeve aktuale në model.



Aftësi: Mund të gjeni dhe aplikoni ndryshimin optimal për ta përshtatur modelin me kërkesat aktuale.

Aftësi: Keni njohuri dhe aftësi për të përgatitur projektet tuaja komunitare të ndërmarrjes sociale.

Qëndrim: Mund të aplikoni njohuritë e fituara në projektet tuaja komunitare.

Kohëzgjatja
60 minuta.

Mjetet

„Building Social Business” by Nobel Prize winner Muhammad Yunus.

[Building Social Business: The New Kind of Capitalism That Serves Humanity's ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

„A World of Three Zeroes” by Nobel Prize winner Muhammad Yunus.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

E RËNDËSISHME: Ne sugjerojmë përdorimin e versioneve online të Canvas-it, prandaj do t’ju duhet t’u siguronit pjesëmarrësve qasje në tabletë ose laptopë! Gjithashtu mund të punoni edhe me versione të printuara të Canvas-it.

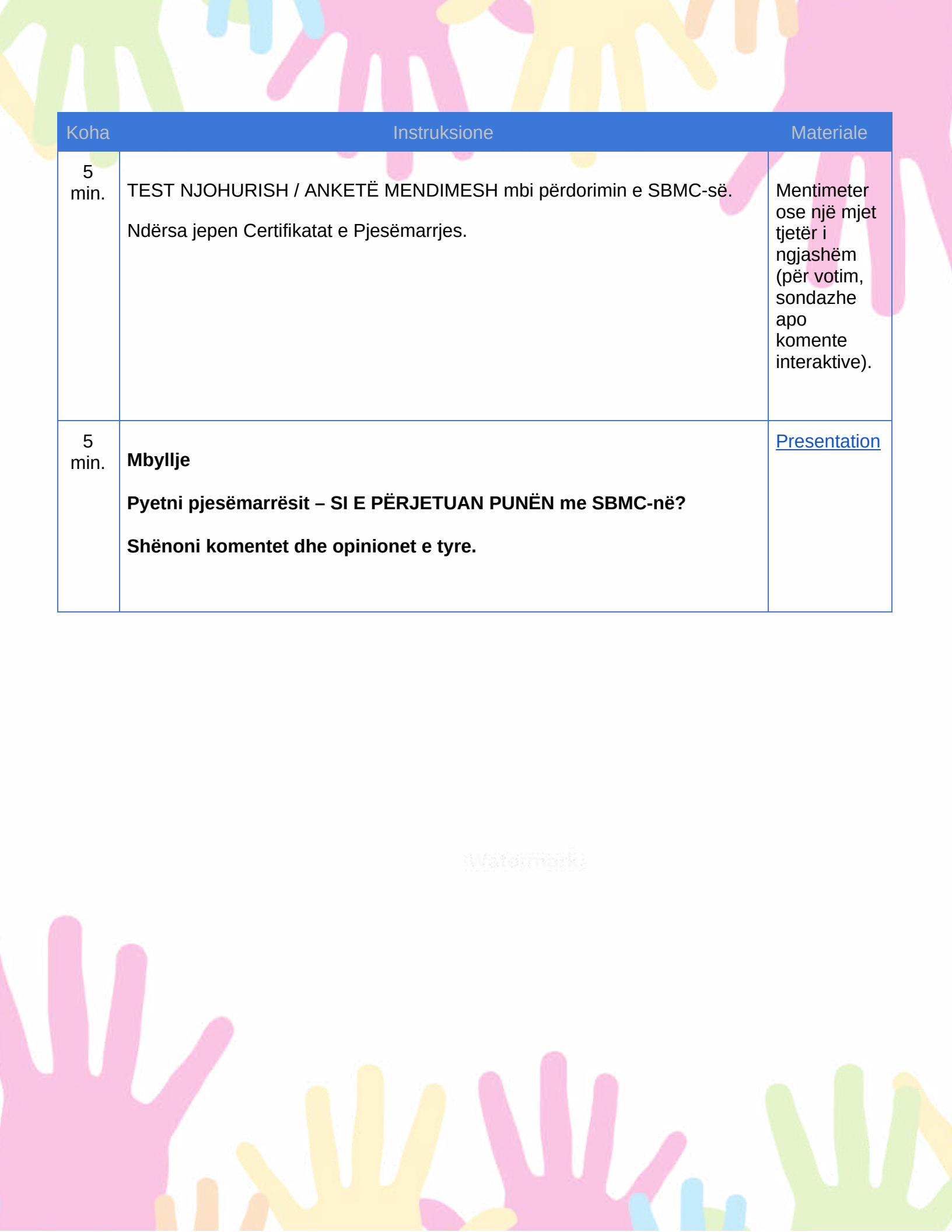


Detailed Session Design

Koha	Instruksione	Materiale
5 min.	Hyrje Interes – Tregoni pjesëmarrësve se do të flisni për nevojën për të futur ndryshime në Modelin Social të Biznesit që ata kanë zhvilluar më parë në SBMC. Do të mësoni se për çdo veprim ekziston një reagim – një kundër-veprim, në mënyrë që duke ndryshuar modelin e biznesit, të mund të ruhet Vazhdimësia e Biznesit të Kompanisë dhe ndikimi i saj në Mjedis (Kompaninë Sociale). Pyetni se si ndihen për këtë sfidë. Shënoni përgjigjet e tyre. Nevoja – Shpjegoni pjesëmarrësve nevojën për një qasje/ndryshim/inovacion të ri në Modelin e Biznesit të zhvilluar, si pasojë e një ndryshimi specifik (p.sh., rritje e ndjeshme e kostos së një materiali kyç ose e energjisë/lëndëve djegëse). Koha – Informoni pjesëmarrësit se sesioni zgjat 45 minuta. Përgjigja – Dëgjoni me vëmendje, bëni pyetje dhe jepni hapësirë njëri-tjetrit. Qëllimet – Informoni pjesëmarrësit për qëllimet e të nxënit të këtij sesioni të veçantë.	Presentation Tabelë, letër, lapsa/stilola ose Një version virtual ose elektronik i SBMC-së (Social Business Model Canvas) P.sh.: nga njëra prej faqeve të përmendura më sipër.
10 min	REVOLUCIONI Paraqitni shkurtimisht disa shembuj të goditjeve në treg që mund të shkatërrojnë shpejt një Kompani Sociale. Inkurajoni pjesëmarrësit të përmendin disa dhjetëra goditje të tjera që mund të bëhen fatale për Kompaninë Sociale.	Presentation Një version virtual ose elektronik i

Koha	Instruksione	Materiale
	Për secilën kuti të SBMC-së, jepni shembuj të mundshëm të "goditjeve të jashtme dhe të brendshme" në kontekstin e disa ndërmarrjeve sociale. Përpiquni të përfshini si ndryshimet që mund të kërcënojnë ndërmarrjen sociale, ashtu edhe ndryshimet që ofrojnë mundësi shtesë për FITIM, përfshirë FITIMIN SOCIAL (p.sh., rritja e numrit të emigrantëve). Përdorni përshkrimet e fushave, p.sh., për SWARTHMORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	SBMC-së P.sh.: nga njëra prej faqeve të përmendura më sipër.
15 min.	SKENARE 1) Ekzistojnë mënyra të ndryshme për të filluar modifikimin e SBMC-së suaj në bazë të ndryshimeve që sjellin REVOLUCIONET. Ne shqyrtojmë mundësitë e ndryshimeve në secilën nga fushat e mbetura, një nga një (p.sh.: kostot e energjisë elektrike janë rritur ndjeshëm – përveçse kërkimit të burimeve më të lira të energjisë, shqyrtojmë teknika ose teknologji të tjera ngrohjeje, ndryshimin e vendndodhjes së biznesit, apo edhe ndryshimin e modelit të biznesit, si p.sh. në franshizë). 2) Ne analizojmë në detaje mundësitë e ndryshimit – duke prezantuar një kundër-revolucion në një fushë të caktuar. (p.sh.: ne do të prodhojmë dhe ruajmë vetë energjinë elektrike për ta bërë më të lirë, dhe gjithashtu do ta shesim përsëri) Pas prezantimit të secilit kundër-ndryshim, diskutojmë nëse dhe në çfarë mase ai sjell ndryshime në fusha të tjera. Le të diskutojmë disa ndryshime që mund të përbëjnë kërcënim dhe disa që mund të jenë mundësi për zhvillimin e Ndërmarrjes Sociale.	Presentation Version virtual ose elektronik i SBMC-së P.sh.: nga njëra prej faqeve të përmendura më sipër.
10 min.	Reflektim: PAMJA E PLOTË E CANVAS-it	Presentation

Koha	Instruksione	Materiale
	Pasi të përfundojë, përmbledhni dhe reflektoni mbi të gjithë pamjen e ndryshimeve dinamike në SBMC si rezultat i ndryshimeve të prezantuara dhe më pas kundër-veprimeve të zbatuara. Më së miri shënoni renditjen dhe vendndodhjet e ndryshimeve dhe kundër-veprimeve me shigjeta në print-screen-e. Diskutoni lidhjet dhe kompromiset midis secilit ndryshim. A ka gjëra që duhet të rishikohen ose mendohen ndryshe? Le të analizojmë se si CANVAS është ndryshuar dhe si këto ndryshime mund të kenë ndikim në fushat më të rëndësishme të modelit (Vlera për Klientin - Vizioni / Misioni).	Tabelë, letër, lapsa/kimika Version virtual ose elektronik i SBMC-së P.sh.: nga njëra prej faqeve të përmendura më parë.
10 Min.	PAMJA GLOBALE E CANVAS-it Mësoni parimet kryesore të teorisë së Muhammad Yunus në “Një Botë me Tre Zero: Ekonomia e Re e Varfërisë Zero, Punësimit Zero dhe Emisioneve Neto të Karbonit Zero”. Çfarë tjetër ia vlen të mendohet në SBMC-në e përgatitur për t'i afruar modelin vizionit të TRE ZERO-ve? Shkruani shembuj dhe sugjerime. Çfarë mendoni për një ndryshim të tillë?	<u>Presentation</u> Tabelë, letër, lapsa/kimika Version virtual ose elektronik i Modelit të Biznesit Social (SBMC) P.sh.: nga njëra prej faqeve të përmendura më sipër.



Koha	Instruksione	Materiale
5 min.	TEST NJOHURISH / ANKETË MENDIMESH mbi përdorimin e SBMC-së. Ndërsa jepen Certifikatat e Pjesëmarrjes.	Mentimeter ose një mjet tjetër i ngjashëm (për votim, sondazhe apo komente interaktive).
5 min.	Mbyllje Pyetni pjesëmarrësit – SI E PËRJETUAN PUNËN me SBMC-në? Shënoni komentet dhe opinionet e tyre.	<u>Presentation</u>

Watermark



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE

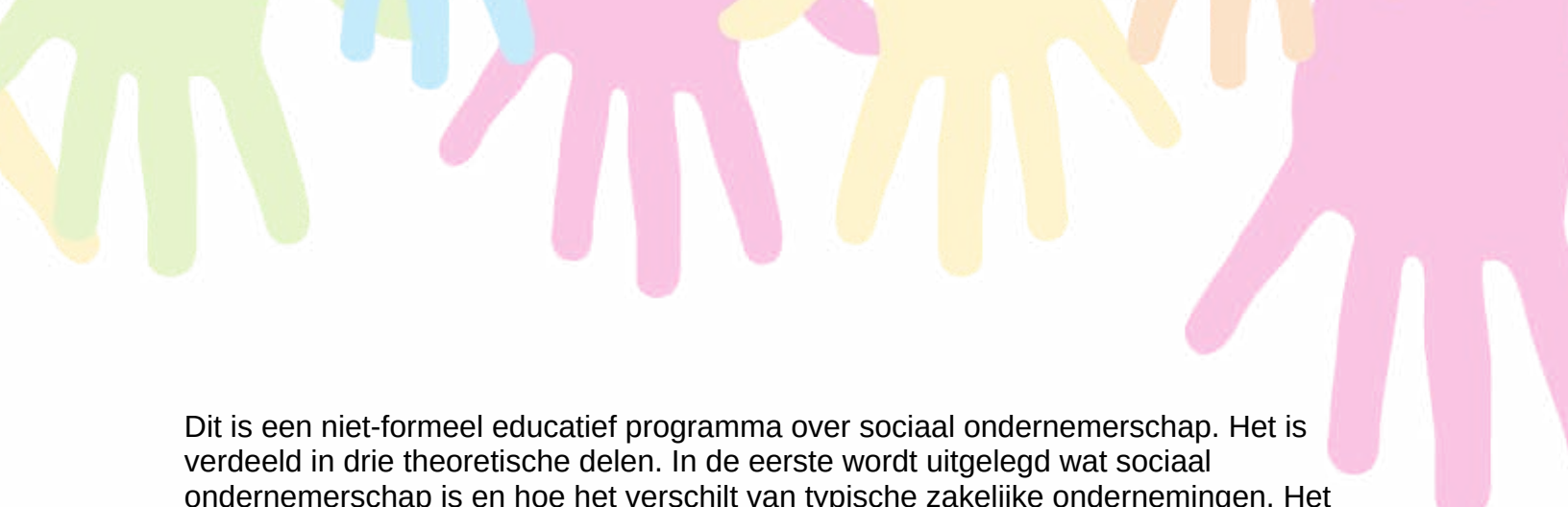


SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP

NON-FORMEEL ONDERWIJSMATERIAAL



De enige verantwoordelijkheid voor deze publicatie ligt bij de auteur. De Europese Unie is niet verantwoordelijk voor enig gebruik dat kan worden gemaakt van de informatie in deze informatie. Dit werk is gelicentieerd onder een [CCO 1.0 Universal-licentie](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Dit is een niet-formeel educatief programma over sociaal ondernemerschap. Het is verdeeld in drie theoretische delen. In de eerste wordt uitgelegd wat sociaal ondernemerschap is en hoe het verschilt van typische zakelijke ondernemingen. Het tweede deel is een bespreking van het gebruik van het Social Business Model Canvas (SBMC - Het Social Business Model Canvas is geïnspireerd op het Business Model Canvas en gemaakt door het Social Innovation Lab) en bevat een praktische oefening over hoe het te gebruiken en waarom het zo belangrijk en nuttig is. De derde is verder werken aan het Social Business Model Canvas, op basis van specifieke voorbeelden.

Houd er rekening mee dat het doel van deze NFE is om uw leerlingen kennis en inspiratie te geven om hun eigen ideeën over sociaal ondernemerschap te testen in kleinschalige gemeenschapsprojecten. Dit betekent dat je meer tijd buiten de les/workshop nodig hebt om het voor elkaar te krijgen. We stellen voor om een vierde vergadering voor te bereiden die volledig gewijd zal zijn aan hun eigen ideeën (bijv. 4e vergadering over 4 weken; de laatste is gewijd aan gemeenschapsprojecten).

Ons programma is zo opgezet dat het gemakkelijk te gebruiken is, zowel in de schoolomgeving als daarbuiten, tijdens niet-formele educatieve workshops. Houd er rekening mee dat die twee lessen niet te ver uit elkaar moeten liggen; Het theoriegedeelte moet nog vers in het geheugen van de deelnemers zitten als ze aan het praktijkgedeelte beginnen.

Dit programma is ontworpen door TEAM van Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], die vele jaren ervaring heeft in het opleiden en promoten van sociaal ondernemerschap, zowel op scholen als daarbuiten.

In dit document vindt u een gedetailleerd lesplan voor zowel theorie als praktijk, links naar aanvullende materialen, hulpmiddelen en presentaties.





1. Basisprincipes van sociaal ondernemerschap

Gedetailleerd sessieontwerp

NFE-PROGRAMMA: COEUR COURAGE

DOELGROEP: leeftijd 16-30 jaar

Alle materialen zijn aangepast om te voldoen aan de minimeisen van scholen in verschillende landen, het programma kan worden gegeven met basishulpmiddelen die in elk klaslokaal beschikbaar zijn. We bieden echter maximale beschikbaarheid en ondersteuning om het project op het best mogelijke niveau uit te voeren. Alle sessies van het project kunnen ook in een blended vorm worden gegeven.

NFE-programmamateriaal bestaat uit gedetailleerde plannen van de sessie met stapsgewijze instructies voor lessen, ondersteunend materiaal (hand-outs en handleidingen), evenals links naar speciaal ontworpen presentaties voor elke les. Samen is dit een complete set materialen voor het uitvoeren van het programma. Aangezien deze materialen echter open-source zijn, kunnen docenten en trainers de materialen gebruiken als richtlijnen en sjablonen om het programma aan te passen aan de behoeften van de studenten en de technische en andere capaciteiten van scholen.

Watermark

Beschrijving

In deze sessie leggen we uit wat Sociaal Ondernemerschap is en wat het onderscheidt van andere vormen van ondernemerschap. We leggen verschillende definities en verschillende benaderingen van dit soort ondernemerschap uit. We laten voorbeelden zien van sociaal ondernemerschap wereldwijd en vertellen over de voor- en nadelen ervan.



Leerdoelen

Kennis: je legt uit wat sociaal ondernemerschap is.

Inzicht: je begrijpt de kenmerken van sociaal ondernemerschap en wat het onderscheidt van andere soorten zakelijke ondernemingen.

Inzicht: je kunt voorbeelden geven van sociaal ondernemerschap en bent je bewust van de voor- en nadelen ervan.

Vermogen: je kunt een idee geven voor SE, voorbeelden geven van bestaand sociaal ondernemerschap en SE onderscheiden van andere zakelijke ondernemingen.

Houding: Je bent geïnteresseerd en betrokken.

Duur

60 minuten.

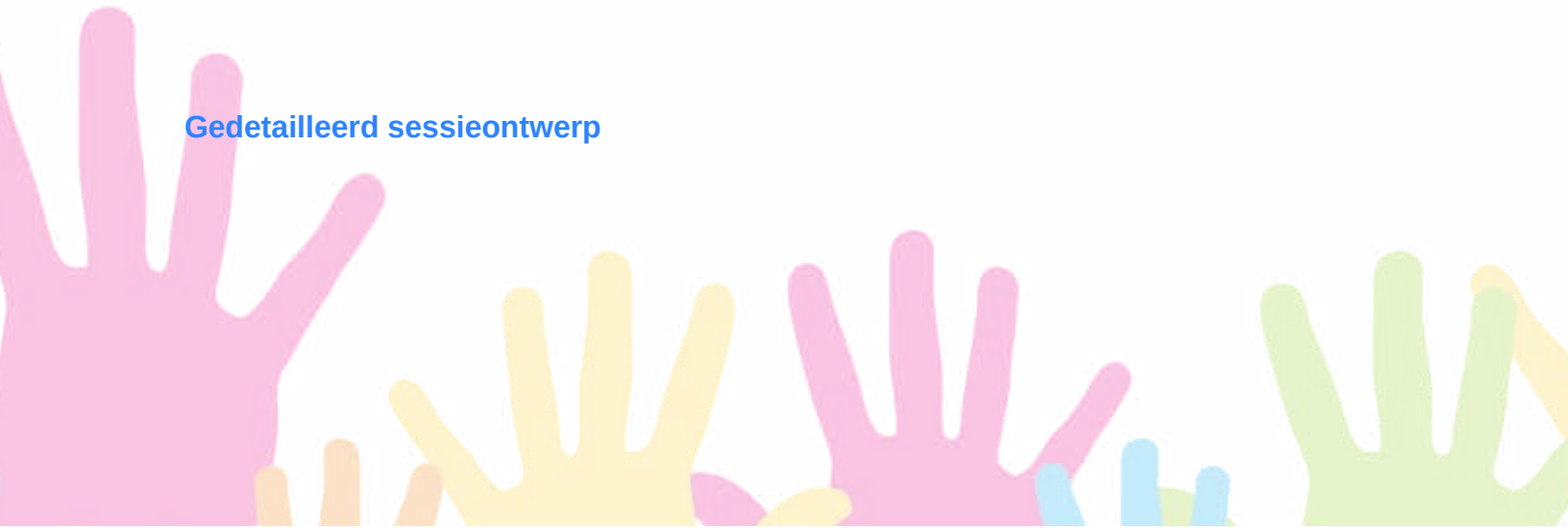
Gereedschap

"Building Social Business" van Nobelprijswinnaar Muhammad Yunus.

[Bouwen aan sociaal ondernemerschap: het nieuwe soort kapitalisme dat de mensheid dient ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

watermark

Gedetailleerd sessieontwerp



Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
5 min.	Interesse - vertel deelnemers dat je gaat praten over sociaal ondernemerschap. Vraag ze wat ze denken dat SE is. Schrijf antwoorden op. Noodzaak - Leg de deelnemers uit dat er behoefte is aan een nieuwe benadering van de economie - gebruik 17 SDG's als referentiekader. Leg uit dat sociaal ondernemerschap een manier is om de VN-doelen te ondersteunen. Tijd - informeer de deelnemers dat de sessie 45 minuten duurt. Reactie - Je leert over SE en de verschillende vormen die het aanneemt. Luister goed, stel vragen en geef elkaar de ruimte. Doelstellingen - Informeer de deelnemers over de leerdoelen van deze specifieke sessie.	Presentatie Bord, markeringen
20 min.	Bouw voort op de eerste vraag: Weet jij wat sociaal ondernemerschap is? - en opgeschreven antwoorden. Voer een korte discussie met de deelnemers, zodat ze de kans krijgen om de termen 'sociaal' en 'ondernemerschap' te verbinden met 17 SDG's. Als je ziet dat ze dicht bij de juiste definitie (of zelfs recht) zitten, laat ze dan de definitie van het Social Enterprise World Forum zien: "Een sociale onderneming heeft een sociale en/of ecologische missie en opereert als een bedrijf dat een product en/of dienst verkoopt. In tegenstelling tot traditionele bedrijven die zich richten op particuliere winst, zijn sociale ondernemingen gebonden aan hun missie en investeren ze opnieuw in hun missie." [sewfonline.com] Laat ze dan een video zien: Sociaal Ondernemerschap, waarin wordt uitgelegd wat SE precies is en welke vormen het kan aannemen. (De tweede video is beter voor een jonger publiek) Leerstijl - theoreticus Voorbeelden die je uitdagen om de situatie, tijd en ruimte om na te denken beter te begrijpen.	Presentatie Sociaal ondernemerschap Wat is sociaal ondernemerschap Papier, potloden
30	Vraag de deelnemers of ze voorbeelden van SE kennen. Als ze er een	Presentatie

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
min.	kennen, gebruik deze dan tijdens de sessie. Zorg ervoor dat u informatie hebt voorbereid over twee SE's, die op twee verschillende manieren werken. U kunt deze lijst als referentie gebruiken. Voer een gesprek met de deelnemers: leg uit wat die twee ondernemingen SE maakt, welke problemen ze proberen op te lossen en hoe verschillend hun aanpak is. Maak een verbinding met SDG's. Concentreer u op deze vier kwesties die sociaal ondernemerschap onderscheiden van regulier zakendoen: • Missie en doel: Terwijl traditionele ondernemers vooral streven naar het laten groeien van winstgedreven bedrijven, richten sociale ondernemers zich op het creëren van positieve maatschappelijke impact. • Impactmeting: Traditionele ondernemers hebben niet de neiging om zich te concentreren op sociale of milieu-impact, terwijl sociale ondernemers impact als een belangrijke meting zien. • Bedrijfsmodel: Traditionele bedrijven richten zich op winstmaximaliserende bedrijfsmodellen, maar sociale ondernemingen gebruiken modellen die sociale en economische waardecreatie integreren. • Financieringsbronnen: Investeerders in traditioneel ondernemerschap verwachten winstgevendheid, terwijl afstemming op de zaak een belangrijke factor is voor sociale investeerders. Voor de laatste 5 minuten: verdeel de deelnemers in groepen, vertel ze om naar SGD's te kijken en een probleem te kiezen dat ze willen aanpakken. Dit zal voor hen een basis zijn om te werken aan hun eigen Social Business Model Canvas. BELANGRIJK: Deelnemers aan de workshop kunnen zich concentreren op kwesties (problemen) die te breed zijn, vooral met de Global Sustainable Development Goals in gedachten. Herinner hen er regelmatig aan dat SE vaak in het leven is geroepen om een lokaal probleem op te lossen. De Global Goals moeten worden teruggebracht tot de kwesties die het dichtst bij u liggen. Manier van lesgeven - theoreticus en denker Mogelijkheid om vragen te stellen. Tijd om na te denken en je observaties en indrukken te verwerken.	Plank Papier, potloden



Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
5 min.	Sluiting Informeer deelnemers wanneer je elkaar weer ziet en wat er de volgende keer op de agenda staat.	Presentatie

2. Sociaal bedrijfsmodel canvas

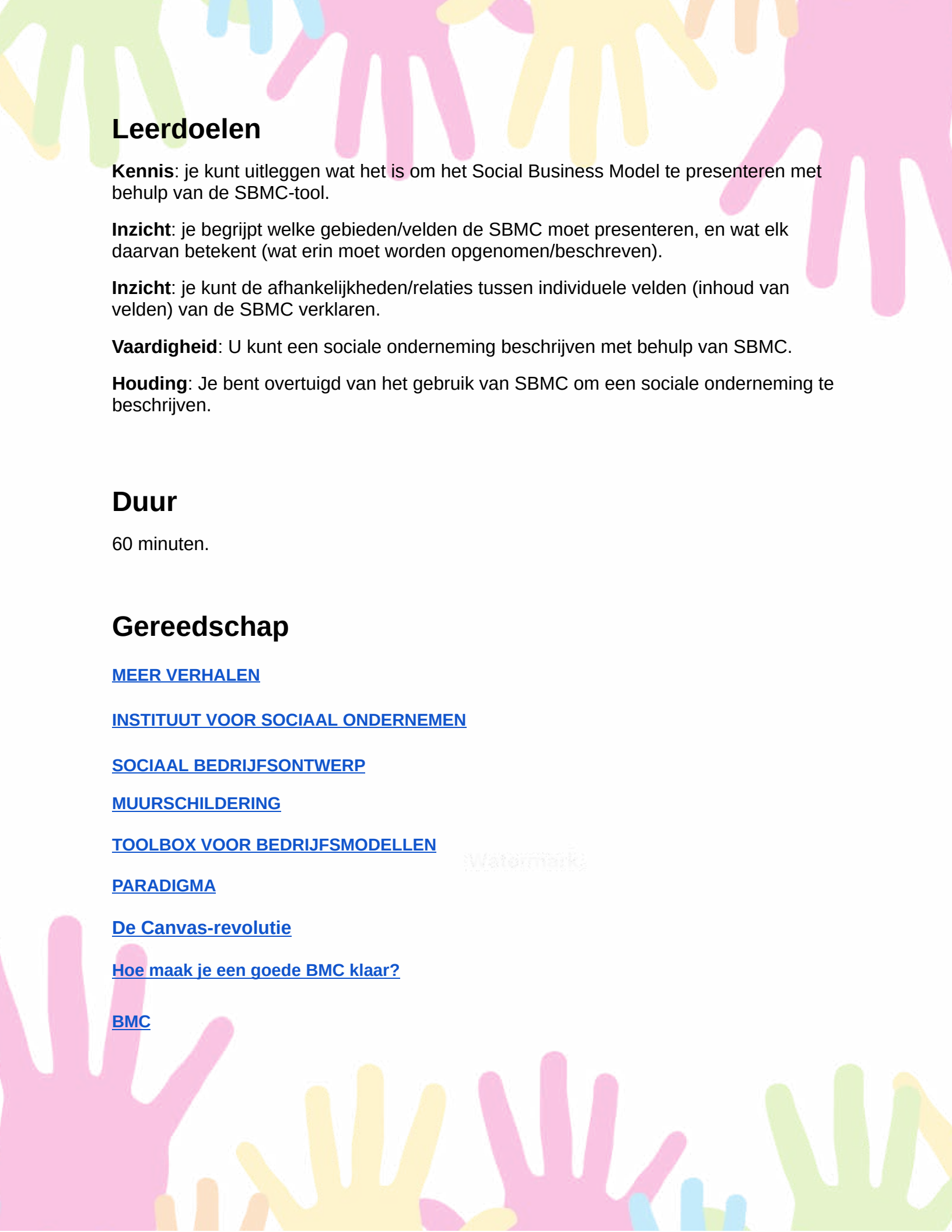
Gedetailleerd sessieontwerp

NFE-PROGRAMMA: COEUR COURAGE

DOELGROEP: 16-30 jaar

Beschrijving

Tijdens deze sessie leggen we uit wat het betekent om een bedrijfsbeschrijving (inclusief een bepaalde sociale onderneming) te presenteren als een diagram - een canvas in plaats van een klassieke beschrijving zoals een BUSINESSPLAN. We bespreken het basiskader (canvas) van SBMC - The Social Business Model Canvas ontwikkeld door het Social Innovation Lab onder inspiratie van Alexander Osterwalder's Business Model Canvas. Samen bespreken we 1 voorbeeld van een sociale onderneming en nemen we het bedrijfsmodel op in het SBMC-framework.



Leerdoelen

Kennis: je kunt uitleggen wat het is om het Social Business Model te presenteren met behulp van de SBMC-tool.

Inzicht: je begrijpt welke gebieden/velden de SBMC moet presenteren, en wat elk daarvan betekent (wat erin moet worden opgenomen/beschreven).

Inzicht: je kunt de afhankelijkheden/relaties tussen individuele velden (inhoud van velden) van de SBMC verklaren.

Vaardigheid: U kunt een sociale onderneming beschrijven met behulp van SBMC.

Houding: Je bent overtuigd van het gebruik van SBMC om een sociale onderneming te beschrijven.

Duur

60 minuten.

Gereedschap

[MEER VERHALEN](#)

[INSTITUUT VOOR SOCIAAL ONDERNEMEN](#)

[SOCIAAL BEDRIJFSONTWERP](#)

[MUURSCHILDERING](#)

[TOOLBOX VOOR BEDRIJFSMODELLEN](#)

[PARADIGMA](#)

[De Canvas-revolutie](#)

[Hoe maak je een goede BMC klaar?](#)

[BMC](#)

Watermark

BELANGRIJK: We raden aan om met online versies van Canvas te werken, daarom moet je je deelnemers toegang geven tot tablets of laptops! Je kunt ook werken op geprint Canvas.

Gedetailleerd sessieontwerp

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
5 Min.	INTRO Interesse - vertel de deelnemers dat je gaat praten over een vereenvoudigd BUSINESS PLAN, d.w.z. een Social Business Model gepresenteerd met behulp van een eenvoudige grote tabel - blad - Canva. Vraag hen hoe zij deze uitdaging zien. Schrijf je antwoorden op. Behoeft - Leg aan de deelnemers uit dat er behoefte is aan nieuwe benaderingen van bedrijfsmodellen die het gevolg zijn van voortdurende verandering. Tijd - informeer de deelnemers dat de sessie 45 minuten duurt. Reactie - U leert wat SBMC is en waarvoor het nuttig kan zijn. Luister goed, stel vragen en geef elkaar de ruimte. Doelstellingen - Informeer de deelnemers over de leerdoelen van deze specifieke sessie.	Presentatie Schoolbord, stiften, post-it Of virtuele of elektronisch e versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
15 min.	CANVAS VELDEN Geef in het kort een beschrijving en betekenis van elk van de 14 SBMC-velden. Sta vragen toe. Moedig ze aan om ze te vragen. Geef voor elk vakgebied voorbeelden in de context van verschillende sociale ondernemingen.	Presentatie Schoolbord, stiften, post-it Of virtuele of

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	Gebruik veldbeschrijvingen, bijv.: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/ Leerstijl -	elektronisch e versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
30 min.	HET CANVAS VULLEN Er zijn verschillende manieren om het proces van het voltooien van de SBMC te starten. Je kunt beginnen met: 1) IDEE - begin met het definiëren van uw waardepropositie voor een specifiek klantsegment. 2) Prospectieve/bestaande KLANTEN - Begin met uw klantsegment en vraag welke waardepropositie u hen biedt/zou kunnen bieden en hoe. 3) MIDDELEN - Begin na te denken over welke belangrijke middelen (competenties, ervaring, materiële en financiële middelen, enz.) u of uw partners hebben en ontwikkel op basis daarvan een aanbod voor een specifieke groep klanten. Laat je niet verleiden om het doek van links naar rechts te gaan vullen! Begin met markt en waarde (sleutelementen) Daag je aannames uit terwijl je werkt. Hoe weet je dat wat je in elk canvasgedeelte hebt geschreven waar is? Welk bewijs zou je nodig hebben om je aannames te testen? Leerstijl - activist Dit past bij de activist omdat het vraagt om keuzes en een actieve vorm van werk is.	Presentatie Schoolbord, stiften, post-it Of virtuele of elektronisch e versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
5 minuten	Reflectie: UITZICHT OP DE HELE CANVA Vat na voltooiing het algemene beeld van SBMC samen dat naar voren is	Presentatie Bordpapier,

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	gekomen en reflecteer daarop. Verken de verbanden en trade-offs tussen de verschillende onderdelen van het SBMC-veld. Is het totaalplaatje geloofwaardig? Zijn er dingen die opnieuw bekeken moeten worden of waar anders over nagedacht moet worden? Bovendien zijn post-its/canvassen handig omdat ze gemakkelijk kunnen worden gewist of gewijzigd. Het is de moeite waard om verschillende kleuren te gebruiken voor verschillende waardeproposities en klantsegmenten of verschillende versies en concepten. Leerstijl - pragmaticus Eigen gelegenheid voor de deelnemer om praktische conclusies te trekken.	potloden/pen nen Virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
5 min.	Sluiting Informeer deelnemers wanneer je elkaar weer ziet en wat er de volgende keer op de agenda staat.	Presentatie

watermark

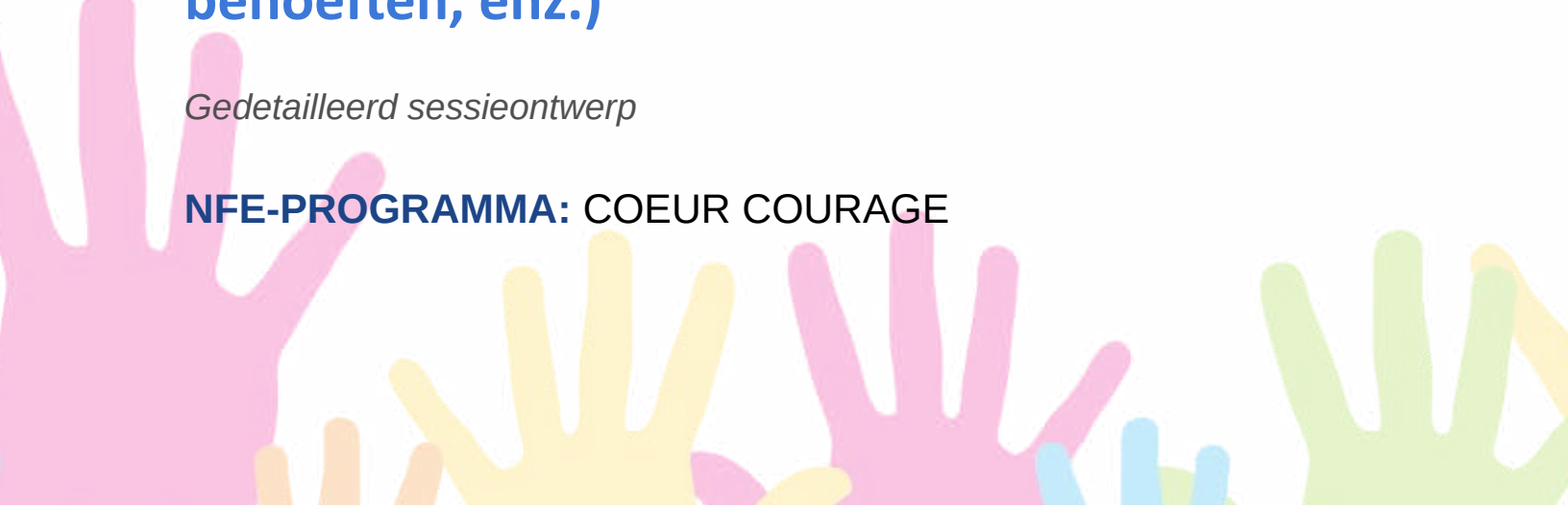


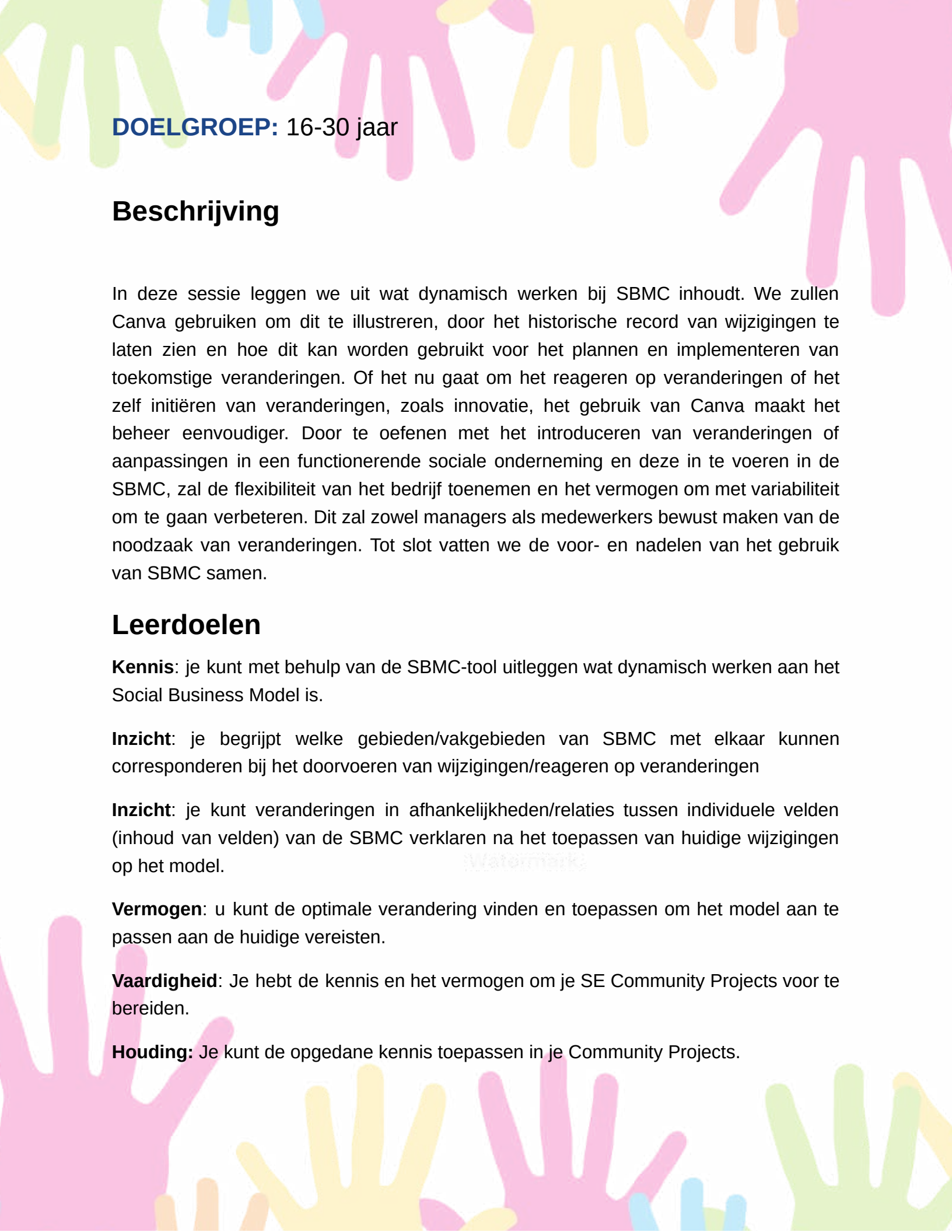
3. Werk aan het oplossen van problemen met behulp van SBMC

(bv. veranderingen in de markt, veranderingen in de voorkeuren van de klant, nieuwe behoeften, enz.)

Gedetailleerd sessieontwerp

NFE-PROGRAMMA: COEUR COURAGE





DOELGROEP: 16-30 jaar

Beschrijving

In deze sessie leggen we uit wat dynamisch werken bij SBMC inhoudt. We zullen Canva gebruiken om dit te illustreren, door het historische record van wijzigingen te laten zien en hoe dit kan worden gebruikt voor het plannen en implementeren van toekomstige veranderingen. Of het nu gaat om het reageren op veranderingen of het zelf initiëren van veranderingen, zoals innovatie, het gebruik van Canva maakt het beheer eenvoudiger. Door te oefenen met het introduceren van veranderingen of aanpassingen in een functionerende sociale onderneming en deze in te voeren in de SBMC, zal de flexibiliteit van het bedrijf toenemen en het vermogen om met variabiliteit om te gaan verbeteren. Dit zal zowel managers als medewerkers bewust maken van de noodzaak van veranderingen. Tot slot vatten we de voor- en nadelen van het gebruik van SBMC samen.

Leerdoelen

Kennis: je kunt met behulp van de SBMC-tool uitleggen wat dynamisch werken aan het Social Business Model is.

Inzicht: je begrijpt welke gebieden/vakgebieden van SBMC met elkaar kunnen corresponderen bij het doorvoeren van wijzigingen/reageren op veranderingen

Inzicht: je kunt veranderingen in afhankelijkheden/relaties tussen individuele velden (inhoud van velden) van de SBMC verklaren na het toepassen van huidige wijzigingen op het model.

Vermogen: u kunt de optimale verandering vinden en toepassen om het model aan te passen aan de huidige vereisten.

Vaardigheid: Je hebt de kennis en het vermogen om je SE Community Projects voor te bereiden.

Houding: Je kunt de opgedane kennis toepassen in je Community Projects.

Duur

60 minuten.

Gereedschap

"Building Social Business" van Nobelprijswinnaar Muhammad Yunus.

[Bouwen aan sociaal ondernemerschap: het nieuwe soort kapitalisme dat de mensheid dient ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

"Een wereld van drie nullen" van Nobelprijswinnaar Muhammad Yunus.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

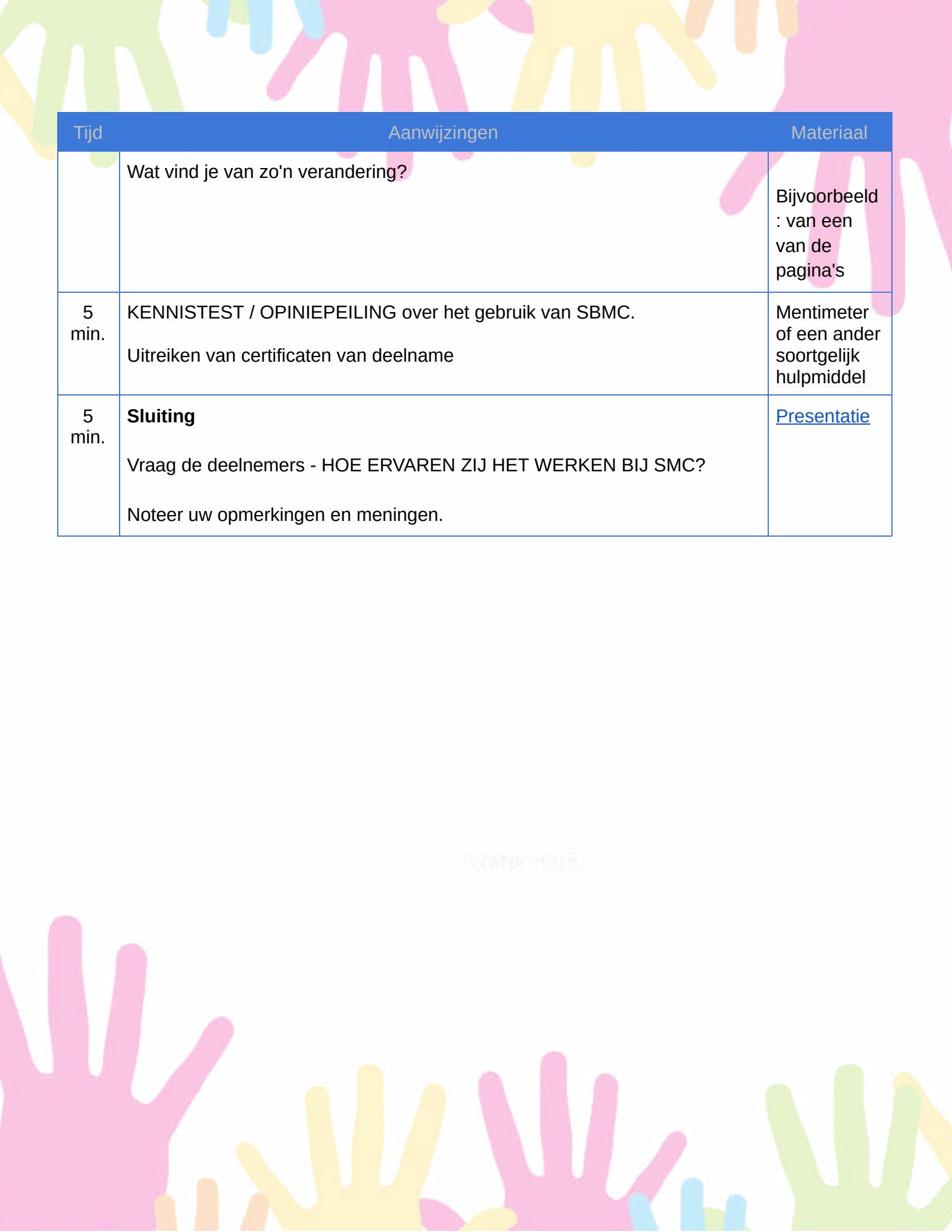
BELANGRIJK: We raden aan om met online versies van Canvas te werken, daarom moet je je deelnemers toegang geven tot tablets of laptops! Je kunt ook werken op geprint Canvas.

Gedetailleerd sessieontwerp

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
5 min.	INTRO Interesse - vertel de deelnemers dat je gaat praten over de noodzaak om veranderingen door te voeren in het Social Business Model dat ze eerder bij SBMC hebben ontwikkeld. Je leert dat je voor elke actie een reactie kunt vinden - een tegenactie, zodat je door het veranderen van het bedrijfsmodel - de bedrijfscontinuïteit van het bedrijf en de impact ervan op het milieu (Social Company) kunt behouden. Vraag hen wat ze van deze uitdaging vinden. Schrijf je antwoorden op.	<u>Presentatie</u> Bordpapier, potloden/pennen of Een virtuele of

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	Behoefte - Leg aan de deelnemers uit dat er behoefte is aan een nieuwe aanpak/verandering/innovatie in het ontwikkelde bedrijfsmodel als gevolg van een specifieke verandering (bijv. een aanzienlijke stijging van de kosten van een belangrijk materiaal of energie/brandstoffen). Tijd - informeer de deelnemers dat de sessie 45 minuten duurt. Reactie - Luister goed, stel vragen en geef elkaar de ruimte. Doelstellingen - Informeer de deelnemers over de leerdoelen van deze specifieke sessie.	elektronisch e versie van SBMC Bijvoorbeeld : vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
10 minuten	REVOLUTIE Presenteer kort een paar voorbeelden van marktklappen die een Social Company snel kapot kunnen maken. Presenteer kort een paar voorbeelden van marktklappen die een Social Company snel kapot kunnen maken. Moedig de deelnemers aan om enkele tientallen andere klappen te noemen die fataal kunnen worden voor de Social Company. Geef voor elke SBMC-box voorbeelden van mogelijke "externe en interne klappen" in de context van verschillende sociale ondernemingen. Laten we proberen zowel veranderingen die de sociale onderneming kunnen bedreigen als veranderingen die extra kansen bieden voor PROFIT mee te nemen, waaronder SOCIAL PROFIT (bijvoorbeeld het verhogen van het aantal immigranten) Gebruik de veldbeschrijving, bijvoorbeeld voor SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	Presentatie Een virtuele of elektronisch e versie van SBMC Bijvoorbeeld : vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
15 min.	SCENARIO 'S Er zijn verschillende manieren om te beginnen met het aanpassen van uw SBMC met de wijzigingen die door REVOLUTIONS zijn geïntroduceerd. 1) Er zijn verschillende manieren om te beginnen met het aanpassen van uw SBMC met de wijzigingen die door REVOLUTIONS zijn geïntroduceerd. We analyseren de mogelijkheden van veranderingen op elk van de resterende gebieden één voor één (bijv.: de elektriciteitskosten zijn dramatisch gestegen - naast het zoeken naar goedkopere elektriciteitsbronnen, kijken we naar andere verwarmingstechnieken/technologieën, het veranderen van de	Presentatie Virtuele of elektronisch e versie van SBMC Bijvoorbeeld : vanaf een van de

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	bedrijfslocatie, het veranderen van het bedrijfsmodel, bijv. naar franchising); 2) We analyseren diepgaand de mogelijkheden van verandering - het introduceren van een contrarevolutie op een bepaald gebied. (bv.: we gaan zelf elektriciteit produceren en opslaan om het goedkoper te maken, en we zullen het ook doorverkopen) Na het introduceren van elke tegenverandering bespreken we of en in hoeverre het veranderingen op andere gebieden introduceert. Laten we enkele veranderingen bespreken die een bedreiging kunnen vormen en enkele veranderingen die een kans kunnen zijn voor de ontwikkeling van de sociale onderneming.	hierboven genoemde pagina's
10 min.	Reflectie: UITZICHT OP DE HELE CANVA Vat na voltooiing het volledige resulterende beeld samen van dynamische veranderingen in SBMC als gevolg van de geïntroduceerde veranderingen en vervolgens de geïntroduceerde tegenacties. Het is het beste om de volgorde en plaatsen van wijzigingen en tegenacties te markeren met pijlen op printscreens. Bespreek de verbanden en afwegingen tussen elke verandering. Zijn er dingen die opnieuw bekeken moeten worden of waar anders over nagedacht moet worden? Laten we analyseren hoe CANVA is veranderd en hoe deze veranderingen een impact kunnen hebben op de belangrijkste gebieden van het model (Klantwaarde - Visie / Missie)	Presentatie Bordpapier, potloden/pennen Virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld : van een van de pagina's
10 Min.	CANVA GLOBAAL OVERZICHT Leer de belangrijkste principes van de Muhammad Yunus-theorie in "Een wereld van drie nullen: de nieuwe economie van nul armoede, nul werkloosheid en nul netto koolstofemissies". Wat is nog meer het overwegen waard in de voorbereide SBMC om het model dichter bij de THREE ZERO-visie te brengen? Schrijf voorbeelden en suggesties op.	Presentatie Bordpapier, potloden/pennen Virtuele of elektronische versie van SBMC



Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	Wat vind je van zo'n verandering?	Bijvoorbeeld : van een van de pagina's
5 min.	KENNISTEST / OPINIEPEILING over het gebruik van SBMC. Uitreiken van certificaten van deelname	Mentimeter of een ander soortgelijk hulpmiddel
5 min.	Sluiting Vraag de deelnemers - HOE ERVAREN ZIJ HET WERKEN BIJ SMC? Noteer uw opmerkingen en meningen.	<u>Presentatie</u>

watermark



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE



СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

МАТЕРІАЛИ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ

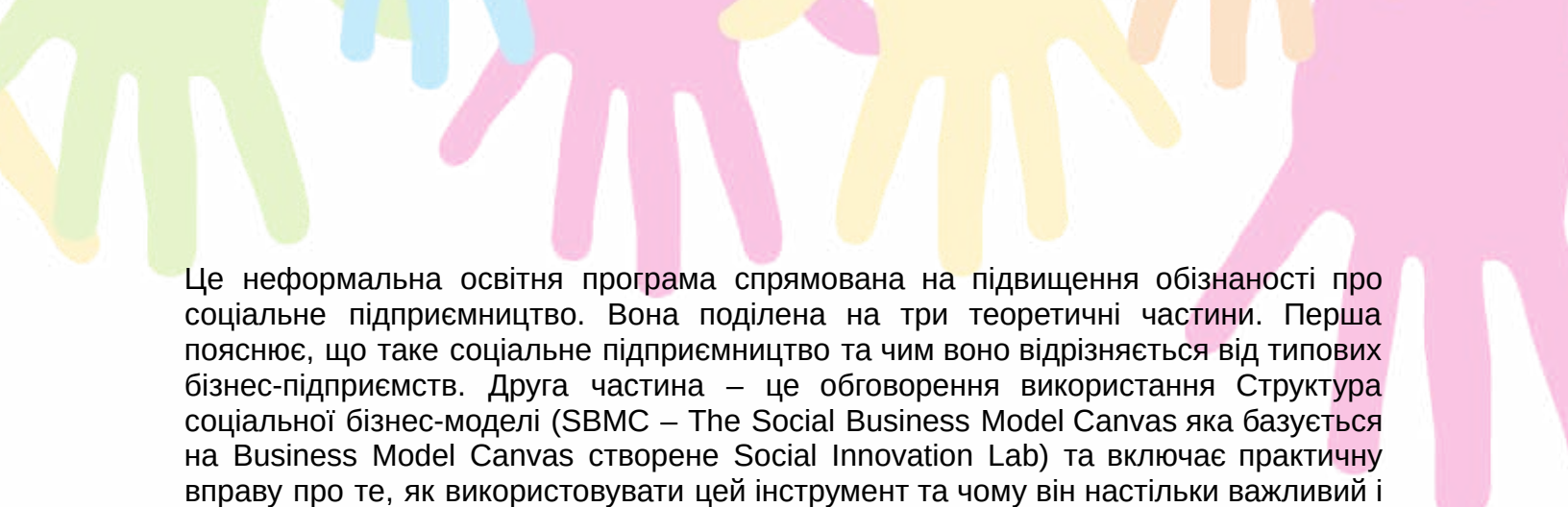


EdU4u



WIELOPOKOLENIOWA.PL

Виключну відповідальність за цю публікацію несе автор. Європейський Союз не несе відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в даній публікації. Ця робота ліцензована за [універсальною ліцензією CC0 1.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Це неформальна освітня програма спрямована на підвищення обізнаності про соціальне підприємництво. Вона поділена на три теоретичні частини. Перша пояснює, що таке соціальне підприємництво та чим воно відрізняється від типових бізнес-підприємств. Друга частина – це обговорення використання Структура соціальної бізнес-моделі (SBMC – The Social Business Model Canvas яка базується на Business Model Canvas створене Social Innovation Lab) та включає практичну вправу про те, як використовувати цей інструмент та чому він настільки важливий і корисний. Третя частина – це подальша робота над Структурою соціальної бізнес-моделі на конкретних прикладах.

Будь ласка, врахуйте, що метою цих навчальних заходів є надання студентам знань та натхнення для перевірки власних ідей соціального підприємництва у невеликих громадських проектах. Це означає, що вам може знадобитися більше часу поза формальними заняттями для імплементації цих ідей. Ми пропонуємо підготувати додаткову зустріч (четверту, окрім трьох формальних), яка буде повністю присвячена власним ідеям учасників (наприклад, четверта зустріч через чотири тижні присвячена громадським проектам).

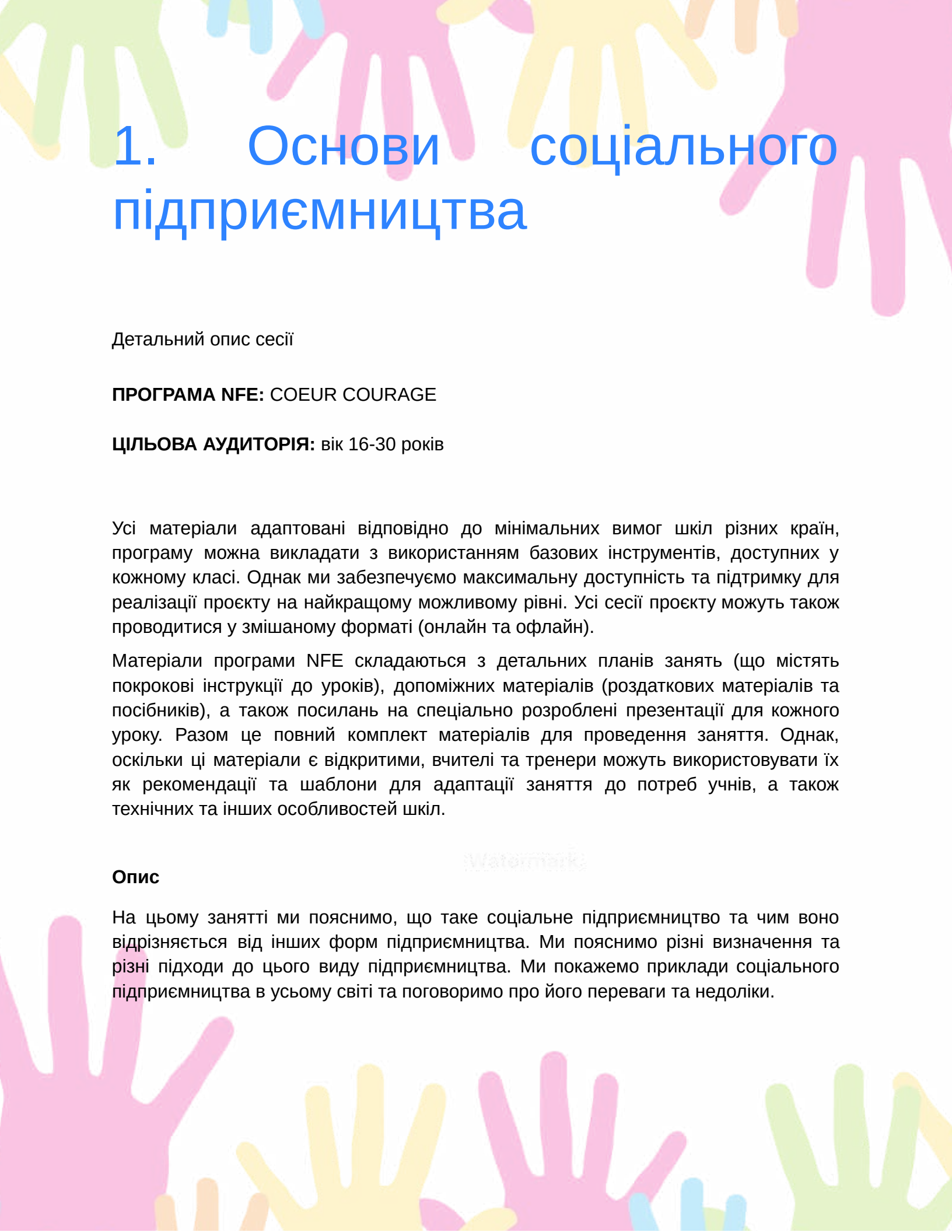
Наша програма була розроблена таким чином, щоб її було легко використовувати як у шкільному середовищі, так і поза ним, під час неформальних освітніх семінарів. Майте на увазі, що ці елементи тренінгу не повинні проводитися надто далеко один від одного: теоретична частина має бути ще свіжою в пам'яті учасників, коли вони розпочинають практичну частину.

Цю програму розробила організація TEAM of Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], яка має багаторічний досвід у навчанні та просуванні соціального підприємництва як у школах, так і за їх межами.

У цьому документі ви знайдете детальний план уроку як з теорії, так і з практики, посилання на додаткові матеріали, інструменти та презентації.

watermark





1. Основи соціального підприємництва

Детальний опис сесії

ПРОГРАМА NFE: COEUR COURAGE

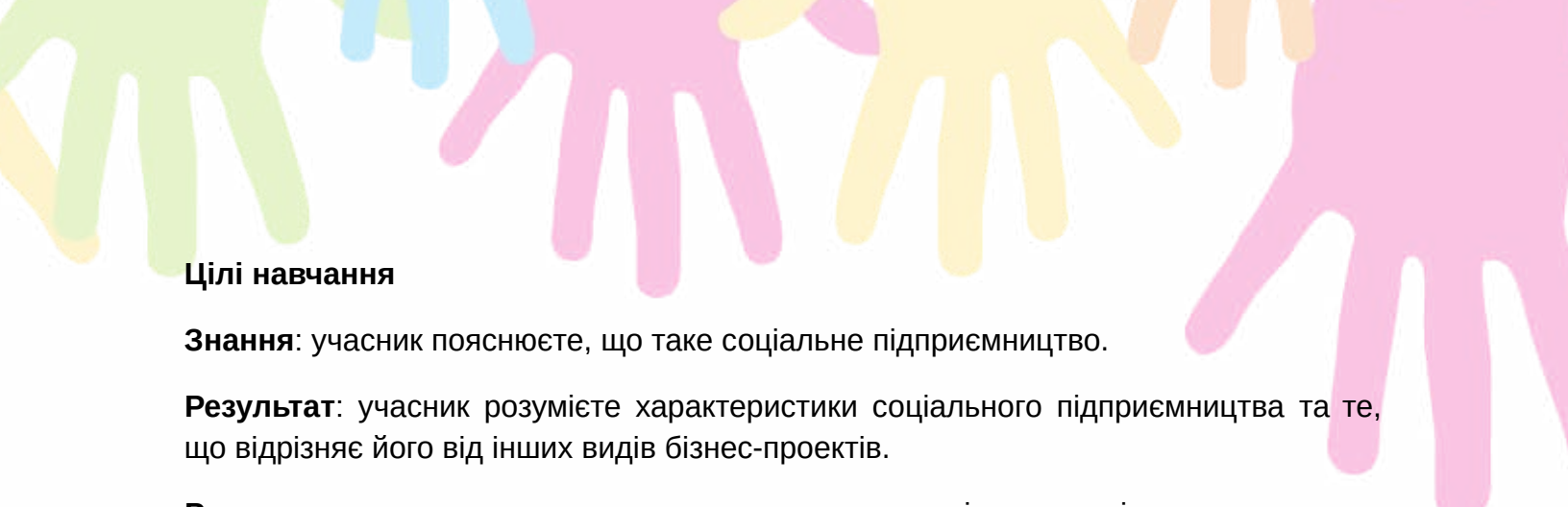
ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ: вік 16-30 років

Усі матеріали адаптовані відповідно до мінімальних вимог шкіл різних країн, програму можна викладати з використанням базових інструментів, доступних у кожному класі. Однак ми забезпечуємо максимальну доступність та підтримку для реалізації проєкту на найкращому можливому рівні. Усі сесії проєкту можуть також проводитися у змішаному форматі (онлайн та офлайн).

Матеріали програми NFE складаються з детальних планів занять (що містять покрокові інструкції до уроків), допоміжних матеріалів (роздаткових матеріалів та посібників), а також посилань на спеціально розроблені презентації для кожного уроку. Разом це повний комплект матеріалів для проведення заняття. Однак, оскільки ці матеріали є відкритими, вчителі та тренери можуть використовувати їх як рекомендації та шаблони для адаптації заняття до потреб учнів, а також технічних та інших особливостей шкіл.

Опис

На цьому занятті ми пояснимо, що таке соціальне підприємництво та чим воно відрізняється від інших форм підприємництва. Ми пояснимо різні визначення та різні підходи до цього виду підприємництва. Ми покажемо приклади соціального підприємництва в усьому світі та поговоримо про його переваги та недоліки.



Цілі навчання

Знання: учасник пояснює, що таке соціальне підприємництво.

Результат: учасник розуміє характеристики соціального підприємництва та те, що відрізняє його від інших видів бізнес-проектів.

Результат: учасник може навести приклади соціального підприємництва та знає про його переваги та недоліки.

Навичка: учасник може запропонувати ідею для соціального підприємництва, навести приклади існуючого соціального підприємництва та відрізнити соціальне підприємництво від інших бізнес-проектів.

Ставлення: учасник відчувається зацікавленим та залученим.

Тривалість

60 хвилин .

Інструменти

«Побудова соціального бізнесу» – книга лауреата Нобелівської премії Мухаммеда Юнуса.

[Побудова соціального бізнесу: новий вид капіталізму, що служить людству... - Мухаммад Юнус - Google Książki](#)

watermark



Детальний дизайн сесії

Час	Інструкції	Матеріали
5 хв.	Зацікавленість – скажіть учасникам, що ви говоритимете про соціальне підприємництво. Запитайте їх, що, на їхню думку, таке соціальне підприємництво. Запишіть відповіді. Потреба – поясніть учасникам необхідність нового підходу до економіки – використовуйте 17 Цілей сталого розвитку як основу для відліку. Поясніть, що соціальне підприємництво – це спосіб підтримки цілей ООН. Час – повідомте учасників, що сесія триває 45 хвилин. Очікувані результати – учасники дізнаються про соціальну економію та різні її форми. Учасникам необхідно уважно слухати, ставити запитання та давайте одне одному можливість для дискусії. Цілі – поінформувати учасників про навчальні цілі цього конкретного заняття.	Презентація Дошка, маркери
20 хв.	Розпочніть з першого питання: «Чи знаєте ви, що таке соціальне підприємництво?» та письмових відповідей. Проведіть коротке обговорення з учасниками, щоб вони мали можливість пов'язати терміни «соціальний» та «підприємництво» із 17 Цілями сталого розвитку. Коли ви побачите, що вони близькі до правильного визначення (або навіть повністю праві), покажіть їм визначення зі Всесвітнього форуму соціального підприємництва: «Соціальне підприємство має соціальну та/або екологічну місію та працює як бізнес, що продає продукти та/або послуги. На відміну від традиційних підприємств, які зосереджені на прибутку, соціальні підприємства зосереджені на місії, реінвестуючи прибуток у свою місію». [sewfonline.com] Потім покажіть їм відео: «Соціальне підприємництво», де пояснюється, що таке соціальне підприємництво та які форми воно може приймати (друге відео краще підходить для молодшої аудиторії).	Презентація Соціальне підприємництво Що таке соціальне підприємництво Папір, олівці

Час	Інструкції	Матеріали
	Стиль навчання - теоретик Приклади, що спонукають вас краще зрозуміти ситуацію, час і простір для роздумів.	
30 хв.	Запитайте учасників, чи знають вони якісь приклади соціального підприємництва. Якщо вони щось знають – використовуйте це під час сесії. Переконайтеся, що у вас є підготовлена інформація про два приклади соціального підприємництва, які працюють двома різними способами. Ви можете використовувати цей список як довідку. Проведіть розмову з учасниками: поясніть, що робить ці два підприємства соціальними, які проблеми вони намагаються вирішити та чим відрізняється їхній підхід. Встановіть зв'язок між цими соціальними підприємствами та конкретними Цілями сталого розвитку. Зосередьтеся на цих чотирьох питаннях, які відрізняють соціальне підприємництво від звичайного бізнесу: • місія та мета: у той час як традиційні підприємці прагнуть переважно розвивати бізнес, орієнтований на прибуток, соціальні підприємці зосереджуються на створенні позитивного впливу на суспільство. • вимірювання впливу: традиційні підприємці не схильні зосереджуватися на соціальному чи екологічному впливі, тоді як соціальні підприємці розглядають такий вплив як ключовий показник. • бізнес-модель: традиційні підприємства зосереджуються на бізнес-моделях, спрямованих на максимізацію прибутку, але соціальні підприємства використовують моделі, що інтегрують створення соціальної та економічної цінності одночасно. • джерела фінансування: інвестори в традиційне підприємництво очікують прибутковості, тоді як для соціальних інвесторів важливим фактором є досягнення визначених цілей. Протягом останніх 5 хвилин: розділіть учасників на групи, попросіть їх	Презентація Дошка Папір, олівці

Час	Інструкції	Матеріали
	розглянути Цілі сталого розвитку та обрати проблему, яку вони хотіли б вирішити. Це буде основою для їхньої роботи над власною Структурою соціальної бізнес-моделі. ВАЖЛИВО: учасники семінару можуть зосередитися на питаннях (проблемах), які є занадто широкими, особливо з урахуванням глобальності Цілей сталого розвитку. Регулярно нагадуйте їм, що соціальне підприємство часто створюється для вирішення локальної проблеми. Цілі сталого розвитку слід звести до питань (проблем), що є найближчими для Вашої аудиторії. Стиль викладання – теоретик і мислитель Можливість ставити запитання. Час подумати та обробити свої спостереження та враження.	
5 хв.	Закінчення Повідомте учасників, коли ви знову побачитеся та що буде на порядку денному наступного разу.	Презентація

watermark

2. Структура соціальної бізнес-моделі

Детальний опис сесії

ПРОГРАМА NFE: COEUR COURAGE

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ: вік 16-30 років

Опис

Під час цієї сесії ми пояснимо, що означає представити опис бізнесу (включаючи конкретний соціальний бізнес) у вигляді графічної структури, а не класичного опису, такого як бізнес-план. Ми обговоримо базову структуру (Канву) SBMC – The Social Business Model Canvas, розроблену Social Innovation Lab під натхненням «Business Model Canvas» Александра Остервальдера. Разом ми обговоримо один приклад соціального підприємства та включимо його операційну модель до структури SBMC.

Цілі навчання

Знання: учасник може пояснити, що таке презентація моделі соціального бізнесу за допомогою інструменту SBMC.

Розуміння: учасник розуміє, які області/сфери має представляти SBMC, і що означає кожна з них (що має бути включено/описано в ній).

Аналіз: учасник може пояснити залежності/зв'язки між окремими частинами (вмістом полів) SBMC.

Навичка: учасник може описати соціальне підприємство за допомогою SBMC.

Ставлення: учасник переконаний у використанні терміну SBMC для опису соціального підприємства.



Тривалість

60 хвилин.

Інструменти

[SWARTH MORE](#)

[ІНСТИТУТ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА](#)

[СОЦІАЛЬНИЙ БІЗНЕС-ДИЗАЙН](#)

[МУРАЛ](#)

[НАБІР ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ](#)

[ПАРАДИГМА](#)

[Революція моделі](#)

[Як приготувати якісну Структуру соціальної бізнес-моделі](#)

[Структура соціальної бізнес-моделі](#)

ВАЖЛИВО: Ми пропонуємо працювати з онлайн-версіями Canvas, тому вам потрібно буде надати учасникам доступ до планшетів або ноутбуків!

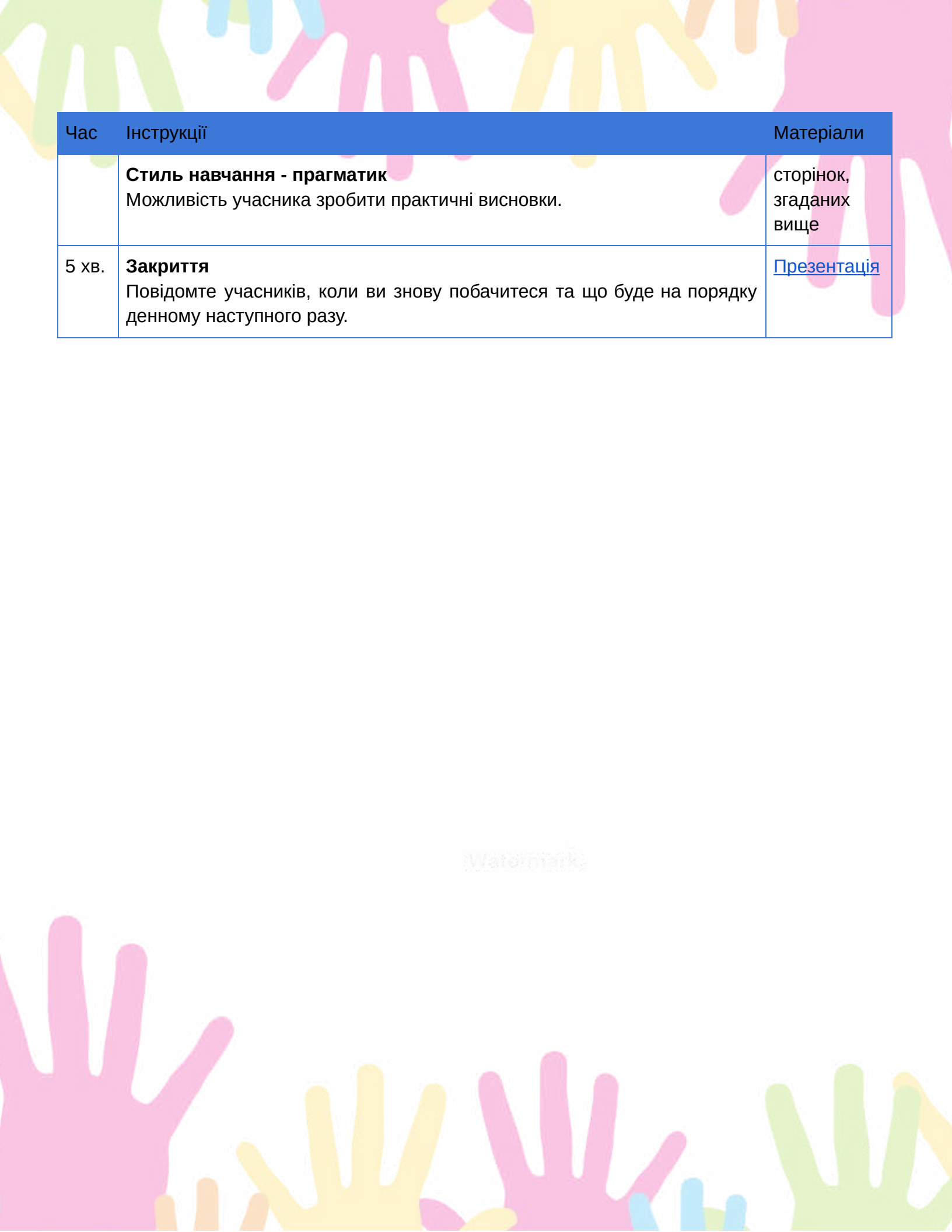
Ви також можете працювати у друкованому форматі.



Детальний дизайн сесії

Час	Інструкції	Матеріали
5 хв.	ВСТУП Зацікавленість – скажіть учасникам, що ви розповісте про спрощений бізнес-план, тобто про Соціальну бізнес-модель, представлену за допомогою простої великої таблиці – аркуша – Canva. Запитайте їх, як вони розуміють цю проблему. Запишіть їхні відповіді. Потреба – поясніть учасникам необхідність нових підходів до бізнес-моделей, що виникають внаслідок постійних змін. Час – повідомте учасників, що сесія триває 45 хвилин. Очікуваний результат – учасники дізнаються, що таке SBMC і для чого він може бути корисним. Учасникам необхідно уважно слухати, ставити запитання та давайте одне одному можливість для дискусії. Цілі – поінформувати учасників про навчальні цілі цього конкретного заняття.	Презентація Дошка, маркери, стікери Або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
15 хв.	ПОЛЯ НА ПОЛОТНІ Коротко надайте опис та значення кожного з 14 полів SBMC. Дозвольте ставити запитання. Заохочуйте учасників ставити питання. Для кожної сфери наведіть приклади в контексті кількох соціальних бізнесів. Використовуйте описи полів, наприклад: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	Презентація Дошка, маркери, стікери Або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих

Час	Інструкції	Матеріали
		вище
30 хв.	Заповнення полотна Існує кілька способів розпочати процес заповнення SBMC. Ви можете почати з: 1) ІДЕЯ – почніть з визначення вашої ціннісної пропозиції для конкретного сегмента клієнтів. 2) Потенційні/існуючі КЛІЄНТИ – почніть зі свого сегмента клієнтів і запитайте, яку ціннісну пропозицію ви їм надаєте/можете їм надати і як. 3) РЕСУРСИ – подумайте про те, які ключові ресурси (навички, досвід, матеріальні та фінансові ресурси тощо) є у вас або ваших партнерів і на основі цього розробіть пропозицію для певної групи клієнтів. Не починайте заповнювати полотно зліва направо як це зазвичай відбувається! Почніть з Ринку та Цінності (ключові елементи). Піддавайте сумніву свої припущення під час роботи. Як учасники знають, що написане в кожній частині полотна є правдою? Які докази вам знадобляться, щоб перевірити наведені припущення? Стиль навчання - активістський Це підходить активісту, оскільки вимагає вибору, дискусій та є активною формою роботи.	Презентація Дошка, маркери, стікери Або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
5 хв	Відображення: огляд усієї бізнес-моделі Після завершення підсумуйте та проаналізуйте загальну картину SBMC, що склалася. Дослідіть зв'язки та компроміси між різними частинами моделі SBMC. Чи є загальна картина правдоподібною? Чи є речі, які потрібно переглянути або подумати по-іншому? Більше того, стікери або інші матеріали корисні тим, що їх можна легко стерти або змінити. Варто використовувати різні кольори для різних ціннісних пропозицій та сегментів клієнтів або різних версій та концепцій.	Презентація Картон, олівці/ручки Віртуальна або електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі



Час	Інструкції	Матеріали
	Стиль навчання - прагматик Можливість учасника зробити практичні висновки.	сторінок, згаданих вище
5 хв.	Закриття Повідомте учасників, коли ви знову побачитеся та що буде на порядку денному наступного разу.	Презентація

watermark



3. Робота над вирішенням задач за допомогою SBMC

(наприклад, зміни на ринку, зміни в уподобаннях клієнтів, нові потреби тощо)

Детальний опис сесії

ПРОГРАМА NFE : COEUR COURAGE

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ: вік 16-30 років

Опис

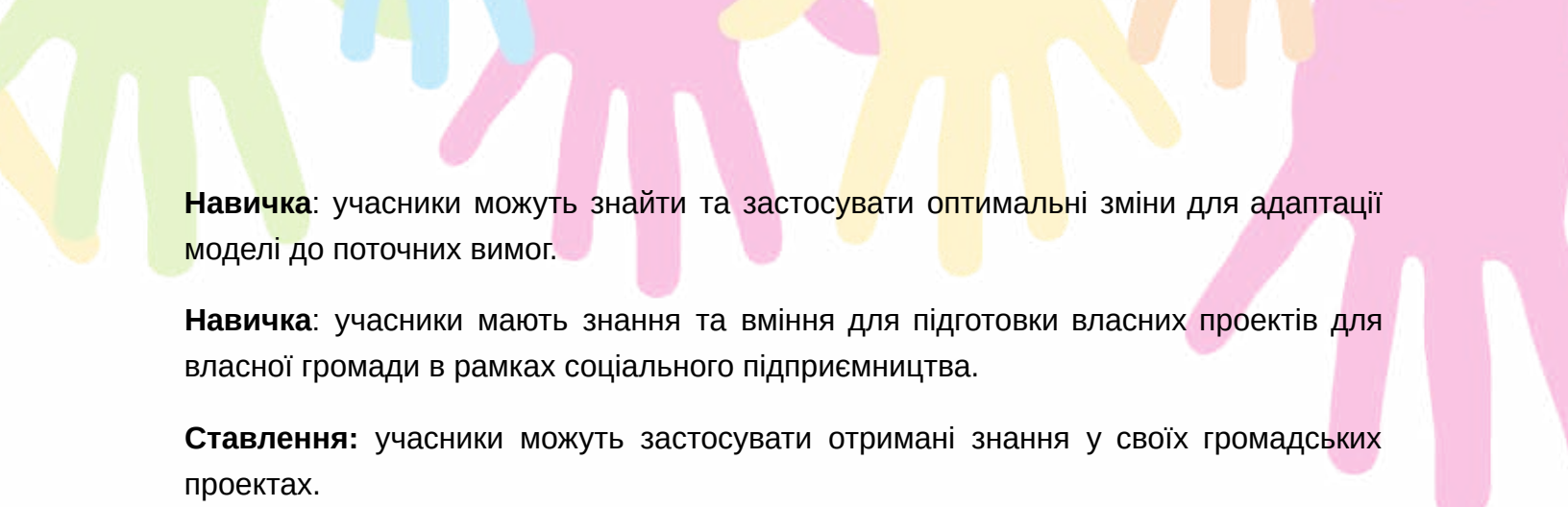
На цьому занятті ми пояснимо, що таке динамічна робота в SBMC. Ми використаємо Canva для ілюстрації, показавши історію змін та те, як її можна використовувати для планування та впровадження майбутніх змін. Незалежно від того, чи реагуєте ви на зміни, чи ініціюєте зміни самостійно, такі як інновації як використання Canva спрощує управління цими змінами. Практика впровадження змін або модифікацій у функціонуючий соціальний бізнес із використанням SBMC підвищить гнучкість компанії та покращить її здатність справлятися зі змінами. Це дозволить як менеджерам, так і співробітникам усвідомити необхідність змін. В кінці ми підсумуємо переваги та недоліки використання SBMC.

Цілі навчання

Знання: учасники можуть пояснити, що таке динамічна робота над моделлю соціального бізнесу, використовуючи інструмент SBMC.

Результат: учасники розуміють, як компоненти SBMC можуть впливати один на одного під час внесення змін чи реагування на вже здійснені зміни.

Аналіз: учасники можуть пояснити зміни в залежностях/зв'язках між окремими компонентами (вмістом полів) SBMC після застосування поточних змін до моделі.



Навичка: учасники можуть знайти та застосувати оптимальні зміни для адаптації моделі до поточних вимог.

Навичка: учасники мають знання та вміння для підготовки власних проектів для власної громади в рамках соціального підприємництва.

Ставлення: учасники можуть застосувати отримані знання у своїх громадських проектах.

Тривалість

60 хвилин.

Інструменти

«Побудова соціального бізнесу» лауреата Нобелівської премії Мухаммада Юнуса.

[Побудова соціального бізнесу: новий вид капіталізму, що служить людству... - Мухаммад Юнус - Google Książki](#)

«Світ трьох нулів» – книга лауреата Нобелівської премії Мухаммеда Юнуса.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

ВАЖЛИВО: Ми пропонуємо працювати з онлайн-версіями Canvas, тому вам потрібно буде надати учасникам доступ до планшетів або ноутбуків!

Ви також можете працювати у друкованому форматі.

watermark



Детальний дизайн сесії

Час	Інструкції	Матеріали
5 хв.	ВСТУП Зацікавленість – скажіть учасникам, що ви говоритимете про необхідність внесення змін до моделі соціального бізнесу, яку вони раніше розробили в SBMC. Ви дізнаєтеся, що на кожну дію можна знайти реакцію – протидію. Таким чином, змінивши бізнес-модель, можна підтримувати безперервність діяльності компанії та підвищувати її вплив на навколишнє середовище або інші соціальні цілі. Запитайте учасників, що вони думають про це завдання. Запишіть їхні відповіді. Потреба – поясніть учасникам необхідність нового підходу/змін/інновацій у розробленій бізнес-моделі в результаті конкретної зміни (наприклад, значного збільшення вартості ключового матеріалу або енергії/палива). Час – 45 хвилин. Відповідь – учасникам необхідно уважно слухати, ставити запитання та давати одне одному можливість для дискусії. Цілі – поінформувати учасників про навчальні цілі цього конкретного заняття.	Презентація Дошка, папір, олівці/ручки або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
10 хв	ЗМІНИ Коротко наведено кілька прикладів можливих ринкових змін, які можуть швидко зруйнувати соціальний бізнес. Запропонуйте учасникам назвати кілька варіантів інших ринкових змін, які можуть стати фатальними для соціального підприємства. Для кожного блоку SBMC наведіть приклади можливих «зовнішніх та внутрішніх змін» у контексті кількох соціальних підприємств. Спробуймо включити як зміни, які можуть загрожувати соціальному підприємству, так і позитивні зміни, що надають додаткові можливості для прибутку, включаючи соціальний прибуток (наприклад, збільшення кількості іммігрантів, яким надали додаткові мовні курси).	Презентація Віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище

Час	Інструкції	Матеріали
	Використовуйте описи полів і компонентів SBMC , наприклад, для SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	
15 хв.	СЦЕНАРІЇ Існує кілька способів почати модифікацію вашого SBMC за допомогою змін, спровокованих обговореними вище причинами: 1) існує кілька способів розпочати модифікацію вашого SBMC зі змінами, спровокованих обговореними вище причинами. Ми аналізуємо можливості змін у кожному з компонентів SBMC по черзі (наприклад: витрати на електроенергію різко зросли - окрім пошуку дешевших джерел електроенергії, ми розглядаємо інші методи/технології опалення, зміну місця розташування бізнесу, зміну бізнес-моделі наприклад перехід на франчайзинг); 2) ми глибоко аналізуємо можливості змін – впровадження контрзаходів в певній галузі, наприклад: ми будемо виробляти та зберігати електроенергію самостійно, щоб зробити її дешевшою, а також перепродавати її. Після введення кожної нової зміни ми обговорюємо як і якою мірою вона впливатиме на інші компоненти та потенційні зміни в них. Давайте обговоримо деякі ринкові чинники, які можуть бути загрозою і деякі ринкові чинники, які можуть бути можливістю для розвитку конкретного соціального підприємництва.	Презентація Віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
10 хв.	Відображення: огляд усієї бізнес-моделі Після завершення підсумуйте та проаналізуйте загальну картину динамічних змін у SBMC в результаті внесених змін, а потім здійснених контрзаходів. Найкраще позначати порядок і місця змін та дій стрілками на скріншотах. Обговоріть зв'язки між кожною зміною та компроміси на які довелося піти. Чи є речі, які потрібно переглянути або подумати про них ще раз? Давайте проаналізуємо, як змінилася SBMC та як ці зміни можуть вплинути на найважливіші сфери моделі (Цінність для клієнта - Бачення / Місія)	Презентація Дошка, папір, олівці/ручки або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі

Час	Інструкції	Матеріали
		сторінок, згаданих вище
10 Хв.	Огляд усієї бізнес-моделі SBMC Вивчіть ключові принципи теорії Мухаммеда Юнуса у книзі «Світ трьох нулів: нова економіка нульової бідності, нульового безробіття та нульових викидів вуглецю». Що ще варто врахувати в підготовленому SBMC, щоб наблизити модель до бачення Трьох нулів? Запишіть приклади та пропозиції. Що ви думаєте про такі зміни?	Презентація Дошка, папір, олівці/ручки або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
5 хв.	ТЕСТ НА ЗНАННЯ / ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК щодо використання SBMC Вручення сертифікатів учасника	Ментиметр або інший подібний інструмент для опитувань
5 хв.	Закриття Запитайте учасників – Які Ваші відчуття після використання моделі SBMC? Запишіть їхні коментарі та думки	Презентація

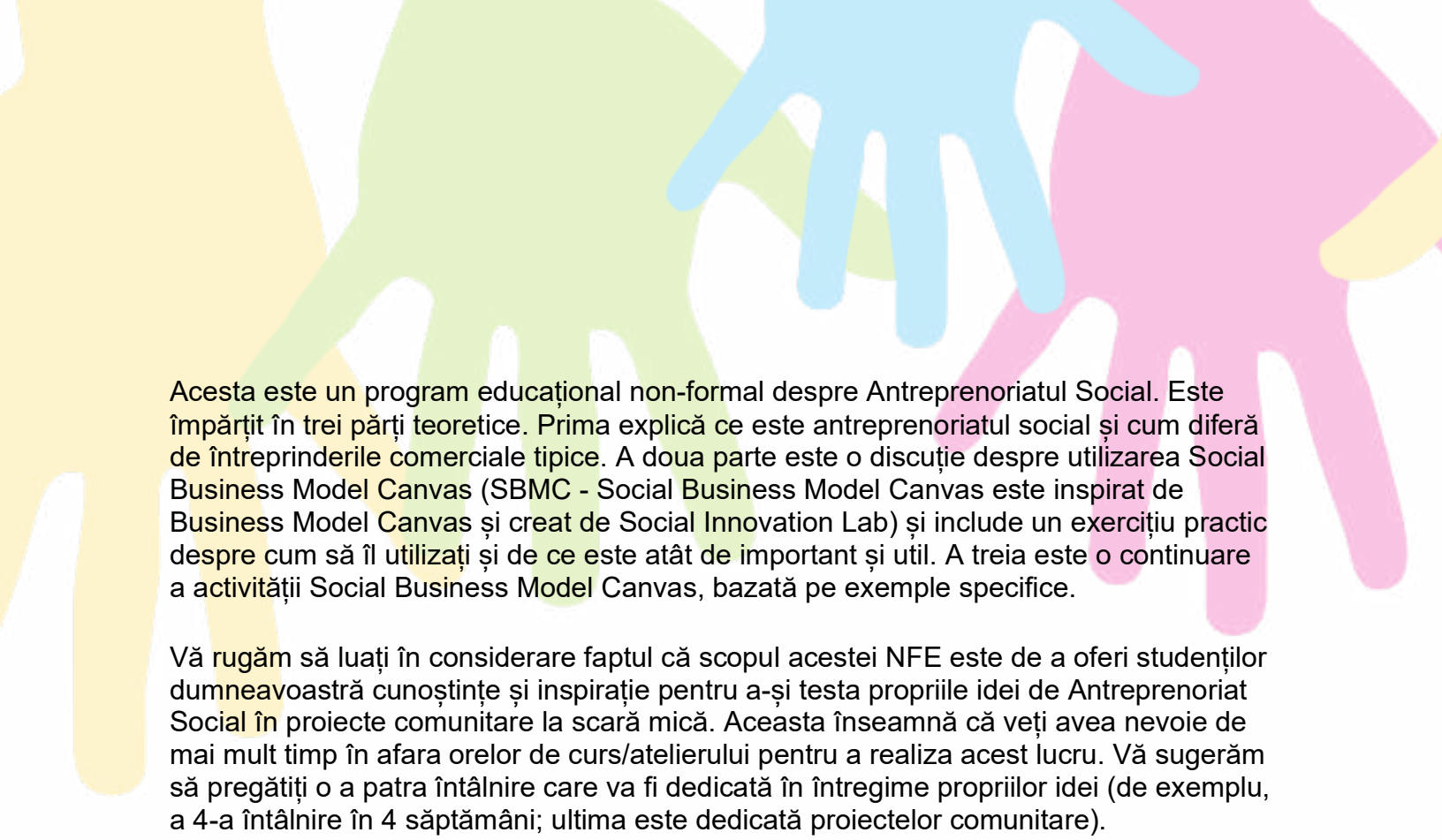


ANTREPRENORAT SOCIAL

MATERIALE EDUCAȚIONALE NONFORMALE



Responsabilitatea exclusivă pentru această publicație revine autorului. Uniunea Europeană nu este responsabilă pentru nicio utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta. Această lucrare este licențiată sub [licența CC0 1.0 Universal](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Acesta este un program educațional non-formal despre Antreprenoriatul Social. Este împărțit în trei părți teoretice. Prima explică ce este antreprenoriatul social și cum diferă de întreprinderile comerciale tipice. A doua parte este o discuție despre utilizarea Social Business Model Canvas (SBMC - Social Business Model Canvas este inspirat de Business Model Canvas și creat de Social Innovation Lab) și include un exercițiu practic despre cum să îl utilizați și de ce este atât de important și util. A treia este o continuare a activității Social Business Model Canvas, bazată pe exemple specifice.

Vă rugăm să luați în considerare faptul că scopul acestei NFE este de a oferi studenților dumneavoastră cunoștințe și inspirație pentru a-și testa propriile idei de Antreprenoriat Social în proiecte comunitare la scară mică. Aceasta înseamnă că veți avea nevoie de mai mult timp în afara orelor de curs/atelierului pentru a realiza acest lucru. Vă sugerăm să pregătiți o a patra întâlnire care va fi dedicată în întregime propriilor idei (de exemplu, a 4-a întâlnire în 4 săptămâni; ultima este dedicată proiectelor comunitare).

Programul nostru a fost conceput pentru a fi ușor de utilizat atât în mediul școlar, cât și în afara acestuia, în cadrul atelierelor educaționale non-formale. Rețineți că aceste două lecții nu ar trebui să fie prea separate una de cealaltă; partea teoretică trebuie să fie încă proaspătă în mintea participanților atunci când încep partea practică.

Acest program a fost conceput de TEAM of Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], care are mulți ani de experiență în educarea și promovarea antreprenoriatului social, atât în școli, cât și în afara acestora.

În acest document, veți găsi un plan de lecție detaliat atât pentru teorie, cât și pentru practică, link-uri către materiale suplimentare, instrumente și prezentări.



1. Noțiuni de bază ale antreprenoriatului social

Design detaliat al sesiunii

PROGRAM NFE: COEUR COURAGE

PUBLIC ȚINTĂ: vârsta 16-30 ani

Toate materialele sunt adaptate pentru a îndeplini cerințele minime ale școlilor din diferite țări, programul putând fi predat cu instrumente de bază disponibile în fiecare sală de clasă. Cu toate acestea, oferim disponibilitate și sprijin maxim pentru implementarea proiectului la cel mai bun nivel posibil. Toate sesiunile proiectului pot fi, alternativ, predate într-un format mixt.

Materialele programului NFE constau în planuri detaliate ale sesiunii, care oferă instrucțiuni pas cu pas pentru lecții, materiale auxiliare (fișe și manuale), precum și link-uri către prezentări special concepute pentru fiecare lecție. Împreună, acesta constituie un set complet de materiale pentru derularea programului. Cu toate acestea, deoarece aceste materiale sunt open-source, profesorii și formatorii le pot utiliza ca ghiduri și șabloane pentru a adapta programul la nevoile elevilor și la capacitățile tehnice și de altă natură ale școlilor.

Descriere

În această sesiune, vom explica ce este Antreprenoriatul Social și ce îl diferențiază de alte forme de antreprenoriat. Vom explica diferite definiții și abordări ale acestui tip de



antreprenoriat. Vom prezenta exemple de Antreprenoriat Social la nivel mondial și vom discuta despre avantajele și dezavantajele sale.

Obiective de învățare

Cunoștințe : explicați ce este antreprenoriatul social.

Perspectivă : înțelegeți caracteristicile antreprenoriatului social și ce îl diferențiază de alte tipuri de afaceri.

Perspectivă : puteți oferi exemple de antreprenoriat social și sunteți conștient de avantajele și dezavantajele acestuia.

Abilitate : poți oferi o idee pentru antreprenoriatul social, poți oferi exemple de antreprenoriat social existent și poți distinge antreprenoriatul social de alte afaceri.

Atitudine : Ești interesat și implicat.

Durață

60 de minute .

Instrumente

„Construirea afacerilor sociale” de laureatul Premiului Nobel, Muhammad Yunus.

[Construirea afacerilor sociale: Noul tip de capitalism care servește umanității ... - Muhammad Yunus - Książki Google](#)

Design detaliat al sesiunii

Timp	Instrucțiuni	Materiale
5 minute.	Interes - spuneți participanților că veți vorbi despre Antreprenoriatul Social. Întrebați-i ce cred ei că este Antreprenoriatul Social. Notați răspunsurile. Nevoie - Explicați participanților necesitatea unei noi abordări a economiei - utilizați 17 ODD-uri ca și cadru de referință. Explicați că antreprenoriatul social este o modalitate de a sprijini obiectivele ONU. Timp - informați participanții că sesiunea durează 45 de minute. Răspuns - Veți învăța despre SE și diferitele forme pe care le ia. Ascultați cu atenție, puneți întrebări și acordați-vă unul altuia spațiu. Obiective - Informarea participanților despre obiectivele de învățare ale acestei sesiuni specifice.	Prezentare Tablă, markere
20 de minute.	Pornind de la prima întrebare: Știți ce este antreprenoriatul social? - și răspunsurile scrise. Purtați o scurtă discuție cu participanții, astfel încât aceștia să aibă șansa de a conecta termenii „social” și „antreprenorat” cu 17 ODD-uri. Când vezi că sunt aproape de definiția corectă (sau chiar corectă), arată-le definiția din Forumul Mondial al Întreprinderilor Sociale: „ O întreprindere socială are o misiune socială și/sau de mediu și funcționează ca o afacere care vinde un produs și/sau un serviciu. Spre deosebire de afacerile tradiționale care se concentrează pe profitul privat, întreprinderile sociale sunt fixate pe o misiune anume, reinvestind în misiunea lor .” [sewfonline.com] Apoi, arată-le un videoclip: Antreprenoriatul social, în care se explică ce este exact ES și ce forme poate lua. (Al doilea videoclip este mai potrivit pentru un public mai tânăr) Stilul de învățare - teoretician Exemple care te provoacă să înțelegi mai bine situația, timpul și spațiul de gândire.	Prezentare Antreprenori at social Ce este antreprenori atul social Hârtie, creioane
30	Întrebați participanții dacă cunosc exemple de SE. Dacă știu vreunul, folosiți-	Prezentare

Timp	Instrucțiuni	Materiale
de minut e.	I în timpul sesiunii. Asigurați-vă că aveți pregătite informații despre două SE care funcționează în două moduri diferite. Puteți folosi această listă ca referință. Purtați o conversație cu participanții: explicați ce face ca aceste două proiecte să fie SE, ce probleme încearcă să rezolve și cât de diferită este abordarea lor. Faceți o legătură cu ODD-urile. Concentrați-vă pe aceste patru aspecte care disting antreprenoriatul social de afacerile obișnuite: ● Misiune și scop : În timp ce antreprenorii tradiționali urmăresc în principal să dezvolte afaceri axate pe profit, antreprenorii sociali se concentrează pe crearea unui impact societal pozitiv. ● Măsurarea impactului : Antreprenorii tradiționali nu tind să se concentreze pe impactul social sau de mediu, în timp ce antreprenorii sociali văd impactul ca pe o măsurătoare cheie. ● Model de afaceri : Afacerile tradiționale se concentrează pe modele de afaceri care maximizează profitul, dar întreprinderile sociale utilizează modele care integrează crearea de valoare socială și economică. ● Surse de finanțare : Investitorii în antreprenoriatul tradițional așteaptă profitabilitate, în timp ce alinierea la cauză este un factor important pentru investitorii sociali. În ultimele 5 minute: împărtășiți participanții în grupuri, spuneți-le să analizeze SGD-urile și să aleagă o problemă pe care ar dori să o abordeze. Aceasta va fi o bază pentru a lucra la propriul lor Social Business Model Canvas. IMPORTANT : Participanții la atelier se pot concentra pe aspecte (probleme) prea generale, în special având în vedere Obiectivele Globale de Dezvoltare Durabilă. Reamintiți-le în mod regulat că ES este adesea creată pentru a rezolva o problemă locală. Obiectivele Globale ar trebui reduse la problemele cele mai apropiate de dumneavoastră. Stilul de predare - teoretician și gânditor Posibilitatea de a pune întrebări. Timp pentru a reflecta și a procesa observațiile și impresiile tale.	Bord Hârtie, creioane
5 minut	Închidere	Prezentare



Timp	Instrucțiuni	Materiale
e.	Informați participanții când vă veți revedea și ce este pe ordinea de zi data viitoare.	

2. Canvasul modelului de afaceri social

Design detaliat al sesiunii

PROGRAM NFE : COEUR COURAGE

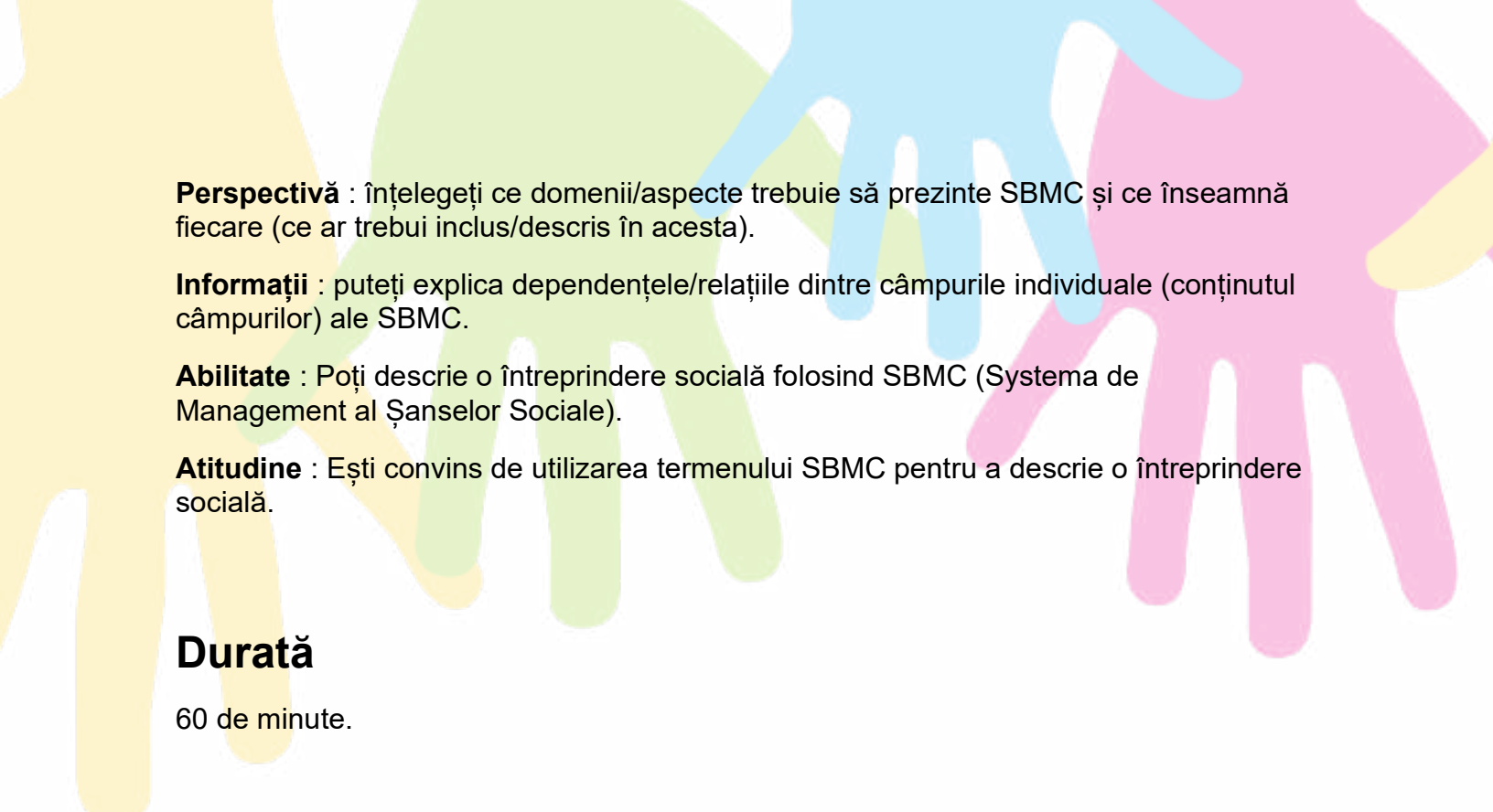
PUBLIC ȚINTĂ: vârsta 16-30 ani

Descriere

În cadrul acestei sesiuni, vom explica ce înseamnă să prezinți o descriere a unei afaceri (inclusiv o anumită afacere socială) sub forma unei diagrame - o pânză de model în loc de o descriere clasică, cum ar fi un PLAN DE AFACERI. Vom discuta cadrul de bază (pânza) al SBMC - Canvasul Modelului de Afaceri Sociale, dezvoltat de Laboratorul de Inovație Socială sub inspirația lui Alexander Osterwalder. Împreună, vom discuta un exemplu de întreprindere socială și vom include modelul său de operare în cadrul SBMC.

Obiective de învățare

Cunoștințe : puteți explica ce înseamnă să prezentați Modelul de Afaceri Sociale folosind instrumentul SBMC.



Perspectivă : înțelegeți ce domenii/aspecte trebuie să prezinte SBMC și ce înseamnă fiecare (ce ar trebui inclus/descriș în acesta).

Informații : puteți explica dependențele/relațiile dintre câmpurile individuale (conținutul câmpurilor) ale SBMC.

Abilitate : Poți descrie o întreprindere socială folosind SBMC (Systema de Management al Șanselor Sociale).

Atitudine : Ești convins de utilizarea termenului SBMC pentru a descrie o întreprindere socială.

Durată

60 de minute.

Instrumente

[MAI MULTE SWART](#)

[INSTITUTUL ÎNTREPRINZĂRILOR SOCIALE](#)

[DESIGN DE AFACERI SOCIAL](#)

[MURAL](#)

[TRUSA DE INSTRUMENTE PENTRU MODELUL DE AFACERI](#)

[PARADIGMĂ](#)

[Revoluția pânzei](#)

[Ce bine că ai primit BMC?](#)

[BMC](#)

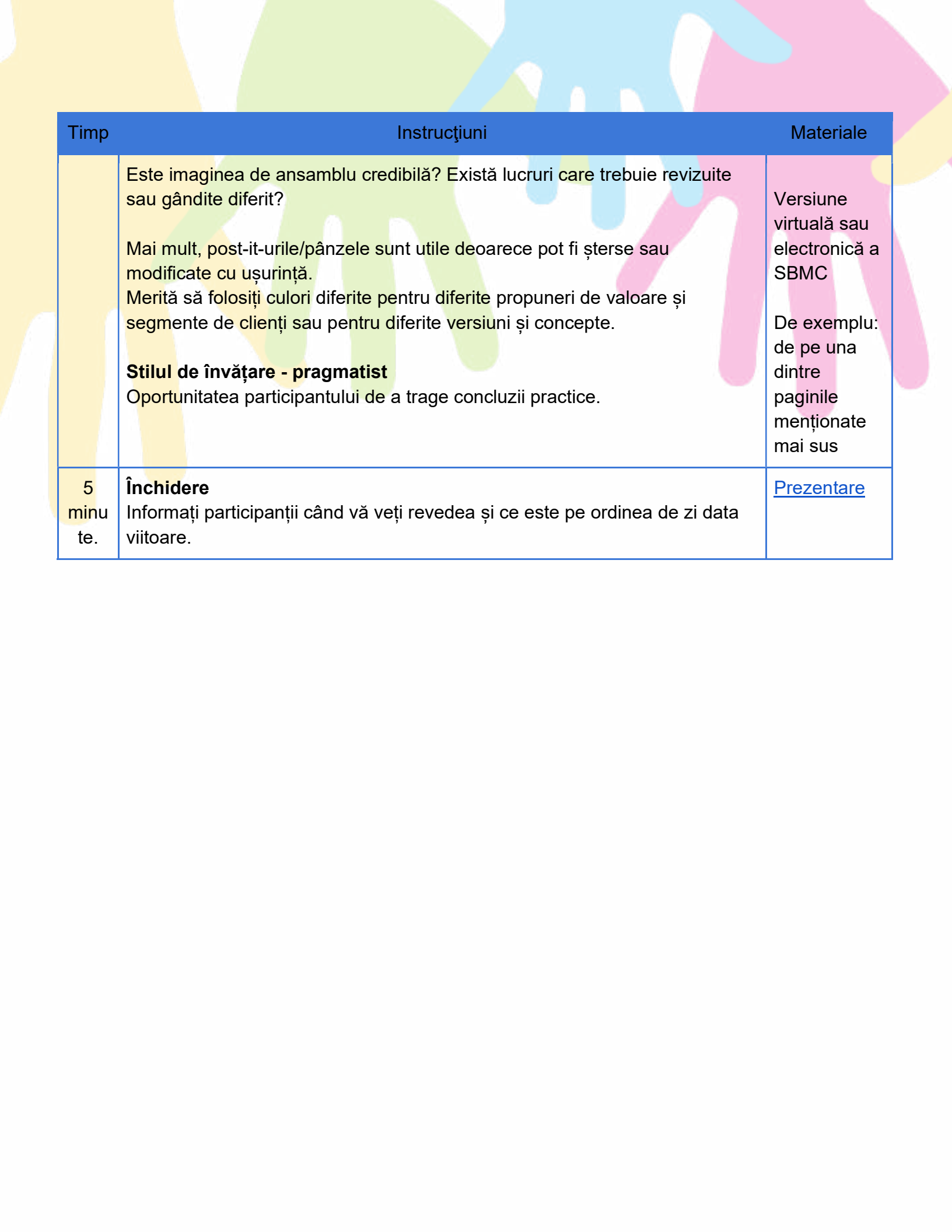
IMPORTANT: Vă sugerăm să lucrați cu versiuni online ale Canvas, prin urmare, va trebui să le oferiți participanților acces la tablete sau laptopuri !

Poți lucra și pe pânză imprimată.

Design detaliat al sesiunii

Timp	Instrucțiuni	Materiale
5 min.	INTRODUCERE Interes - spuneți participanților că veți vorbi despre un PLAN DE AFACERI simplificat, adică un Model de Afaceri Sociale prezentat folosind un tabel simplu mare - o foaie - Canva. Întreabă-i cum înțeleg ei această provocare. Notează-ți răspunsurile. Nevoie - Explicați participanților necesitatea unor noi abordări ale modelelor de afaceri rezultate din schimbarea continuă. Timp - informați participanții că sesiunea durează 45 de minute. Răspuns - Veți învăța ce este SBMC și la ce poate fi util. Ascultați cu atenție, puneți întrebări și acordați-vă unul altuia spațiu. Obiective - Informarea participanților despre obiectivele de învățare ale acestei sesiuni.	<u>Prezentare</u> Tablă, markere, notițe Sau versiunea virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
15 minute.	CÂMPURI DE PÂNZĂ Oferiți pe scurt o descriere și o semnificație a fiecăruia dintre cele 14 câmpuri SBMC. Permiteți întrebări. Încurajați-i să le pună. Pentru fiecare domeniu, dați exemple în contextul mai multor afaceri sociale. Folosește descrieri de câmpuri, de exemplu: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/ Stilul de învățare -	<u>Prezentare</u> Tablă, markere, notițe Sau versiunea virtuală sau electronică a

Timp	Instrucțiuni	Materiale
		SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
30 de minute.	UMPLEREA PÂNZEI Există diverse modalități de a începe procesul de finalizare a SBMC. Poți începe cu: 1) IDEE - Începeți prin a defini propunerea de valoare pentru un anumit segment de clienți. 2) CLIEȚI POTENȚIALI/EXISTENȚI - Începeți cu segmentul dvs. de clienți și întrebați-vă ce propunere de valoare le oferiți/ați putea oferi și cum. 3) RESURSE - Începeți să vă gândiți la resursele cheie (competențe, experiență, resurse materiale și financiare etc.) de care dispuneți dumneavoastră sau partenerii dumneavoastră și, pe baza acestora, dezvoltăți o ofertă pentru un anumit grup de clienți. Nu fi tentat să începi să umpli pânza de la stânga la dreapta! Începe cu Piața și Valoarea (elemente cheie). Pune-ți la îndoială presupunerile pe măsură ce lucrezi. De unde știi că ceea ce ai scris în fiecare parte a pânzei este adevărat? De ce dovezi ai avea nevoie pentru a-ți testa presupunerile? Stilul de învățare - activist Acest lucru se potrivește activistului deoarece necesită alegeri și este o formă activă de muncă.	Prezentare Tablă, markere, notițe Sau versiunea virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
5 minute	Reflecție: VEDERE A ÎNTREGII PÂNZE După finalizare, rezumați și reflectați asupra imaginii de ansamblu a SBMC care a apărut. Explorați conexiunile și compromisurile dintre diferitele părți ale domeniului SBMC.	Prezentare Hârtie cartonată, creioane/pixuri



Timp	Instrucțiuni	Materiale
	Este imaginea de ansamblu credibilă? Există lucruri care trebuie revizuite sau gândite diferit? Mai mult, post-it-urile/pânzele sunt utile deoarece pot fi șterse sau modificate cu ușurință. Merită să folosiți culori diferite pentru diferite propuneri de valoare și segmente de clienți sau pentru diferite versiuni și concepte. Stilul de învățare - pragmatist Oportunitatea participantului de a trage concluzii practice.	Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
5 minute.	Închidere Informați participanții când vă veți revedea și ce este pe ordinea de zi data viitoare.	Prezentare



3. Lucrați la rezolvarea problemelor folosind SBMC

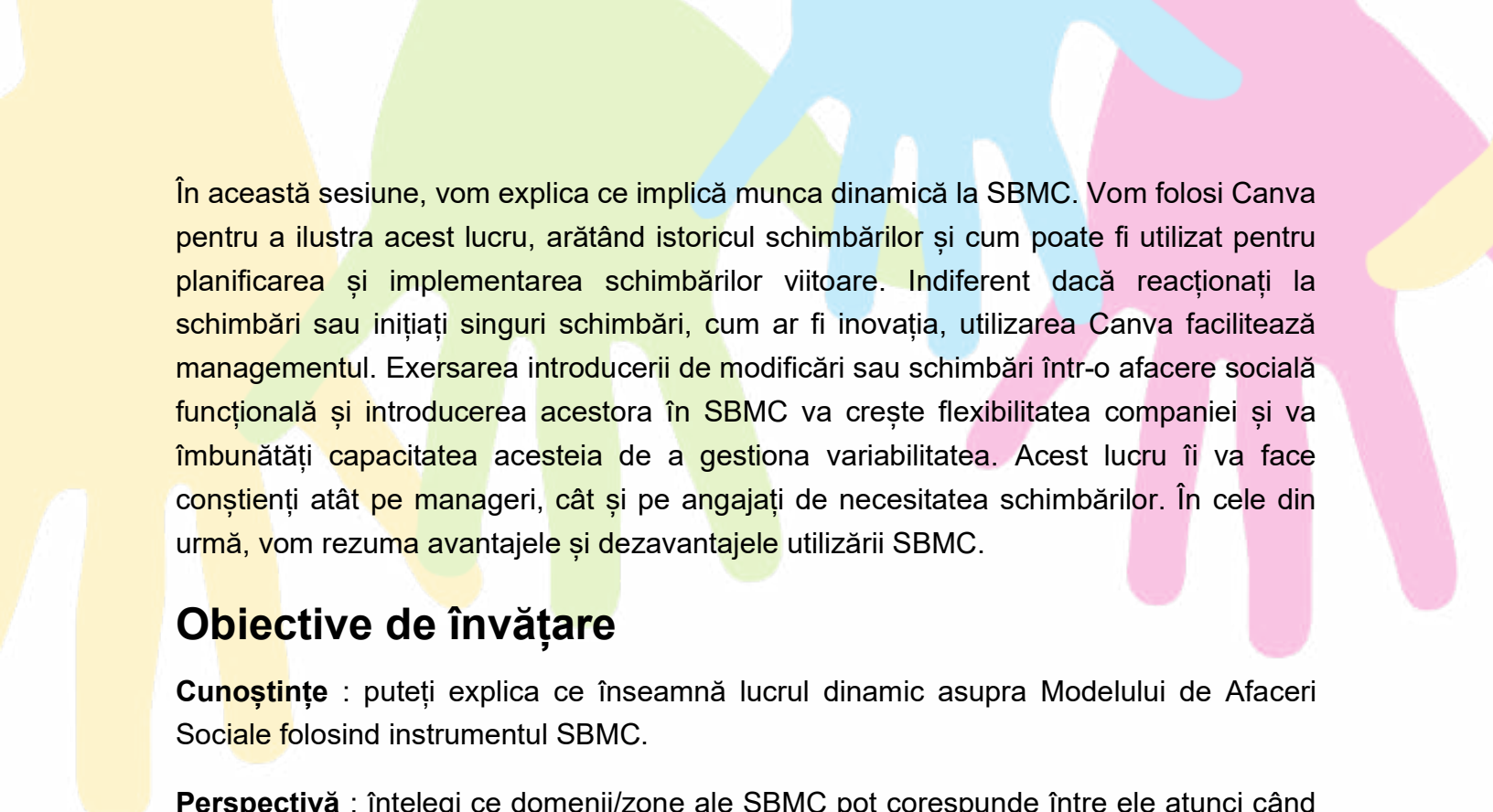
(de exemplu, schimbări ale pieței, schimbări în preferințele clienților, nevoi noi etc.)

Design detaliat al sesiunii

PROGRAM NFE : COEUR COURAGE

PUBLIC ȚINTĂ: vârsta 16-30 ani

Descriere



În această sesiune, vom explica ce implică munca dinamică la SBMC. Vom folosi Canva pentru a ilustra acest lucru, arătând istoricul schimbărilor și cum poate fi utilizat pentru planificarea și implementarea schimbărilor viitoare. Indiferent dacă reacționați la schimbări sau inițiați singuri schimbări, cum ar fi inovația, utilizarea Canva facilitează managementul. Exersarea introducerii de modificări sau schimbări într-o afacere socială funcțională și introducerea acestora în SBMC va crește flexibilitatea companiei și va îmbunătăți capacitatea acesteia de a gestiona variabilitatea. Acest lucru îi va face conștienți atât pe manageri, cât și pe angajați de necesitatea schimbărilor. În cele din urmă, vom rezuma avantajele și dezavantajele utilizării SBMC.

Obiective de învățare

Cunoștințe : puteți explica ce înseamnă lucrul dinamic asupra Modelului de Afaceri Sociale folosind instrumentul SBMC.

Perspectivă : înțelegi ce domenii/zone ale SBMC pot corespunde între ele atunci când faci modificări/reacționezi la modificări

Informații : puteți explica modificările dependențelor/relațiilor dintre câmpurile individuale (conținutul câmpurilor) ale SBMC după aplicarea modificărilor actuale la model.

Abilitate : puteți găsi și aplica modificarea optimă pentru a ajusta modelul la cerințele actuale.

Abilități : Aveți cunoștințele și capacitatea de a vă pregăti proiectele comunitare de dezvoltare socială.

Atitudine: Poți aplica cunoștințele dobândite în cadrul Proiectelor tale Comunitare.

Durată

60 de minute.

Instrumente

„Construirea afacerilor sociale” de laureatul Premiului Nobel, Muhammad Yunus.

[Construirea afacerilor sociale: Noul tip de capitalism care servește umanității ... - Muhammad Yunus - Książki Google](#)

„O lume a trei zerouri” de laureatul Premiului Nobel, Muhammad Yunus.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

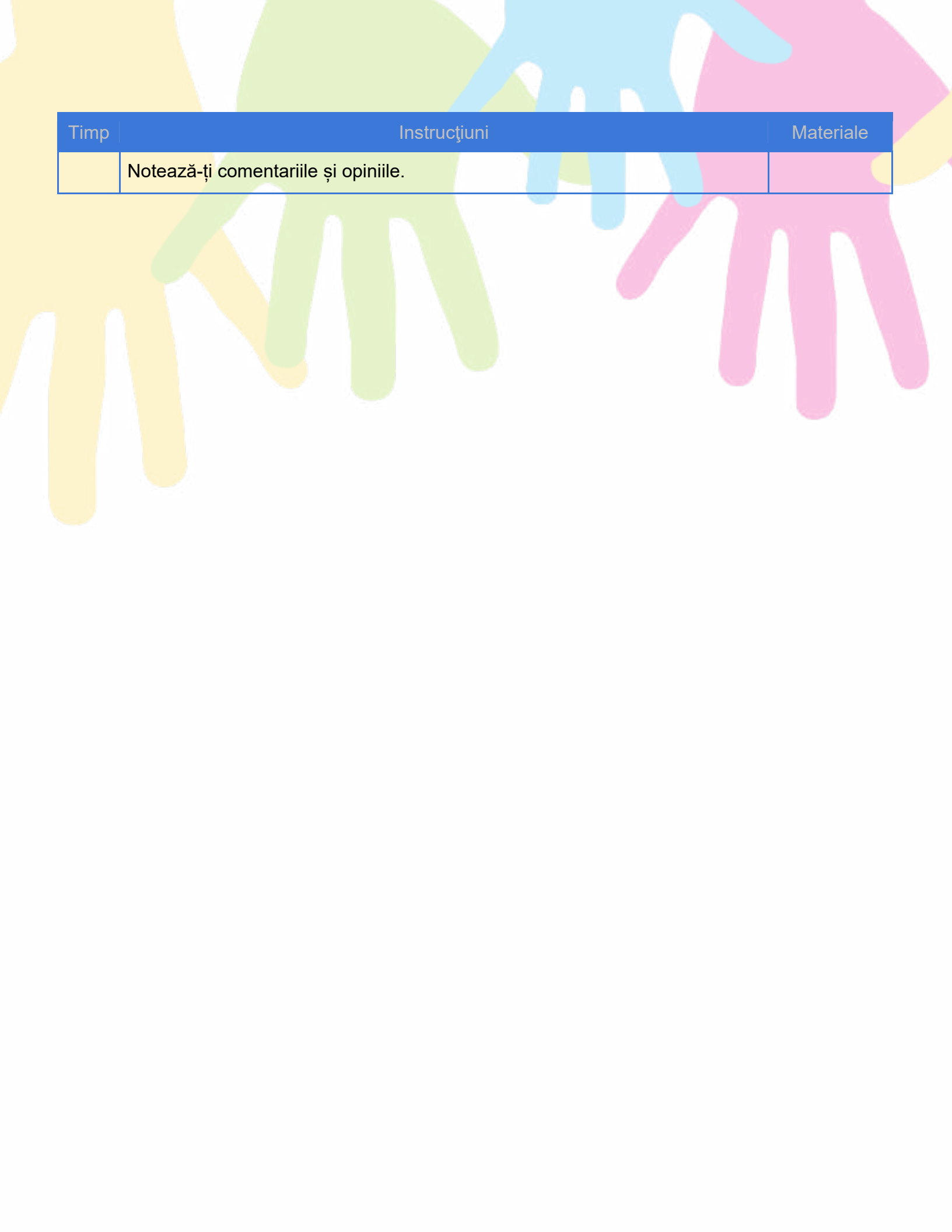
**IMPORTANT: Vă sugerăm să lucrați cu versiuni online ale Canvas, prin urmare, va trebui să le oferiți participanților acces la tablete sau laptopuri!
Poți lucra și pe pânză imprimată.**

Design detaliat al sesiunii

Timp	Instrucțiuni	Materiale
5 minute.	INTRODUCERE Interes - spuneți participanților că veți vorbi despre necesitatea introducerii unor modificări la Modelul de Afaceri Sociale pe care l-au dezvoltat anterior la SBMC. Veți învăța că pentru fiecare acțiune puteți găsi o reacție - o contra-acțiune, astfel încât, prin schimbarea modelului de afaceri, să puteți menține continuitatea afacerii companiei și impactul acesteia asupra mediului (Compania Socială). Întreabă-i ce părere au despre această provocare. Notează-ți răspunsurile. Nevoie - Explicați participanților necesitatea unei noi abordări/schimbări/inovații în modelul de afaceri dezvoltat, rezultată dintr-o schimbare specifică (de exemplu, o creștere semnificativă a costului unui material cheie sau al energiei/combustibililor). Timp - poinformuj uczestników, że sesja trwa 45 minut. Răspuns - Ascultați cu atenție, puneți întrebări și acordați-vă unul altuia spațiu. Obiective - Informarea participanților despre obiectivele de învățare ale acestei sesiuni.	Prezentare Hârtie cartonată, creioane/pixuri sau O versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus

Timp	Instrucțiuni	Materiale
10 minute	REVOLUȚIE Prezentați pe scurt câteva exemple de lovituri de piață care pot distruge rapid o companie socială. Prezentați pe scurt câteva exemple de lovituri de piață care pot distruge rapid o companie socială. Încurajați participanții să numească alte câteva zeci de lovituri care ar putea deveni fatale pentru Compania Socială. Pentru fiecare casetă SBMC, oferiți exemple de posibile „lovituri externe și interne” în contextul mai multor afaceri sociale. Să încercăm să includem atât schimbările care pot amenința întreprinderea socială, cât și schimbările care oferă oportunități suplimentare pentru PROFIT, inclusiv PROFIT SOCIAL (de exemplu, creșterea numărului de imigranți). Folosește descrierea câmpului, de exemplu pentru SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	<u>Prezentare</u> O versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
15 minute	SCENARI Există diverse modalități de a începe să modificați SBMC-ul cu modificările introduse de REVOLUTIONS. 1) Există diverse modalități de a începe să vă modificați SBMC-ul cu schimbările introduse de REVOLUTIONS. Analizăm posibilitățile de schimbare în fiecare dintre domeniile rămase, unul câte unul (de exemplu: costurile energiei electrice au crescut dramatic - pe lângă căutarea unor surse de energie electrică mai ieftine, analizăm și alte tehnici/tehnologii de încălzire, schimbarea locației afacerii, schimbarea modelului de afaceri, de exemplu, trecerea la franciză); 2) Analizăm în profunzime posibilitățile de schimbare - introducerea unei contrarevoluții într-un anumit domeniu. (ex: vom produce și stoca singuri electricitatea pentru a o face mai ieftină și o vom revânza) După introducerea fiecărei contra-schimbări, discutăm dacă și în ce măsură aceasta introduce schimbări în alte domenii. Să discutăm despre câteva schimbări care pot reprezenta o amenințare și câteva schimbări care pot reprezenta o oportunitate pentru dezvoltarea Întreprinderii Sociale.	<u>Prezentare</u> Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
10 minute	Reflecție: VEDERE A ÎNTREGII PÂNZE După finalizare, rezumați și reflectați asupra întregii imagini rezultate a	<u>Prezentare</u> Hârtie

Timp	Instrucțiuni	Materiale
	schimbărilor dinamice din SBMC ca urmare a schimbărilor introduse și apoi a contraacțiilor introduse. Cel mai bine este să marcați ordinea și locurile modificărilor și contraacțiunilor cu săgeți pe ecranele de imprimare. Discutați conexiunile și compromisurile dintre fiecare schimbare. Există lucruri care trebuie revizuite sau gândite diferit? Să analizăm cum s-a schimbat CANVA și cum ar putea aceste schimbări să aibă un impact asupra celor mai importante câmpuri ale modelului (Valoarea clientului - Viziunea / Misiunea)	cartonată, creioane/pixuri Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre pagini
10 Min.	VIZIUNE GLOBALĂ CANVA Aflați principiile cheie ale teoriei lui Muhammad Yunus în „O lume a celor trei zerouri: Noua economie a sărăciei zero, a șomajului zero și a emisiilor nete de carbon zero”. Ce altceva merită luat în considerare în SBMC pregătit pentru a aduce modelul mai aproape de viziunea TREI ZERO? Notează exemple și sugestii. Ce părere ai despre o astfel de schimbare?	Prezentare Hârtie cartonată, creioane/pixuri Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre pagini
5 minute.	TEST DE CUNOȘTINȚE / SONDAJ DE OPINIE privind utilizarea SBMC. Acordarea Certificatelor de Participare	Mentimetru sau alt instrument similar
5 minute.	Închidere Întrebați participanții - CUM EXPERIENȚĂ EI MUNCĂ la SBMC?	Prezentare



Timp	Instrucțiuni	Materiale
	Notează-ți comentariile și opiniile.	