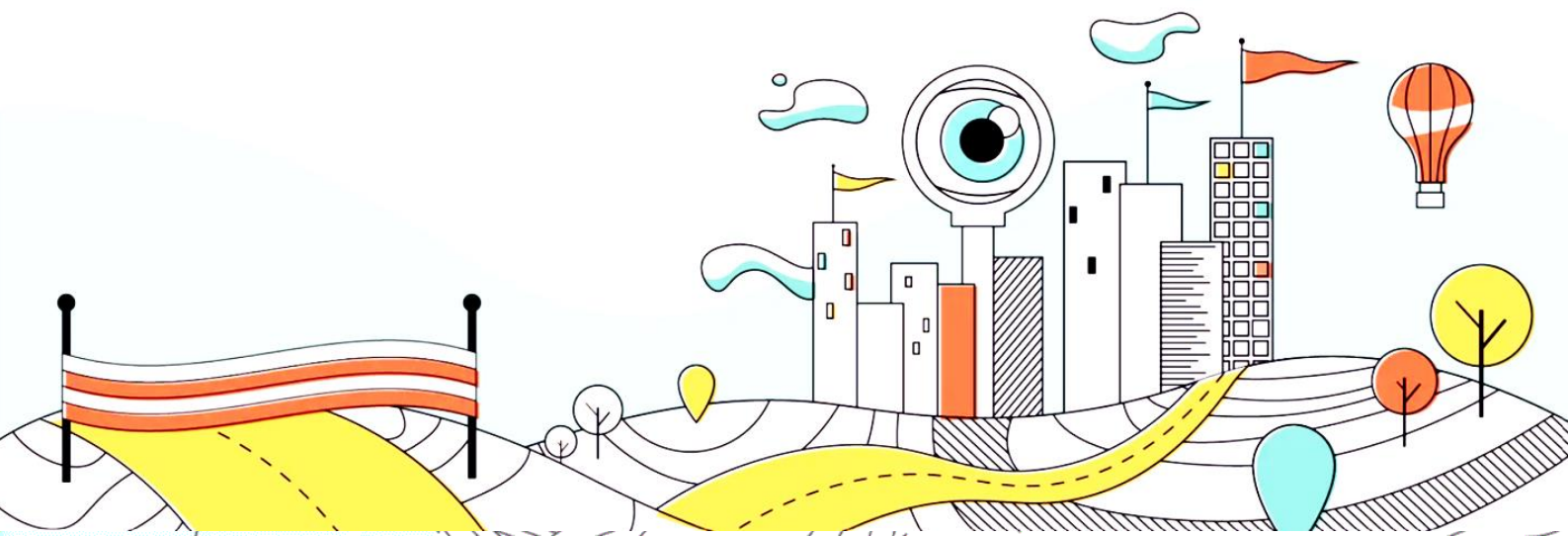




Funded by
the European Union

Sociálne podnikanie

Súbor nástrojov na školenie



Obsah

Úvod	3
Úvod do ActSEnt.....	4
Všeobecný prehľad.....	6
Podrobná štruktúra	8
Modul 1: Posilnenie podnikateľského ducha	8
Modul 2: Vývoj sociálneho podnikateľského plátna	10
Podmodul 2.1 Úvod do plátna, hodnotové ponuky (2 hodiny)	10
Podmodul 2.2 Zákazníci, kľúčoví partneri (2 hodiny)	10
Podmodul 2.3 Činnosti, zdroje, kanály (2 hodiny)	11
Podmodul 2.4 Financie a administratíva (2 hodiny)	11
Modul 3: Prezentácia sociálneho podnikateľského plánu	12
Školenie mentorov pre kurz sociálneho podnikania	13
1. Definovanie úloh a povinností mentora	13
2. Identifikácia a výber mentorov.....	13
3. Tvorba programu školenia pre mentorov	14
4. Vedenie školení pre mentorov	15
5. Priebežná podpora a dohľad	15
6. Hodnotenie efektívnosti mentora	15
7. Navrhovaný program ActSEnt Školenie mentorov.....	16
Prílohy.....	18
Cvičenia/aktivity na podporu motivácie a podnikania	18
Šablóna Social Business Model Canvas	22
Zoznam obecných výziev	29
Materiál na čítanie	44

Financované Európskou úniou. Vyjadrené názory a postoje sú názormi a vyhláseniami autora(-ov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory a stanoviská Európskej únie alebo Európskej výkonnej agentúry pre vzdelávanie a kultúru (EACEA). Európska únia ani EACEA za ne nepreberajú žiadnu zodpovednosť.

Úvod

Hospodárska a finančná kríza spred desiatich rokov spolu s ďalšími negatívnymi udalosťami a nedávnou pandémiou Covid-19 po sebe zanechali významné sociálno-ekonomické a demografické problémy. Pretrvávajúca hrozba nezamestnanosti, ktorá vedie k chudobe a sociálnemu vylúčeniu, si naliehavo vyžaduje udržateľné riešenia. Obzvlášť zraniteľné sú nekvalifikované mladé ženy a muži. Mnohé súčasné stratégie, najmä tie, ktoré realizuje verejný a tretí sektor, sú nedostatočné, nepružné alebo nie celkom udržateľné.

Sociálne podnikanie, v rámci ktorého súkromné osoby a organizácie preberajú iniciatívu na riešenie sociálnych problémov vo svojich komunitách, ponúka sľubnú cestu na riešenie týchto problémov. Tento prístup môže zahŕňať vývoj nových produktov a služieb, ktoré riešia otázky verejného zdravia, bezpečnosti, ochrany životného prostredia, vzdelávania, pracovných podmienok, ľudských práv a ďalšie.

Napriek rastúcemu významu sociálneho podnikania sa jeho potenciál ešte naplno nerozvinul. Čelí výzvam súvisiacim s tvorbou politík a právnych rámcov, inštitucionálnou a prevádzkovou podporou a nízkou úrovňou sociálneho, vzdelávacieho a kultúrneho povedomia v tejto oblasti a jej ekosystému vrátane motivácie stať sa sociálnym podnikateľom.

Miestne samosprávy ako ústredné informačné a sieťové centrá sú kľúčovými aktérmi pri riešení týchto výziev. Mnohým samosprávam však chýbajú praktické poznatky o zakladaní, podpore alebo riadení sociálnych podnikov a o výhodách, ktoré ponúkajú. Napriek tomu môžu samosprávy zohrávať kľúčovú úlohu pri podpore sociálneho podnikania poskytovaním informácií (propagácia, pomoc šitá na mieru, konzultácie), zapájaním širšieho ekosystému (verejný, súkromný, vzdelávací, neziskový sektor), koordináciou úsilia, poskytovaním finančnej podpory (prostredníctvom verejných rozpočtov a verejného obstarávania), poskytovaním nefinančnej podpory (napr. priestory bez nájomného) a pôsobením ako katalyzátor politických zmien na miestnej, regionálnej a národnej úrovni.

Projekt ActSEnt (Aktívni sociálni podnikatelia) reaguje na túto situáciu a výzvy a poskytuje praktickú metodiku a nástroje na podporu sociálneho podnikania najmä medzi mladými ľuďmi s osobitným zameraním na činnosť tvorcov politík na miestnej úrovni.

Úvod do ActSEnt

Projekt ActSEnt vychádza z vyššie opísaného potenciálu a výziev a má tieto hlavné ciele:

Ciele ActSEnt:

1. Podporovať sociálne podnikanie medzi mladými ľuďmi a štruktúrami miestnych samospráv a podporovať prepojenia v rámci ekosystému.
2. Zvýšiť zručnosti mladých ľudí v oblasti sociálneho podnikania prostredníctvom školení šitých na mieru
3. Zlepšiť pripravenosť a reakciu obcí na iniciatívy sociálneho podnikania
4. Dosaiahnutie udržateľnosti projektu a jeho výstupov prostredníctvom poskytnutia opakovateľnej metodiky a možných reforiem miestnej a regionálnej politiky

Projekt sa realizoval v rokoch 2022-2024 a bol spolufinancovaný z programu Európskej únie Erasmus+ v rámci kľúčovej akcie: Spolupráca medzi organizáciami a inštitúciami, Typ akcie: 2021-1-CZ01-KA220-YOU-000030451.

Partneri projektu:

Partnerstvo ActSEnt tvorilo 5 partnerov:



MEPCO (Medzinárodné poradenské centrum obcí) podporuje miestne a regionálne orgány pri zavádzaní inovatívnych riešení na zlepšenie ich služieb občanom.



ipcenter je jedným z popredných súkromných poskytovateľov odbornej prípravy a vzdelávania v rakúsku. poskytuje odborné vzdelávanie a odbornú prípravu pre dospelých a mládež (približne 300 učňov) v rámci verejných politík trhu práce, ako aj pre pu2blický sektor.



Pannon Novum West-Transdanubian Regional Innovation Non-profit Ltd, s hlavnými kompetenciami v oblasti školení, koučingu a mentoringu, prípravy stratégie rozvoja, koncepcie, štúdie, organizácie študijných ciest, konferencií, workshopov, poradenstva v oblasti rozvoja inovačných projektov, podnikateľského plánu, vypracovania štúdie uskutočniteľnosti ,inovačného marketingu



Inštitút pre rozvoj verejných služieb (IPSD) je mimovládna organizácia, ktorá podporuje verejné aktivity so zameraním na orgány štátnej správy, samosprávy a školy.



LOITE S.r.l. je poradenská spoločnosť, ktorá sa špecializuje na podporu vzdelávacích a poradenských potrieb podnikov, procesov internacionalizácie, miestneho rozvoja a podpory inovácií.

Súbor nástrojov odbornej prípravy v oblasti sociálneho podnikania - všeobecný prehľad

ActSEnt Social Entrepreneurship Training Toolkit predstavuje súbor prispôsobiteľných zdrojov určených pre mentorov, ako aj učiteľov, školiteľov a ďalšie zainteresované strany, ktoré umožňujú realizáciu školení o sociálnom podnikaní. Môže byť osobitne zaujímavý pre predstaviteľov a zamestnancov na miestnej/regionálnej úrovni, ktorí plánujú realizovať školenia o sociálnom podnikaní pre svojich občanov v rámci iniciatívy na zvýšenie účasti verejnosti a kvality vzájomných vzťahov.

Cieľom tohto súboru nástrojov je preklenúť priepasť medzi teóriou a praxou tým, že ponúka usmernenia o metodickom prístupe potrebnom na rozvoj požadovaných zručností a vytvorenie praktického plánu sociálneho podnikania s využitím štruktúry podnikateľského plánu. Jeho implementácia podporí široké prijatie prístupu sociálneho podnikania predstavením koncepcie, poskytnutím relevantných základných informácií, načrtnutím problémov a výziev, ktoré je potrebné riešiť, vysvetlením ich významu, ich riešením a efektívnou prezentáciou výsledných opatrení.

Súbor nástrojov na vzdelávanie v oblasti sociálneho podnikania ActSEnt pozostáva z niekoľkých prvkov, ktoré poskytujú komplexný návod na realizáciu vzdelávania v oblasti sociálneho podnikania:

- Osnova a opis kurzu sociálneho podnikania ActSEnt
- Výber cvičení pre kurz odbornej prípravy
- Šablóna Social Business Model Canvas
- Zoznam obecných výziev
- Zoznam odporúčaných materiálov na čítanie
- PPT prezentácie, ktoré sa majú použiť/upraviť pre kurz odbornej prípravy (samostatný dokument).

Tieto materiály boli počas kurzov zavedené do praxe a testované, aby sa zabezpečil ich účinok.

Súbor nástrojov je navrhnutý tak, aby bol modulárny, prenosný a prístupný, a v prípade potreby ho možno prispôbiť, upraviť a použiť v miestnom/širšom kontexte. Týmto spôsobom sa môžu poznatky a vedomosti trvalo využívať a prispievať k neustálemu zlepšovaniu kvality poskytovania odbornej prípravy v oblasti sociálneho podnikania.

Súbor nástrojov bol vyvinutý v spolupráci všetkých partnerov projektu ActSEnt a bol testovaný na viac ako 100 účastníkoch v 5 krajinách. Spätná väzba z uskutočnených školení bola zapracovaná do konečného súboru nástrojov.

Súbor nástrojov bol preložený a je k dispozícii aj v češtine, nemčine, maďarčine, taliančine a slovenčine.

Školenie o sociálnom podnikaní ActSEnt

Všeobecný prehľad

Informácie o kurze	
Názov kurzu	Vývoj nápadov v oblasti sociálneho podnikania
Publikum	Začínajúci sociálni podnikatelia, študenti stredných a vysokých škôl, profesionáli v neziskovom sektore a aktivisti. Preferovaný vek - do 30 rokov. vítaní sú aj účastníci so špeciálnymi potrebami. Odporúčaná kapacita kurzu: 10 účastníkov na 1 kurz (môže sa líšiť)
Cieľ kurzu	Tento kurz je navrhnutý tak, aby inšpiroval a motivoval začínajúcich sociálnych podnikateľov k premene ich vášne pre sociálnu zmenu na realizovateľné podnikateľské nápady. Prostredníctvom kombinácie interaktívnych workshopov a odborného vedenia budú účastníci skúmať základné princípy sociálneho podnikania so zameraním na vytváranie podnikov, ktoré vytvárajú sociálny vplyv a finančnú udržateľnosť.
Výsledky vzdelávania	Kľúčové výsledky zahŕňajú: <ol style="list-style-type: none"> Inšpirácia a motivácia: Umožniť študentom identifikovať spoločenské výzvy a objaviť svoj jedinečný potenciál na riešenie týchto problémov prostredníctvom podnikateľských riešení. Zapojte inšpiratívne príbehy a príklady úspešných sociálnych podnikateľov, aby ste podporili kreativitu a odhodlanie. Vývoj sociálneho podnikateľského plátna: Vedenie účastníkov pri vytváraní komplexného plánu sociálneho podnikania - strategického nástroja na mapovanie kľúčových prvkov ich sociálneho podniku. Prezentačné a komunikačné zručnosti: Vybavte študentov zručnosťami potrebnými na efektívnu komunikáciu ich nápadov v oblasti sociálneho podnikania. To zahŕňa nácvik 3-minútovej prezentácie ich konceptov potenciálnym investorom, partnerom a zainteresovaným stranám. <p>Na konci kurzu študenti vypracujú solídny podnikateľský koncept, ktorý bude v súlade s ich cieľmi v oblasti sociálneho vplyvu, a budú pripravení prezentovať svoje nápady.</p>
Moduly	Modul 1: Posilnenie podnikateľského ducha Modul 2: Vývoj sociálneho podnikateľského plátna Modul 3: Prezentácia sociálneho podnikateľského plánu



Odporúčanie: Je prospešné doplniť moduly cieľným mentoringom 1:1 s účastníkmi zo strany skúseného mentora. Mentoring by mal podporovať rozvoj konkrétneho nápadu na sociálne podnikanie s každým účastníkom.

Rozdelenie času

16 hodín rozdelených do 8*2 hodín alebo 4*4 hodiny.

Modul 1: 4 hodiny

Modul 2: 8 hodín

Modul 3: 4 hodiny

Mentoring: 1 až 4 hodiny na účastníka

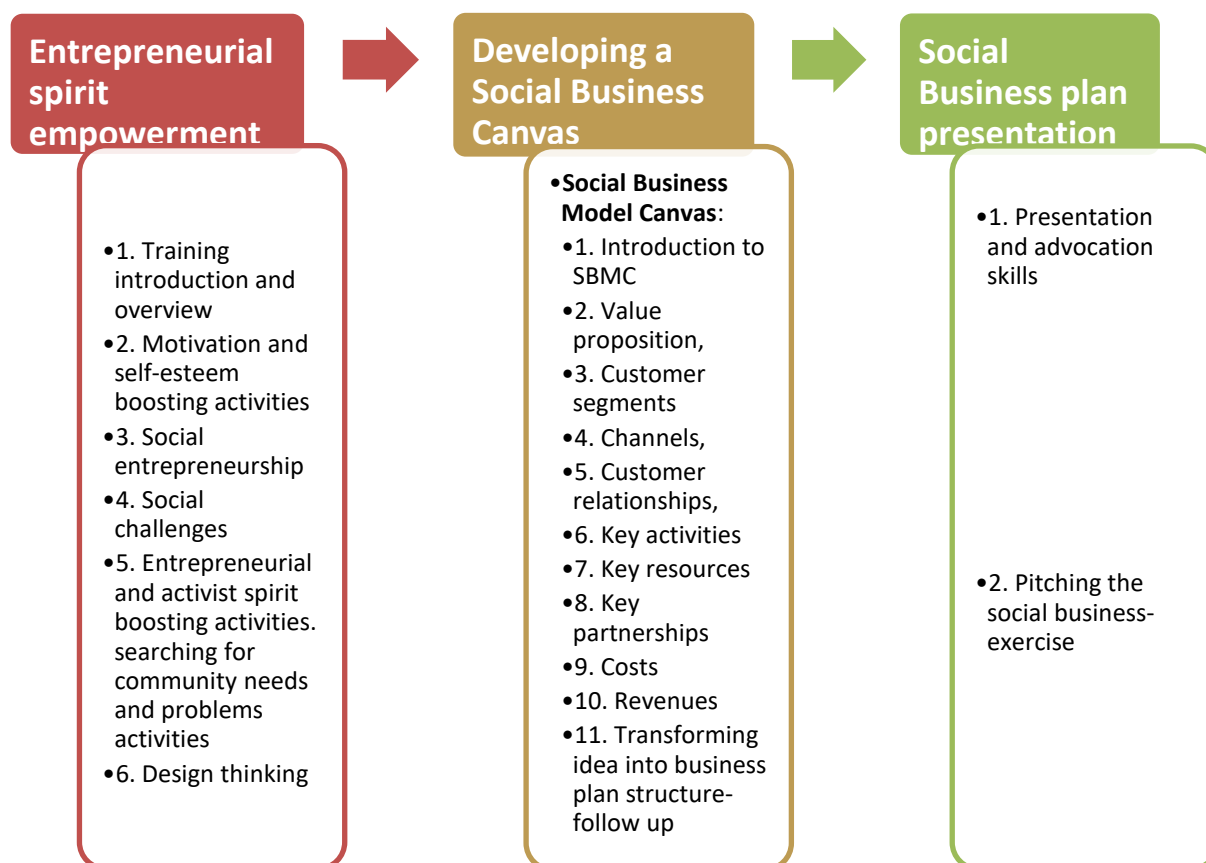
Požiadavky na mentora

Dodávka

Na základe preferencií:

- Úplne online
- Úplne osobne
- Hybrid

Podrobná štruktúra



Modul 1: Posilnenie podnikateľského ducha (4 hodiny)

Cieľ modulu 1:

- aby ste dôkladne porozumeli kurzu a jeho cieľom,
- motivovať a inšpirovať k podnikateľským aktivitám,
- predstaviť sociálne podnikanie, jeho význam pri riešení spoločenských problémov a základné vlastnosti a úlohy sociálnych podnikateľov,
- predstaviť prístup dizajnerskeho myslenia na vytváranie riešení sociálnych problémov zameraných na používateľa a podporiť inovácie a kreativitu v procese sociálneho podnikania.

Podmodul 1.1 Úvod a posilnenie postavenia sociálneho podnikania (2 hodiny)

1. Úvod do kurzu

- **Definícia a rozsah pôsobnosti:**

Vymedzenie pojmu: Podrobné preskúmanie koncepcie sociálneho podnikania vrátane diskusie o jeho mieste v širšom kontexte tradičného podnikania a neziskovej činnosti.

2. Hra: Strom života (**pozri prílohu**)

3. Čo je sociálne podnikanie?

- **Definícia a rozsah pôsobnosti:**

Vymedzenie pojmu: Podrobné preskúmanie koncepcie sociálneho podnikania vrátane diskusie o jeho mieste v širšom kontexte tradičného podnikania a neziskovej činnosti.

4. Sociálne výzvy

5. Úloha sociálnych podnikateľov

- **Vytváranie sociálnej hodnoty:**

Podrobná diskusia o tom, ako sociálni podnikatelia vytvárajú spoločenskú hodnotu, so zameraním na prípadové štúdie, v ktorých podnikateľské iniciatívy viedli k významným spoločenským zmenám.

6. Ekosystém sociálneho podnikania

- **Mapovanie zainteresovaných strán:**

Základný prehľad kľúčových zainteresovaných strán v ekosystéme sociálneho podnikania vrátane vlád, mimovládnych organizácií, investorov a príjemcov.

7. Hra: Mapujte svoju komunitu (**pozri prílohu**)

Podmodul 1.2 Dizajnové myslenie pre sociálne inovácie (2 hodiny)

1. Úvod do dizajnového myslenia

- **Prehľad dizajnového myslenia:**

Úvod do procesu dizajnového myslenia s dôrazom na dôležitosť empatie, nápadov, prototypovania a testovania pri vytváraní inovatívnych riešení.

- **Dizajnové myslenie:**

Kľúčové princípy dizajnového myslenia, ako napríklad prijatie nejednoznačnosti, orientácia na človeka a iterácia na základe spätnej väzby.

- **Fázy dizajnového myslenia:**

Podrobné preskúmanie jednotlivých fáz procesu dizajnového myslenia: Vcítienie sa, Definovanie, Nápad, Prototyp, Testovanie.

- **Príklady praktického prístupu k dizajnu:**

Výber reálnych príkladov prístupu založeného na dizajnovom myslení

2. Hra: (**pozri prílohu**)

Modul 2: Vývoj sociálneho podnikateľského plátna

(8 hodín)

Cieľ modulu 2:

Hlavným cieľom tohto vzdelávacieho modulu je poskytnúť účastníkom komplexné porozumenie a praktické zručnosti potrebné na vytvorenie Social Business Canvas. Tento strategický nástroj slúži ako plán na navrhovanie, štruktúrovanie a zdokonaľovanie sociálneho podniku a zabezpečuje, aby boli všetky kritické prvky - od poslania a návrhu hodnoty až po toky príjmov a ukazovatele vplyvu - účinne integrované. Na konci tohto modulu budú účastníci schopní vytvoriť podrobný plán sociálneho podniku, ktorý jasne vyjadruje ich myšlienku sociálneho podniku, je v súlade s ich cieľmi sociálneho vplyvu a je pripravený na prezentáciu zainteresovaným stranám, investorom a partnerom.

Podmodul 2.1 Úvod do plátna, hodnotové ponuky (2 hodiny)

1. Úvod Social Business Model Canvas

- Prehľad modelu sociálneho podnikania (SBMC)
- Účel a prínosy používania SBMC
- Kľúčové prvky SBMC
- Aplikácie a prípady použitia

Value

Propositions



- Akú hodnotu poskytujeme zákazníkovi?
- Ktorý z problémov našich zákazníkov pomáhame riešiť?
- Aké balíky produktov a služieb ponúkame jednotlivým segmentom zákazníkov?
- Ktoré potreby zákazníkov uspokojujeme?

2. Hodnotové návrhy

Podmodul 2.2 Zákazníci, kľúčoví partneri (2 hodiny)

Customer Segments



1. Segmenty zákazníkov

- Pre koho vytvárame hodnotu?
- Kto sú naši najdôležitejší zákazníci?

2. Vzťahy so zákazníkmi

Customer Relationships



- Aký typ vzťahu má každý z našich zákazníkov
- Segmenty od nás očakávajú, že s nimi budeme spolupracovať a udržiavať ich?
- Ktoré z nich sme vytvorili?
- Ako sú integrované so zvyškom nášho obchodného modelu?
- Aké sú náklady na ne?

Key Partnerships



3. Kľúčoví partneri

- Kto sú naši kľúčoví partneri?
- Kto sú naši kľúčoví dodávatelia?
- Ktoré kľúčové zdroje získavame od partnerov?
- Ktoré kľúčové činnosti partneri vykonávajú?

Podmodul 2.3 Činnosti, zdroje, kanály (2 hodiny)

4. Kľúčové činnosti

Key
Activities



- Aké kľúčové činnosti si vyžadujú naše hodnotové ponuky?
- Naše distribučné kanály?
- Vzťahy so zákazníkmi?
- Toky príjmov?

Key
Resources



5. Kľúčové zdroje

- Aké kľúčové zdroje si vyžadujú naše hodnotové ponuky?
- Naše distribučné kanály? Vzťahy so zákazníkmi?
- Príjmové toky?

Channels



6. Kanály

- Prostredníctvom ktorých kanálov chcú byť naše segmenty zákazníkov oslovené?
- Ako ich teraz oslovujeme?
- Ako sú naše kanály integrované?
- Ktoré z nich fungujú najlepšie?
- Ktoré z nich sú nákladovo najefektívnejšie?
- Ako ich integrujeme do rutinných postupov zákazníkov?

Podmodul 2.4 Financie a administratíva (2 hodiny)

Cost
Structure



1. Štruktúra nákladov

- Aké sú najdôležitejšie náklady spojené s naším obchodným modelom?
- Ktoré kľúčové zdroje sú najdrahšie?
- Ktoré kľúčové aktivity sú najdrahšie?

Revenue
Streams



2. Prúdy príjmov

- Za akú hodnotu sú naši zákazníci skutočne ochotní zaplatiť?
- Za čo v súčasnosti platia?
- Ako v súčasnosti platia?
- Ako by najradšej platili?
- Akou mierou sa jednotlivé toky príjmov podieľajú na celkových príjmoch?

Modul 3: Prezentácia sociálneho podnikateľského plánu

(4 hodiny)

Cieľ modulu 3:

Vybavte účastníkov zručnosťami a sebadôverou, aby dokázali predniesť presvedčivý a stručný trojminútový prejav, ktorý je prispôsobený ich publiku a ktorý účinne sprostredkuje ich nápady, produkty alebo služby.

Podmodul 3.1 Úvod do trojminútového rozprávania (2 hodiny)

1. Úvod do 3-minútovej prezentácie

- Význam stručného vyjadrenia v rôznych kontextoch (napr. pri podnikaní, získavaní finančných prostriedkov, vytváraní sietí)
- Pochopenie štruktúry úspešného 3-minútového pitchingu

2. Tvorba prezentácie

- Identifikácia vášho hlavného posolstva
- Štruktúrovanie prezentácie:
 - "Háčik" - upútanie pozornosti počas prvých 30 sekúnd.
 - "Problém" - definovanie problému, ktorý riešite.
 - "Riešenie" - prezentácia vášho nápadu, produktu alebo služby.
 - "Výzva k akcii" - Čo chcete, aby vaše publikum urobilo ďalej?

Podmodul 3.2 Praktické 3-minútové prezentácie (2 hodiny)

3. Záverečné prezentácie a spätná väzba

- Každý účastník prednesie svoj prepracovaný 3-minútový príspevok
- Spätná väzba od facilitátora a kolegov zameraná na silné stránky a oblasti, ktoré je potrebné zlepšiť.
- Skupinová diskusia o kľúčových poznatkoch a skúsenostiach.
- Povzbudenie k ďalšiemu cvičeniu a zdokonaľovaniu nadhodov.

Školenie mentorov pre kurz sociálneho podnikania

Školenie mentorov pre kurz sociálneho podnikania je dôležitým krokom na zabezpečenie toho, aby mohli účinne viesť, podporovať a inšpirovať účastníkov počas ich vzdelávacej cesty. Mentori zohrávajú dôležitú úlohu pri formovaní myslenia, zručností a sebadôvery začínajúcich sociálnych podnikateľov a ich príprava si vyžaduje štruktúrovaný proces rozvoja. Nižšie je uvedený podrobný postup prípravy a školenia mentorov pre kurz sociálneho podnikania:

Mentori sú kľúčom k úspechu každého vzdelávacieho programu, najmä v takej dynamickej a vplyvnej oblasti, akou je sociálne podnikanie. Poskytujú odborné znalosti, skúsenosti a poradenstvo, ktoré účastníkom pomáhajú zorientovať sa v zložitých podmienkach zakladania a riadenia sociálnych podnikov. Aby boli mentori vo svojich úlohách efektívni, musia byť vyškolení nielen v obsahu kurzu, ale aj v mentorských zručnostiach vrátane koučovania, facilitácie a spätnej väzby. V tomto dokumente je načrtnutý komplexný proces školenia mentorov pre kurz sociálneho podnikania, ktorý zahŕňa kľúčové kroky od výberu mentora až po priebežnú podporu a hodnotenie.

1. Definovanie úloh a povinností mentora

Prvým krokom pri školení mentorov je jasné vymedzenie ich úloh a povinností. Mentor v kurze sociálneho podnikania je viac ako učiteľ alebo poradca; je koučom, facilitátorom a vzorom. Ich hlavnou úlohou je poskytovať poradenstvo, zdieľať vedomosti a podporovať účastníkov pri rozvíjaní ich nápadov v oblasti sociálneho podnikania. To zahŕňa pomoc účastníkom pri identifikácii sociálnych problémov, overovaní riešení, vývoji obchodných modelov, plánovaní udržateľnosti a meraní sociálneho vplyvu. Mentori zohrávajú kľúčovú úlohu aj pri poskytovaní konštruktívnej spätnej väzby, podpore kritického myslenia a podnecovaní účastníkov k vytváraniu sietí a spolupráci.

Definovanie týchto úloh a povinností je veľmi dôležité, pretože stanovuje očakávania a pomáha mentorom pochopiť rozsah ich zapojenia. Umožňuje tiež zosúladiť s cieľmi kurzu a pomáha určiť kompetencie potrebné na efektívne mentorovanie. Mentori by mali byť pripravení na spoluprácu s účastníkmi prostredníctvom individuálnych stretnutí, skupinových diskusií, seminárov a návštev v teréne. Musia byť pripravení zvládnuť rôznorodé potreby účastníkov, poskytovať im individuálnu podporu a prispôbiť tomu svoj mentorský štýl.

2. Identifikácia a výber mentorov

Výber mentorov je rozhodujúcim krokom v procese rozvoja. Účinnosť kurzu sociálneho podnikania do veľkej miery závisí od kvality a skúseností jeho mentorov. Pri výbere mentorov je nevyhnutné zohľadniť ich vzdelanie, odborné znalosti a skúsenosti v oblasti sociálneho podnikania aj mentorstva. Ideálni mentori by mali mať bohaté skúsenosti so zakladaním alebo riadením úspešných sociálnych podnikov alebo s prácou v odvetviach súvisiacich so sociálnymi inováciami, investovaním s vplyvom alebo udržateľným rozvojom. Mali by tiež dobre rozumieť miestnym sociálnym problémom a mať sieť, ktorá môže byť pre účastníkov prínosom.

Samotné odborné znalosti v oblasti sociálneho podnikania však nestačia. Potenciálni mentori by mali mať aj silné komunikačné, interpersonálne a facilitačné zručnosti. Mali by byť empatickí, otvorení a ochotní venovať čas a úsilie podpore účastníkov počas celého kurzu. Účinným spôsobom identifikácie potenciálnych mentorov sú sieťové podujatia, odporúčania miestnych sietí sociálnych podnikov alebo partnerstvá s organizáciami, ktoré majú skúsenosti so sociálnym podnikaním. Po identifikácii skupiny potenciálnych mentorov môže formálny výberový proces vrátane pohovorov a hodnotení pomôcť zabezpečiť výber najvhodnejších kandidátov.

3. Tvorba programu školenia pre mentorov

Ďalším krokom je navrhnuť komplexný program odbornej prípravy, ktorý mentora vybaví potrebnými zručnosťami a vedomosťami na efektívne vedenie účastníkov. Program odbornej prípravy mentorov by mal byť navrhnutý tak, aby pokrýval tri hlavné oblasti:

a. Znalosť obsahu

Mentori musia dôkladne poznať obsah kurzu, aby mohli účastníkom poskytnúť zmysuplné poradenstvo. Program odbornej prípravy by mal zahŕňať stretnutia o základoch sociálneho podnikania vrátane definovania sociálnych problémov, rozvoja obchodného modelu, merania vplyvu, marketingových stratégií, finančného plánovania a právnych aspektov. Mentori by mali byť oboznámení s rámcami, nástrojmi a prípadovými štúdiami, ktoré sa budú používať v kurze. Mali by tiež rozumieť miestnemu kontextu vrátane jedinečného sociálneho, ekonomického a regulačného prostredia, v ktorom budú účastníci pôsobiť.

b. Mentorské a facilitačné zručnosti

Mentorstvo je umenie, ktoré si vyžaduje špecifický súbor zručností. Program odbornej prípravy by mal zahŕňať moduly o aktívnom počúvaní, efektívnej komunikácii, poskytovaní konštruktívnej spätnej väzby, technikách koučovania a riešení konfliktov. Mentori by mali byť vyškolení v oblasti facilitácie skupinových diskusií, vedenia brainstormingových stretnutí a podpory vzájomného učenia sa účastníkov. Pri nácviku a rozvíjaní týchto zručností môžu mentorom účinne pomôcť cvičenia s hraním rolí a školenia založené na scenároch. Pochopenie psychológie učenia a dynamiky mentorských vzťahov môže mentorom pomôcť aj pri vytváraní podporného a motivujúceho prostredia.

c. Nástroje a zdroje pre mentoring

Pre efektívne mentorovanie je nevyhnutné poskytnúť mentorom správne nástroje a zdroje. Program odbornej prípravy by mal mentorov oboznámiť s rôznymi nástrojmi, ktoré im môžu pomôcť v procese mentoringu, ako je napríklad Business Model Canvas. Na uľahčenie virtuálnych mentorských stretnutí možno zahrnúť aj digitálne nástroje na komunikáciu, spoluprácu a riadenie projektov. Okrem toho by mentori mali mať prístup k úložisku vzdelávacích materiálov, prípadových štúdií, článkov a videí, ktoré môžu zdieľať s účastníkmi ako doplnkové zdroje.

4. Vedenie školení pre mentorov

Po vytvorení návrhu programu je ďalším krokom uskutočnenie školení pre mentorov. Tieto stretnutia by mali byť vysoko interaktívne a participatívne, aby sa zabezpečilo, že mentori budú zapojení a budú sa môcť učiť jeden od druhého. Školenie sa môže uskutočniť zmiešanou formou, pričom sa kombinujú osobné semináre s online zasadnutiami, aby sa zabezpečila flexibilita a prispôsobenie sa rôznym štýlom učenia.

Deň 1: Prvý deň školenia by sa mal zamerať na úvodnú časť, počas ktorej sa mentori oboznámia s cieľmi kurzu, učebnými osnovami a svojimi konkrétnymi úlohami. Toto stretnutie by malo poskytnúť prehľad obsahu, očakávaných výsledkov a štruktúry kurzu. Je to tiež príležitosť, aby sa mentori navzájom spoznali, prediskutovali svoje očakávania a podelili sa o svoje skúsenosti.

2. deň: Hlbší ponor do obsahu kurzu - Druhý deň by mal byť venovaný hlbšiemu ponoru do jednotlivých modulov obsahu kurzu. Mentori by sa mali zúčastniť na workshopoch, ktoré simulujú skúsenosti účastníkov s učením. To pomôže mentorom oboznámiť sa s materiálmi a vypracovať stratégie efektívneho vedenia účastníkov.

3. deň: Rozvoj mentorských zručností - Tretí deň by mal byť zameraný na mentorské a facilitačné zručnosti. Cvičenia s hraním rolí, simulované mentorské stretnutia a skupinové diskusie môžu pomôcť mentorom precvičiť si tieto zručnosti v kontrolovanom prostredí. Reálne scenáre a prípadové štúdie sa môžu použiť ako výzva pre mentorov a pomôcť im myslieť na vlastné nohy.

4. deň: Školenie o nástrojoch a zdrojoch - štvrtý deň by sa mal týkať nástrojov a zdrojov, ktoré budú mentori používať počas kurzu. Praktické školenie o tom, ako používať nástroje, ako sú Business Model Canvas, SROI a digitálne platformy, môže zvýšiť ich sebadôveru a schopnosť podporovať účastníkov.

5. Priebežná podpora a dohľad

Školenie mentorov nie je jednorazová aktivita; vyžaduje si neustálu podporu a dohľad. Po ukončení školení je dôležité poskytovať mentorom príležitosti na priebežné vzdelávanie. To možno dosiahnuť prostredníctvom pravidelných kontrolných stretnutí, webových seminárov, stretnutí vzájomného učenia a prístupu k novým zdrojom a prípadovým štúdiám. Vytváranie **spoločenstva mentorov z praxe**, kde sa mentori môžu deliť o svoje skúsenosti, výzvy a osvedčené postupy, môže tiež podporiť neustále zlepšovanie a spoluprácu.

Dozor je rovnako dôležitý. Pridelenie koordinátora alebo hlavného mentora, ktorý môže dohliadať na proces mentoringu, poskytovať usmernenia a zabezpečovať konzistentnosť, môže pomôcť udržať kvalitu mentoringu. Pravidelne by sa mali uskutočňovať stretnutia so spätnou väzbou s cieľom získať podnety od mentorov aj účastníkov, čo môže pomôcť identifikovať oblasti, ktoré je potrebné zlepšiť, a v prípade potreby poskytnúť cielenú podporu.

6. Hodnotenie efektívnosti mentora

Hodnotenie efektívnosti mentorov má zásadný význam pre zabezpečenie úspechu kurzu sociálneho podnikania. Mal by sa vytvoriť komplexný hodnotiaci rámec, ktorý by zahŕňal

kvalitatívne aj kvantitatívne ukazovatele. **Kvalitatívne hodnotenia** môžu zahŕňať spätnú väzbu od účastníkov o schopnosti mentorov viesť, podporovať a inšpirovať ich. Prieskumy, rozhovory a diskusie vo fokusových skupinách môžu poskytnúť cenné poznatky o skúsenostiach s mentorstvom. **Kvantitatívne hodnotenia** môžu zahŕňať meranie konkrétnych výsledkov, napríklad počtu účastníkov, ktorí úspešne vypracovali sociálne podnikateľské plány, spustili sociálne podniky alebo si zabezpečili financovanie a podporu.

Hodnotenie by sa malo uskutočniť aj so samotnými mentormi. Nástroje sebahodnotenia a vzájomného hodnotenia možno použiť na podporu reflexie ich mentorskej praxe, identifikáciu oblastí na zlepšenie a stanovenie osobných rozvojových cieľov. Na základe výsledkov hodnotenia možno poskytnúť ďalšie školenia alebo podporu na zvýšenie efektívnosti mentora.

7. Navrhovaný program ActSEnt Školenie mentorov

Nasledujúci program poskytuje 3-dňový vzdelávací program Train the Mentors, ktorý je možné realizovať online/osobne/ hybridnou formou:

Deň 1	
Online	RANNÉ SEDENIE
8.30 - 10.30	Privítanie a ukončenie <ul style="list-style-type: none"> - Prehľad projektu ActSEnt - Úvod do školenia Train the Mentors Moja úloha ako mentora ActSEnt <ul style="list-style-type: none"> - ActSEnt - očakávania/úlohy
10.30 - 12.30	Naučte sa myslieť a konať ako sociálny podnikateľ! - Úvod do sociálneho podnikania <ul style="list-style-type: none"> - Tímové cvičenie/súťaž na základe skutočných obchodných scenárov
12.30 - 13.30	OBEDOVÁ PRESTÁVKA
13.30 - 14.30	Sociálne podnikanie v miestnom/regionálnom kontexte <ul style="list-style-type: none"> - Budovanie vzťahu medzi ActSEnt a miestnou/regionálnou úrovňou
14.30- 16.30	Vývoj Business Model Canvas - spoločné základy <ul style="list-style-type: none"> - Koncepcia a štruktúra obchodného modelu

Deň 2	
Online	RANNÉ SEDENIE
8.30 - 10.30	Sila rozprávania príbehov Rozprávanie príbehov z rôznych perspektív (kultúrnej a neurovedeckej) <ul style="list-style-type: none"> - Každý má svoj príbeh - Rozvíjať "javiskovú prezentáciu" - Výber ihriska



10.30 - 12.30	Workshop o dizajnovom myslení <ul style="list-style-type: none">- Ako rozvíjať myšlienku sociálneho podnikania
12.30 - 13.30	OBEDOVÁ PRESTÁVKA
13.30 - 14.30	Business Canvas Generovanie sociálnych nápadov <ul style="list-style-type: none">- Koncepcia modelu business canvas
14.30- 16.30	Business Canvas <ul style="list-style-type: none">- Praktické vykonávanie

Deň 3	
Online	RANNÉ SEDENIE
8.30 - 12.30	Uzavretie spoločného základu AktuSEnt <ul style="list-style-type: none">- Hľadá sa cieľová skupina ActSEnt - sociálni podnikatelia- Dokončenie štruktúry plánu sociálneho podnikania ActSEnt
12.30 - 13.30	OBEDOVÁ PRESTÁVKA
13.30 - 16.30	ActSEnt Mentor - národný a projektový prístup <ul style="list-style-type: none">- Prezentácia partnerských krajín o prístupe k školeniam v oblasti sociálneho podnikania

Prílohy

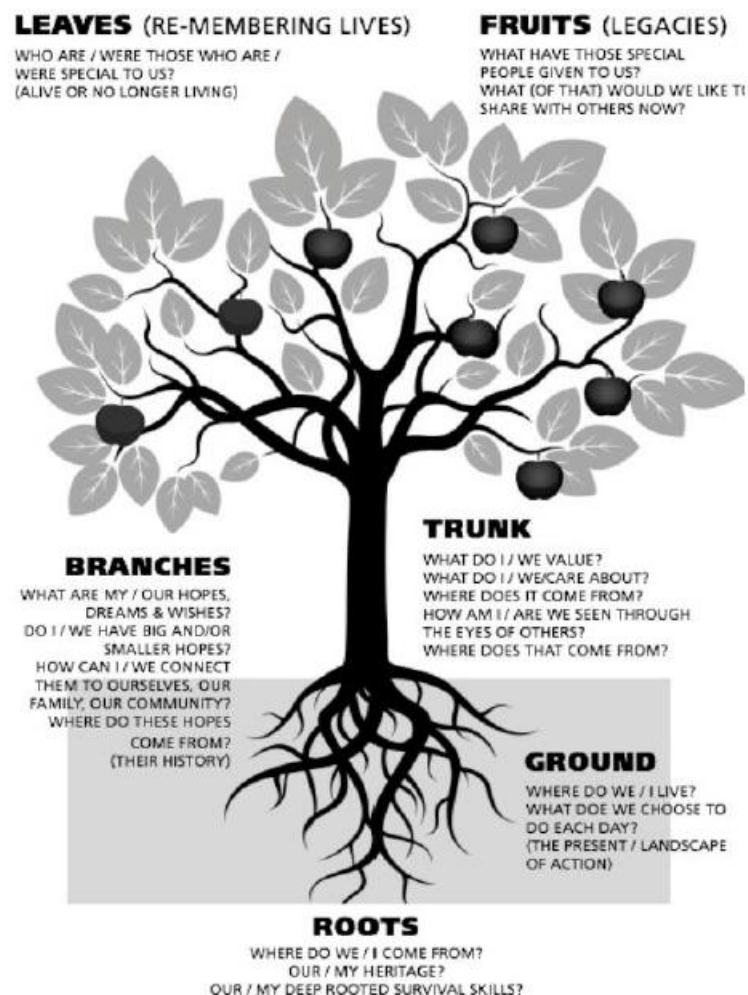
Cvičenia/aktivity na podporu motivácie a podnikania

Strom života

Kreslenie "Stromu života" - (od jednotlivca ku kolektívu - príbehy budúcnosti) (REPSSI a Nadácia Dulwich Centre v Frühmann et al, 2016). Tento prístup môže slúžiť na individuálnu a skupinovú prácu.

Požiadanie účastníkov, aby zostavili strom života, môže pomôcť pochopiť ich hodnoty a vášne - zistenie, o čo sa usilujú a čo si cenia, môže pomôcť pri vytváraní udržateľného sociálneho podniku s vplyvom na komunitu v budúcnosti.

Základná štruktúra individuálnej a/alebo skupinovej práce je uvedená nižšie:



Keď si každý vytvorí svoj individuálny strom, môže sa uskutočniť výstava "lesa života" a môžu sa zdieľať a premýšľať príbehy, aj príbehy spojené s budúcnosťou (túžby, želania, čo chceme dať svetu). Dôležité je hľadať (posilňujúce) podobnosti, aby sa budoval pocit spolupatričnosti. Ide o prechod od individuálneho ku kolektívnemu ("jednota v rozmanitosti") (StoryTeller, 2019).

Rozdelenie času: 30 minút

Moja sociálna firma

S cieľom zvýšiť záujem účastníkov o vytvorenie vlastného sociálneho podniku, po identifikácii ich hodnôt pomocou Stromu života, možno na ďalšiu podporu sebauvedomenia a proaktivity použiť nástroj "Môj sociálny podnik", ktorý mapuje hodnoty človeka a spôsoby, akými môže prispieť k podpore týchto hodnôt. Účastníci môžu tento nástroj použiť na vypracovanie prvého návrhu podnikateľského nápadu, ktorý by ich motivoval alebo ktorý ich inšpiroval.

Základné hodnoty sú osvedčeným generátorom sociálnych podnikov, preto vizualizácia týchto hodnôt, zručností a činností v jednoduchom nástroji pomáha definovať prvky možného budúceho podniku. Po vyplnení nástroja by ho mal mentor skontrolovať a poskytnúť účastníkom osvedčené postupy podobné témam, ktoré každý účastník zahrnul do nástroja, aby ich ďalej motivoval k pochopeniu, že každý môže byť tvorcom zmien.

MY VALUES (WHY I HELP)	MY SKILLS (HOW I HELP)	MY CONTRIBUTION (WHO I HELP)	MY NETWORK (WHO HELPS ME)

Rozdelenie času: 30 minút

Zmapujte svoju komunitu

Po určitej identifikácii základných hodnôt môže byť užitočné zmapovať komunitu, ktorá by mohla byť ovplyvnená tými istými hodnotami a aktivitami. Hodnotenie potrieb komunity je dôležitým krokom na odhalenie rôznych potrieb a perspektív komunity bez ohľadu na jej veľkosť (môže ísť o mesto, región, rodinu atď.), teda aj možnej budúcej sociálnej alebo kultúrnej iniciatívy. Aktivita mapovania komunity privedie účastníkov k tomu, aby:

- Identifikovať, kto je ich komunita a ako je štruktúrovaná.
- Uvedomiť si, aké potreby môže mať ich komunita.
- Diskutujte o tom, ako by mohli zlepšiť svoju komunitu

- Vytvárať nápady na zlepšenie komunity, ktoré by mohli byť základom pre budúcu sociálnu alebo kultúrnu iniciatívu.




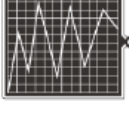
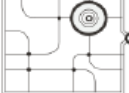
Časová dotácia: 20 minút

Definícia problému

V tomto cvičení sú účastníci vedení štruktúrovaným procesom, aby definovali problém, ktorý chcú vyriešiť. Začnú brainstormingom a spíšu si všetky problémy súvisiace s ich projektom alebo podnikateľským nápadom. Účastníci potom zúžia svoje zameranie na najkritickejší problém a zabezpečia, aby bol konkrétny, merateľný a relevantný.

Problem definition

Use this to find and define the issue

	What is the issue?	
	Who is it a problem for?	
	What social/cultural factors shape this problem?	
	What evidence do you have that this is a significant problem?	
	Can you think of this problem in a different way? Can you reframe it?	

Source: Kimbell and Juber, 2012. The Social Design Methods Menu

Rozdelenie času: 30 minút

Dizajnové myslenie

Účastníci sa zapoja do cieleného cvičenia, ktoré je v súlade s jednou z piatich fáz Design Thinking: Vcítiť sa, Definovať, Vymyslieť, Prototypovať alebo Testovať. Cvičenie bude prispôbené tak, aby rozvíjalo zručnosti a poznatky špecifické pre danú fázu a pomáhalo účastníkom napredovať v procese navrhovania.

S T A G E	EMPHATISE	DEFINE	IDEATE	PROTOTYPE	TEST
A C T I V I T Y	Ensure deep and empathic understanding of a certain situation or problem	Define a clear problem based on user needs	Create as many ideas as possible and choose one idea/solution to work on	Create a (cheap) physical prototype	Test the solution and collect feedback
M E T H O D	Read, observe and Interview the target group, choose a specific persona	Interpret and synthesise collected data and define a human-centred (3 rd person) problem	Brainstorm, brainwrite, hot potato, SCAMPER, thinking hat, meditate, choose with dotmocracy (or similar)	Draw, build, use Lego, create simulation, rehearse act	Distribute solution among community, collect feedback, reiterate



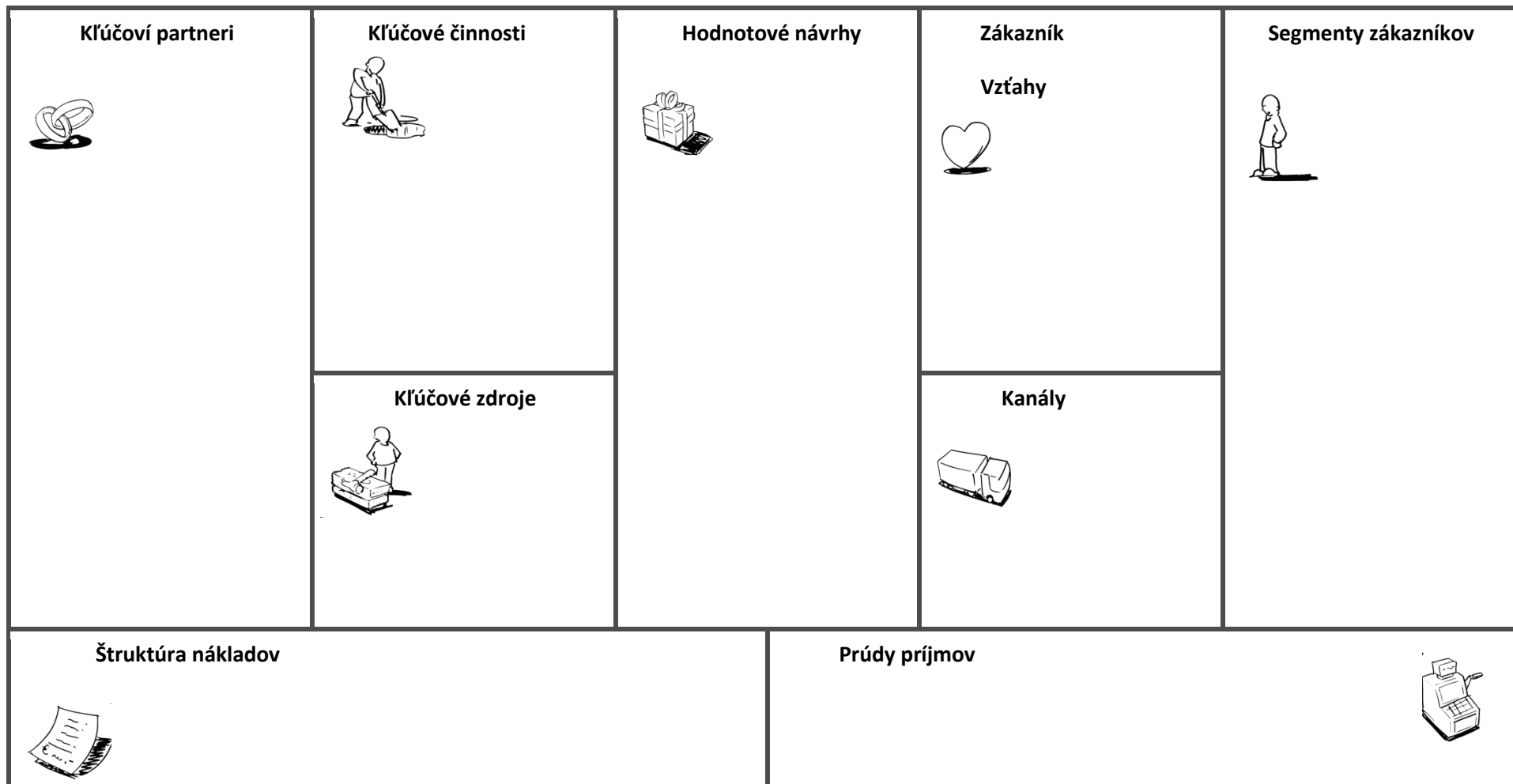
ActSEnt

ACTIVE SOCIAL ENTREPRENEURS

Šablóna Social Business Model Canvas



Funded by
the European Union



Názov nápadu/projektu

Názov navrhovateľa

Mesto / región

1. HODNOTOVÉ NÁVRHY

Akú hodnotu poskytujeme zákazníkovi?

Ktorý z problémov našich zákazníkov pomáhame riešiť?

Aké balíky produktov a služieb ponúkame jednotlivým segmentom zákazníkov?

Ktoré potreby zákazníkov uspokojujeme?

CHARAKTERISTIKA [Novosť / Výkon / Prispôsobenie / "Vykonávanie práce"/ Dizajn / Značka / Štatút / Cena / Zníženie nákladov / Zníženie rizika / Dostupnosť / Pohodlie / Použitelnosť]

Value
Propositions



2. SEGMENTY ZÁKAZNÍKOV

Customer
Segments

Pre koho vytvárame hodnotu?

Kto sú naši najdôležitejší zákazníci?

Masový trh / Niche Market / Segmentovaný / Diverzifikovaný / Viacstranná platforma



3. VZŤAHY SO ZÁKAZNÍKMI

Customer
Relationships

Aký typ vzťahu má každý z našich zákazníkov

Segmenty od nás očakávajú, že s nimi budeme spolupracovať a udržiavať ich?

Ktoré z nich sme vytvorili?

Ako sú integrované so zvyškom nášho obchodného modelu?

Aké sú náklady na ne?

PRÍKLADY [Osobná asistencia / Špecializovaná osobná asistencia / Samoobsluha / Automatizované služby / Komunity / Spoluvytváranie]



4. KLÚČOVÍ PARTNERI

Kto sú naši kľúčoví partneri?

Kto sú naši kľúčoví dodávatelia?

Ktoré kľúčové zdroje získavame od partnerov?

Ktoré kľúčové činnosti partneri vykonávajú?

Optimalizácia a hospodárnosť / Zníženie rizika a neistoty / Získanie konkrétnych zdrojov a činností

Key
Partnerships



5. KLÚČOVÉ ČINNOSTI

Aké kľúčové činnosti si vyžadujú naše hodnotové ponuky?

Naše distribučné kanály?

Vzťahy so zákazníkmi?

Toky príjmov?

Výroba / Riešenie problémov / Platforma/sieť

Key
Activities



6. KĹÚČOVÉ ZDROJE

Aké kľúčové zdroje si vyžadujú naše hodnotové ponuky?

Naše distribučné kanály? Vzťahy so zákazníkmi?

Príjmové toky?

TYPY ZDROJOV [Fyzické / Intelektuálne (patenty na značky, autorské práva, údaje) / Ľudské / Finančné]

Key
Resources



7. KANÁLY

Prostredníctvom ktorých kanálov chcú byť naše segmenty zákazníkov oslovené?

Ako ich teraz oslovujeme?

Ako sú naše kanály integrované?

Ktoré z nich fungujú najlepšie?

Ktoré z nich sú nákladovo najefektívnejšie?

Channels



Ako ich integrujeme do rutinných postupov zákazníkov?

FÁZY KANÁLOV: 1. Informovanosť - Ako zvyšujeme povedomie o produktoch a službách našej spoločnosti? / 2. Hodnotenie - Ako pomôžeme zákazníkovi zhodnotiť ponuku hodnoty našej organizácie? / 3. Nákup - Ako umožníme zákazníkovi zakúpiť konkrétne produkty a služby? / 4. Dodanie - Ako zákazníkovi doručíme Hodnotovú ponuku? / 5. Popredaj - Ako poskytneme zákazníkovi podporu po nákupe?

8. ŠTRUKTÚRA NÁKLADOV

Aké sú najdôležitejšie náklady spojené s našim obchodným modelom?

Ktoré kľúčové zdroje sú najdrahšie?

Ktoré kľúčové aktivity sú najdrahšie?



JE VAŠA FIRMA VIAC: (zameraný na vytváranie hodnôt, ponuka nízkej ceny, maximálna automatizácia, rozsiahly outsourcing) / Hodnota (zameraný na vytváranie hodnôt, ponuka prémiovej hodnoty)

CHARAKTERISTIKY VZORKY: Fixné náklady (mzdy, nájomné, služby) / Variabilné náklady / Úspory z rozsahu / Úspory z rozsahu

9. PRÚDY PRÍJMOV

Za akú hodnotu sú naši zákazníci skutočne ochotní zaplatiť?

Za čo v súčasnosti platia?

Revenue
Streams





Ako v súčasnosti platia?

Ako by najradšej platili?

Akou mierou prispievajú jednotlivé toky príjmov k celkovým príjmom?

TYPY: Predaj majetku / Poplatok za používanie / Predplatné / Požičiavanie / Prenájom / Lízing / Licencie / Sprostredkovateľské poplatky / Reklama

FIXOVANÉ CENY: Cenníková cena / Závislá na funkcii produktu / Závislá na segmente zákazníkov / Závislá na objeme

DYNAMICKÉ OCEŇOVANIE: Vyjednávanie (vyjednávanie) / Riadenie výnosov / Trh v reálnom čase

Zoznam obecných výziev

Tento zoznam poskytuje inšpiráciu pre školiteľov/mentorov, pokiaľ ide o výzvy a problémy, ktoré sú vhodné pre nápady a riešenia v oblasti sociálneho podnikania.

Starnúca populácia a starostlivosť o starších ľudí

Vzhľadom na starnúcu populáciu v mnohých obciach rastie potreba služieb a podpory prispôsobenej seniorom. Sociálne podniky môžu vytvárať programy starostlivosti o starších ľudí, riešenia bývania prispôsobené veku alebo technologické riešenia na zvýšenie nezávislosti a kvality života starších ľudí.

Prepravná služba pre seniorov:

Nápady:

- Založte prepravnú službu pre seniorov, ktorí potrebujú pomoc pri dochádzaní na lekárske vyšetrenia, nákupy potravín, spoločenské výlety a iné pochôdzky:
- Zabezpečenie prepravy od dverí k dverám pomocou špeciálne vybavených vozidiel s funkciami pre bezbariérový prístup.
- Zamestnajte vyškolených vodičov, ktorí sú priateľskí a dokážu pomôcť seniorom s pomôckami na pohyb.
- Ponúka flexibilné plánovanie, aby sa prispôbilo rôznym potrebám a preferenciám seniorov.
- Spolupracujte s poskytovateľmi zdravotnej starostlivosti, centrami pre seniorov a komunitami dôchodcov s cieľom propagovať služby.
- Účtovať klientom za pravidelnú prepravu na základe najjazdených kilometrov, času alebo predplatného.

Agentúra domácej starostlivosti:

Nápady:

- Založte agentúru domácej starostlivosti, ktorá ponúka personalizovanú pomoc a podporné služby pre seniorov žijúcich doma. Obchodný model:
- Zamestnajte certifikovaných opatrovateľov, ktorí vám budú robiť spoločnosť, zabezpečovať osobnú starostlivosť, pripravovať jedlo, pripomínať lieky a vykonávať ľahký upratovací servis.
- Vykonajte posúdenie s cieľom vytvoriť prispôsobené plány starostlivosti na základe individuálnych potrieb a preferencií.
- Ponúkajte náhradnú starostlivosť pre rodinných opatrovateľov, ktorí potrebujú dočasnú úľavu.

- Spolupracujte so zdravotníckymi pracovníkmi a sociálnymi pracovníkmi pri koordinácii komplexnej starostlivosti o klientov.
- Účtujte si hodinové sadzby alebo mesačné balíky podľa úrovne poskytovanej starostlivosti.

Fitness a wellness centrum pre seniorov:

Nápady:

- Otvorenie fitnes a wellness centra určeného špeciálne pre seniorov na podporu fyzickej aktivity, sociálnej angažovanosti a celkovej pohody:
- Ponuka cvičení prispôbených potrebám seniorov, ako sú jemná joga, aerobik na stoličke, posilňovanie a cvičenia na udržanie rovnováhy.
- Poskytovať wellness programy vrátane vzdelávania o výžive, zdravotných prehliadok a seminárov o zvládaní stresu.
- Vytvorte podporné a príjemné prostredie, ktoré podporuje sociálnu interakciu a budovanie komunity.
- Spolupracujte s poskytovateľmi zdravotnej starostlivosti a komunitami seniorov s cieľom odporučiť klientov a spolupracovať na iniciatívach v oblasti wellness.
- Vyberajte členské poplatky alebo balíky kurzov a ponúknite zľavy pre seniorov.

Program starostlivosti o pamäť a podpory demencie:

Nápady:

- Rozvíjať špecializovaný program zameraný na starostlivosť o pamäť a podporu pri demencii pre seniorov a ich rodiny:
- Školenie zamestnancov v technikách starostlivosti o osoby s demenciou a v súcitnej komunikácii.
- Navrhnuť aktivity a terapie, ktoré stimulujú kognitívne funkcie a zvyšujú kvalitu života osôb s demenciou.
- Ponuka podporných skupín a vzdelávacích seminárov pre rodiny a opatrovateľov.
- Spolupracujte so zdravotníckymi pracovníkmi a odborníkmi na starostlivosť o pamäť s cieľom poskytovať komplexné služby.
- Vyberajte poplatky na základe účasti na programe s možnosťou súkromnej platby a poistenia.

Poskytovateľ technologických riešení pre starších ľudí:

Nápady:

- Vytvorte firmu, ktorá ponúka technologické riešenia prispôbené seniorom, ako sú inteligentné domáce zariadenia, telezdravotnícke služby a komunikačné nástroje. Obchodný model:

- Poskytovanie poradenských a inštalačných služieb pre technologické produkty vhodné pre seniorov, ktoré zvyšujú bezpečnosť a nezávislosť v domácnosti.
- Vyvíjajte prispôsobené aplikácie alebo platformy na telemedicínske konzultácie, pripomienkovanie liekov a núdzové upozornenia.
- Ponúkať školenia a priebežnú technickú podporu pre seniorov a ich rodiny.
- Spolupracujte s poskytovateľmi zdravotnej starostlivosti a poisťovňami na podpore zavádzania technológií medzi seniormi.
- Spoplatnite predaj produktov, inštalačné služby a plány podpory založené na predplatnom.

Vzdelávanie a rozvoj mládeže

Sociálne podnikanie môže zohrávať úlohu pri zlepšovaní výsledkov vzdelávania a podpore rozvoja mládeže. Iniciatívy môžu zahŕňať mimoškolské programy, mentorské siete alebo technologické riešenia vzdelávania, ktoré riešia nerovnosti vo vzdelávaní.

Mimoškolské programy obohacovania:

Nápady:

- Navrhňte mimoškolské programy, ktoré zahŕňajú výtvarné a remeselné činnosti, hodiny hudby, šport, kódovanie a aktivity STEM.
- Spolupracujte s miestnymi inštruktormi, trénermi a pedagógmi na vedení špecializovaných seminárov a kurzov.
- Ponúknite flexibilné možnosti plánovania, aby ste sa prispôbili pracujúcim rodičom.
- Zabezpečenie dopravných služieb pre študentov do a z programu.
- Vyberať školné alebo účastnícke poplatky podľa dĺžky trvania programu a ponuky.

Centrum pre rozvoj detí v ranom detstve:

Nápady:

- Poskytovanie predškolského vzdelávania, dennej starostlivosti a programov pripravenosti na škôlku pre malé deti.
- Ponúka učebné osnovy založené na hre, ktoré sa zameriavajú na sociálno-emocionálny rozvoj, kognitívne zručnosti a ranú gramotnosť.
- Spolupracujte s odborníkmi na vývoj dieťaťa, logopédmi a ergoterapeutmi s cieľom podporiť individuálne potreby detí.
- Organizujte rodičovské semináre, podporné skupiny a aktivity zamerané na zapojenie rodiny.
- Vyberajte školné na základe možností zápisu (napr. denné, externé, denné) a ponúknite finančnú pomoc rodinám s nízkymi príjmami.

Vzdelávanie v prírode a prírodné tábory:

Nápady:

- Organizujte tábory v prírode, dobrodružstvá v divočine a zážitky v prírode pre žiakov základných škôl.
- Spolupracujte s environmentálnymi pedagógmi, strážcami parku a prírodovedcami pri vedení vzdelávacích programov.
- Zabezpečte praktické aktivity, ako sú turistika, záhradkárstvo, pozorovanie divokej prírody a ekologické remeslá.
- Podporujte tímovú prácu, vodcovské zručnosti a environmentálne povedomie prostredníctvom zážitkového učenia.
- Vyberajte poplatky za tábor alebo hľadajte sponzorov od environmentálnych organizácií a podnikov.

Vzdelávacie semináre o zdraví a wellness:

Nápady:

- Pripravte interaktívne workshopy o výžive, fyzickej aktivite, všímvosti a osobnej hygiene.
- Spolupracujte so zdravotníckymi pracovníkmi, odborníkmi na výživu a fitness inštruktormi, aby ste poskytli pútavé lekcie.
- Zapojte hry, ukážky a interaktívne aktivity, aby bolo učenie zábavné a nezabudnuteľné.
- Spolupracujte so školami, združeniami rodičov a učiteľov a zdravotníckymi organizáciami na podporu iniciatív v oblasti wellness.
- Vyberajte poplatky za semináre alebo hľadajte finančné prostriedky prostredníctvom grantov a sponzorstva na pokrytie nákladov na program.

Mobilné služby alebo služby starostlivosti o deti na požiadanie:

Nápady:

- Vytvorte mobilnú službu starostlivosti o deti, ktorá ponúka opatrovanie a starostlivosť o deti na požiadanie v domácnostiach alebo na dočasných miestach. Obchodný model:
- Nábor kvalifikovaných opatrovateľov a opatrovateliek s overenou minulosťou na poskytovanie služieb starostlivosti o deti v domácnosti.
- Ponúknite flexibilné plánovanie pre rodičov, ktorí potrebujú príležitostnú starostlivosť o deti počas pracovného času, stretnutí alebo podujatí.
- Poskytovanie pohotovostných služieb starostlivosti o deti a rezervácií na poslednú chvíľu.

Inkluzívne vzdelávanie a podpora špeciálnych potrieb

Zabezpečenie inkluzívneho vzdelávania detí so zdravotným postihnutím a špeciálnymi potrebami je v mnohých obciach výzvou. Sociálni podnikatelia môžu vyvíjať inkluzívne školy, riešenia asistenčných technológií alebo advokačné programy na podporu inkluzívnych politík.

Centrum terapeutických hier a senzorickej integrácie:

Nápady:

- Vytvorenie terapeutického centra hry a senzorickej integrácie, ktoré ponúka aktivity a intervencie založené na zmysloch pre deti so špeciálnymi potrebami:
- Navrhnete prostredie vhodné pre zmysly a priestory na hranie vybavené špecializovaným vybavením a zmyslovými pomôckami.
- Poskytovanie ergoterapeutických, logopedických a fyzioterapeutických služieb na riešenie vývinových problémov.
- Ponúkať herné skupiny pre rodičov a deti a podporné programy pre rodiny zamerané na senzorickejšiu integráciu a včasnú intervenciu.
- Spolupracujte s poskytovateľmi zdravotnej starostlivosti, pediatrami a školami s cieľom podporiť komplexný vývoj dieťaťa.
- Usporiadajte komunitné podujatia a workshopy o zmyslovom povedomí a inkluzívnych herných postupoch.
- Generovať príjmy z poplatkov za sedenie, členstva a úhrad poistenia za terapeutické služby.

Špecializované vzdelávanie a tréning životných zručností:

Nápady:

- Rozvíjať podnikanie, ktoré ponúka špecializované vzdelávacie programy a tréningy životných zručností pre jednotlivcov so špeciálnymi potrebami, ktorí prechádzajú do dospelosti. Podnikateľský model:
- Poskytovanie odbornej prípravy, pracovného poradenstva a programov pripravenosti na povolanie pre mladých dospelých so zdravotným postihnutím.
- Ponúkať workshopy zamerané na zručnosti v oblasti nezávislého života, ktoré sa zameriavajú na každodenný život, sociálne zručnosti a sebaobhajovanie.
- Spolupracujte so zamestnávateľmi, agentúrami pre pracovnú rehabilitáciu a komunitnými partnermi s cieľom uľahčiť umiestňovanie na pracovné miesta a stáže.
- Poskytovať priebežnú podporu a poradenstvo s cieľom podporiť dlhodobý úspech a nezávislosť.

- Spolupracujte s agentúrami poskytujúcimi služby pre osoby so zdravotným postihnutím a vládnyimi programami s cieľom zabezpečiť financovanie vzdelávacích iniciatív.
- Generovať príjmy prostredníctvom školného, zmlúv o odbornom vzdelávaní a partnerstiev so zamestnávateľmi.

Program inkluzívneho umenia a scénického umenia:

Nápady:

- Vytvorte inkluzívny umelecký program alebo umelecký súbor, ktorý privíta jednotlivcov so všetkými schopnosťami, aby sa zúčastňovali na tvorivých a výrazových aktivitách. Obchodný model:
- Ponúka inkluzívne umelecké kurzy, workshopy a skúšky divadla, tanca, hudby a výtvarného umenia.
- Organizujte inkluzívne predstavenia a komunitné prehliadky na podporu umeleckého prejavu a kultúrnej rozmanitosti.
- Spolupracujte s umelcami, výkonnými umelcami a umeleckými pedagógmi, ktorí majú skúsenosti s inkluzívnymi postupmi.
- Poskytovať štipendiá a finančnú pomoc s cieľom zabezpečiť dostupnosť pre účastníkov z rôznych prostredí.
- Spolupracujte so školami, komunitnými centrami a umeleckými organizáciami s cieľom rozšíriť dosah a vplyv.
- Získajte príjmy z poplatkov za program, predaja vstupeniek na predstavenia a sponzorských príspevkov od miestnych podnikov a organizácií.

Nakladanie s odpadom a recyklácia

Obce často zápasia s problémami v oblasti likvidácie a recyklácie odpadu. Sociálni podnikatelia môžu zaviesť inovatívne recyklačné technológie, iniciatívy na zvýšenie recyklácie alebo komunitné systémy nakladania s odpadom, ktoré podporujú udržateľnosť a znižujú množstvo skládkovaného odpadu.

Recyklácia a renovácia odpadu:

Nápady:

- Zriadiť zberné miesta pre použitú elektroniku (napr. počítače, smartfóny, televízory) v spolupráci s podnikmi a obcami.
- Demontáž a oddelenie komponentov na recykláciu a renováciu.
- Zrekonštruujte funkčnú elektroniku na ďalší predaj alebo darovanie komunitám s nízkymi príjmami.

- Zabezpečenie súladu s predpismi o elektronickom odpade a environmentálnymi normami.
- Získajte príjmy z predaja renovovanej elektroniky, surovín alebo recyklačných služieb.

Výroba upcyklovaných výrobkov:

Nápady:

- Zdrojom vyradených materiálov, ako je textil, sklo alebo plasty, sú miestne toky odpadu.
- Navrhujte a vyrábajte upcyklované výrobky, ako je nábytok, doplnky alebo bytové dekorácie.
- Predávajte výrobky prostredníctvom online platforiem, miestnych trhov alebo ekologických obchodov.
- Spolupracujte s umelcami, dizajnérmi a remeselníkmi na vytváraní jedinečných upcyklovaných predmetov.
- Získajte príjmy z predaja výrobkov, zákazkových objednávok a seminárov o upcyklácii.

Vzdelávanie a osvetová činnosť v oblasti recyklácie prostredníctvom mobilných zariadení:

Nápady:

- Vytvoriť mobilnú jednotku (napr. dodávku, prívos) vybavenú vzdelávacími materiálmi a interaktívnymi exponátmi o recyklácii.
- Navštevujte školy, komunitné podujatia a verejné priestranstvá, aby ste získali praktické skúsenosti.
- Spolupracujte s miestnymi samosprávami, školami a neziskovými organizáciami pri financovaní a propagácii programu.
- Ponúkať workshopy, prezentácie a ukážky o znižovaní množstva odpadu a recyklácii.
- Generovať príjmy prostredníctvom sponzorstva, grantov a poplatkov za vzdelávacie programy.

Environmentálna udržateľnosť

Obce čelia rôznym environmentálnym výzvam, od kvality ovzdušia a vody až po prispôsobenie sa zmene klímy. Sociálne podniky môžu vyvíjať riešenia, ako sú projekty obnoviteľných zdrojov energie, zelená infraštruktúra alebo ekologické výrobky a služby.

Obchod s opakovane použiteľnými výrobkami:

Nápady:

- Otvorenie maloobchodného obchodu špecializovaného na opakovane použiteľné a udržateľné výrobky s cieľom znížiť množstvo jednorazových plastov a odpadu:

- Ponúknite rôzne predmety na opakované použitie, ako sú nákupné tašky, fľaše na vodu, príbory, nádoby na jedlo a látkové plienky.
- Získajte ekologické a eticky vyrobené produkty od miestnych dodávateľov a udržateľných značiek.
- Vzdelávať zákazníkov o environmentálnych výhodách opakovane použiteľných výrobkov prostredníctvom seminárov a vzdelávacích materiálov.
- Spolupracujte so školami, podnikmi a komunitnými organizáciami na podpore udržateľného života.
- Získajte príjmy z predaja produktov, online objednávok a seminárov.

Obchod s potravinami bez odpadu:

Nápady:

- Spustíte obchod s potravinami, ktorý minimalizuje odpad z obalov tým, že ponúka voľne ložené potraviny a domáce potreby. Obchodný model:
- Predaj širokého sortimentu voľne ložených potravín (napr. obilie, orechy, korenie) a výrobkov pre domácnosť (napr. mydlo, čistiace prostriedky) bez obalov.
- Poskytnite zákazníkom opakovane použiteľné nádoby a tašky na plnenie ich nákupov.
- Spolupracujte s miestnymi farmármi a dodávateľmi, aby ste mohli ponúkať čerstvé produkty a tovar z miestnych zdrojov.
- Ponúkajte vzdelávacie semináre o bezodpadovom živote, kompostovaní a udržateľných nákupných návykoch.
- Spoplatnite výrobky podľa hmotnosti a ponúknite programy členstva pre stálych zákazníkov.

Ekologické čistiace služby:

Nápady:

- Založte si upratovaciu spoločnosť, ktorá používa ekologické čistiace prostriedky a postupy na čistenie obytných a komerčných priestorov. Obchodný model:
- Používajte netoxické, biologicky odbúrateľné čistiace prostriedky a metódy, aby ste minimalizovali vplyv na životné prostredie.
- Ponúka upratovacie služby pre domácnosti, kancelárie a podniky a zdôrazňuje výhody ekologického upratovania.
- Poskytovanie ďalších služieb, ako sú poradenstvo v oblasti organizovania, odstraňovania odpadu a znižovania množstva odpadu.
- Vzdelávajte klientov o udržateľných postupoch čistenia a podporujte používanie opakovane použiteľných čistiacich prostriedkov.
- Účtujte konkurenčné ceny na základe balíkov služieb a frekvencie čistenia.

Kľúčovou oblasťou pre sociálne podnikanie môže byť riešenie potravinových púští a podpora prístupu k zdravým a cenovo dostupným potravinám. Iniciatívy ako mestské poľnohospodárstvo, komunitné záhrady, potravinové družstvá alebo mobilné trhy môžu zlepšiť potravinovú bezpečnosť a výsledky v oblasti výživy.

Mestské poľnohospodárstvo a komunitné záhrady:

Nápady:

- Identifikujte voľné pozemky alebo nevyužité priestory na zriadenie mestských fariem alebo komunitných záhrad.
- Pestujte rôzne sezónne plodiny s využitím udržateľných poľnohospodárskych postupov (napr. ekologické, hydroponické, vertikálne poľnohospodárstvo).
- Predávajte čerstvé produkty na farmárskych trhoch, prostredníctvom predplatného komunitou podporovaného poľnohospodárstva (CSA) alebo v miestnych obchodoch.
- Ponúknite záhradnícke workshopy, kurzy a dobrovoľnícke príležitosti na zapojenie komunity.
- Získajte príjmy z predaja produktov, workshopov a sponzorstva od miestnych podnikov.

Služba dodávania zdravých jedál:

Nápady:

- Vypracujte jedálny lístok s vyváženými jedlami pripravenými šéfkuchárom z čerstvých surovín z miestnych zdrojov.
- Ponúkajte stravovacie plány prispôbené stravovacím preferenciám (napr. vegetariánske, bezlepkové, nízkosacharidové).
- Poskytovanie predplatených služieb donášky jedla s flexibilnými možnosťami objednávania.
- Spolupracujte s miestnymi farmami a dodávateľmi s cieľom podporiť regionálne potravinové systémy.
- Predaj služieb prostredníctvom online platforiem, sociálnych médií a partnerstiev s fitness centrami alebo wellness komunitami.

Znižovanie množstva potravinového odpadu a jeho zhodnocovanie:

Nápady:

- Značný potravinový odpad, ktorý vzniká v celom potravinovom dodávateľskom reťazci. Riešenie: Obchodný model: Vytvoriť podnik, ktorý znižuje plytvanie potravinami tým, že zhodnocuje prebytočné potraviny a prerobuje ich tým, ktorí ich potrebujú:
- Spolupracujte s predajcami potravín, reštauráciami a stravovacími zariadeniami pri zbere prebytočných potravín, ktoré by sa inak vyhodili.

- Triedenie a distribúcia získaných potravín do potravinových bánk, útulkov a komunitných organizácií.
- Implementovať programy na zhodnocovanie potravín, ktoré sú v súlade s predpismi a usmerneniami o bezpečnosti potravín.
- Ponúkať podnikom poradenské služby v oblasti stratégií znižovania množstva potravinového odpadu.
- Získavanie príjmov z poplatkov za služby, darov a grantového financovania programov na obnovu potravín.

Zdravie a wellness

Iniciatívy zamerané na zlepšenie verejného zdravia, služieb duševného zdravia alebo podporu zdravého životného štýlu môžu mať významný vplyv na blahobyt obcí. Sociálne podniky môžu vyvíjať inovatívne zdravotnícke technológie, komunitné wellness centrá alebo programy zamerané na populáciu s nedostatočnými službami.

Fitness štúdio alebo posilňovňa:

Nápady:

- Vyberte si miesto s vysokou návštevnosťou a dostupnosťou pre cieľové demografické skupiny.
- Ponuka rôznych fitness kurzov, ako sú joga, pilates, silový tréning a kardio cvičenie.
- Poskytovanie personalizovaných tréningov a hodnotenia kondície pre členov.
- Zavedenie flexibilných plánov členstva (napr. mesačné predplatné, balíčky tried).
- Hostovanie komunitných podujatí, seminárov a wellness výziev s cieľom zapojiť členov.

Doprava a mobilita

Zlepšenie verejnej dopravy, zníženie dopravných zápch a podpora možností udržateľnej mobility (napr. zdieľanie bicyklov, zdieľanie jász, elektrické vozidlá) môže výrazne ovplyvniť kvalitu života v mestách. Sociálni podnikatelia môžu vytvárať platformy alebo služby, ktoré zlepšujú dostupnosť a znižujú vplyv na životné prostredie.

Služba čistenia a detailného čistenia vozidiel:

Nápady:

- Investujte do prenosných čistiacich zariadení a ekologických čistiacich prostriedkov.
- Ponúkajte služby čistenia automobilov priamo na mieste v domoch, kanceláriách alebo na parkoviskách zákazníkov.

- Poskytovanie rôznych balíkov služieb, ako je umývanie exteriéru, vysávanie interiéru a detailné čistenie.
- Zavedenie modelu predplatného pre stálych zákazníkov.
- Inzerujte prostredníctvom sociálnych médií, miestnych publikácií a partnerstiev s podnikmi súvisiacimi s automobilmi.

Cenovo dostupné bývanie

Mnohé mestá čelia nedostatku bytov a problémom s ich cenovou dostupnosťou. Sociálni podnikatelia môžu vytvoriť modely cenovo dostupného bývania, ako sú komunitné pozemkové fondy, družstevné bývanie alebo inovatívne mechanizmy financovania, ktoré uprednostňujú sociálny vplyv pred čisto finančnými výnosmi.

Mobilné služby pre ľudí bez domova:

Nápady:

- Spustenie mobilnej služby, ktorá poskytuje pomoc a podporu osobám bez domova žijúcim v dočasných prístreškoch alebo na ulici. Ponúknite základné veci, ako sú potraviny, hygienické súpravy a prepojenie na zdroje bývania a sociálne služby.
- Model príjmov: Zabezpečte si financovanie prostredníctvom grantov, firemných sponzorov alebo komunitných darov. Ponúkajte služby za poplatok miestnym samosprávam alebo organizáciám za osvetu a zapojenie.
- Sociálny vplyv: Bezdomovci v oblastiach s nedostatočnou starostlivosťou dostanú okamžitú pomoc a prepojenie na bývanie a podporné služby.

Služby navigácie a umiestnenia v oblasti bývania:

Obchodný koncept: Založenie podniku, ktorý sa špecializuje na sprostredkovanie bývania a umiestnenie osôb bez domova. Poskytovať individuálnu podporu s cieľom prepojiť klientov s dostupnými možnosťami bývania, programami pomoci pri prenájme a partnerstvami s prenajímateľmi.

Model príjmov: Vyberanie poplatkov od miestnych samospráv, neziskových organizácií alebo jednotlivcov za služby spojené s umiestňovaním bývania. Hľadanie zmlúv alebo partnerstiev s agentúrami pre bývanie.

Sociálny vplyv: Zjednodušuje proces hľadania bývania pre jednotlivcov bez domova, čím sa zvyšuje ich prístup k stabilným a cenovo dostupným možnostiam bývania.

Ochrana kultúry a kultúrneho dedičstva

Zachovanie miestnej kultúry, dedičstva a tradícií je dôležité pre udržanie identity komunity. Sociálne podniky môžu podporovať kultúrny cestovný ruch, projekty na zachovanie kultúrneho dedičstva alebo iniciatívy, ktoré podporujú miestnych remeselníkov a živnostníkov.

Kulinársky cestovný ruch a zážitky z jedla:

Nápady:

- Rozvíjať podnikanie v oblasti kulinárskeho cestovného ruchu, ktoré ponúka prehliadky jedál, kurzy varenia a kulinárske zážitky s tradičnou kuchyňou a kulinárskym dedičstvom:
- Navrhnete kulinárske výlety, počas ktorých spoznávate miestne trhy, farmy a reštaurácie a objavujete autentické jedlá a kulinárske tradície.
- Ponúknite praktické workshopy a ukážky varenia pod vedením skúsených kuchárov a kulinárskych odborníkov.
- Spolupracujte s miestnymi reštauráciami, šéfkuchármi a výrobcami potravín s cieľom prezentovať regionálne špeciality a sezónne suroviny.
- Vytvárajte tematické gastronomické zážitky, ktoré zdôrazňujú kultúrne príbehy a rozprávanie príbehov prostredníctvom jedla.
- Vyberajte poplatky za turistické balíky, kurzy varenia a kulinárske podujatia a spolupracujte s agentúrami cestovného ruchu na propagácii zážitkov.

Prehliadky kultúrneho dedičstva a zážitky so sprievodcom:

Nápady:

- Založte spoločnosť zameranú na cestovný ruch, ktorá ponúka prehliadky so sprievodcom a zážitky zamerané na historické pamiatky, architektúru a kultúrne pamiatky:
- Vypracujte tematické prehliadky, ktoré sa zaoberajú miestnou históriou, architektúrou, folklórom a kultúrnymi tradíciami.
- Spolupracujte s historikmi, miestnymi odborníkmi a rozprávačmi príbehov, aby ste poskytli pútavé a informatívne prehliadky so sprievodcom.
- Ponuka prehliadok na mieru pre školy, univerzity a záujmové skupiny so záujmom o kultúrne dedičstvo.
- Vytvárajte pohlcujúce zážitky, ako sú rekonštrukcie, tradičné predstavenia a praktické workshopy.
- Vyberajte poplatky za zájazdy, ponúknite balíky služieb a spolupracujte s cestovnými kancelármi a ubytovacími zariadeniami.

Centrum jazykového a kultúrneho vzdelávania:

Nápady:

- Zriadenie jazykového a kultúrneho vzdelávacieho centra, ktoré ponúka kurzy, workshopy a zdroje na podporu jazykového vzdelávania a kultúrneho porozumenia:

- Poskytovať jazykové kurzy tradičných jazykov, dialektov a pôvodných jazykov.
- Ponuka kultúrnych workshopov o hudbe, tanci, folklóre a zvykoch rôznych kultúr.
- Spolupracujte so školami, univerzitami a komunitnými organizáciami a ponúknite imerzné programy.
- Vytvorte programy kultúrnych výmen, ktoré spájajú študentov s rodenými hovorcami a kultúrnymi veľvyslancami.
- Vyberať školné, ponúkať štipendiá a spolupracovať so vzdelávacími inštitúciami pri akreditácii.

Finančné začlenenie a prístup k bankovým službám

V mnohých obciach žije obyvateľstvo s nedostatočnými službami a obmedzeným prístupom k tradičným bankovým službám. Sociálni podnikatelia môžu vytvoriť inkluzívne finančné platformy, mikrofinančné programy alebo komunitné úverové družstvá na podporu finančného posilnenia.

Finančné vzdelávanie a poradenstvo:

Nápady:

- Založenie poradenskej firmy, ktorá sa špecializuje na finančné vzdelávanie, poradenské služby a budovanie kapacít pre jednotlivcov a organizácie:
- Ponúkajte workshopy, semináre a online kurzy na témy, ako je napríklad rozpočtovanie, sporenie, správa dlhov a investičné stratégie.
- Poskytovanie individuálneho finančného poradenstva a personalizovaných poradenských služieb klientom.
- Spolupracujte so školami, zamestnávateľmi a komunitnými skupinami pri realizácii programov finančnej gramotnosti.
- Vyvíjať programy finančného wellness na mieru pre firemných klientov a skupiny zamestnancov.
- Vyberať poplatky za vzdelávacie programy, poradenské služby a firemné semináre.

Integrácia prisťahovalcov a utečencov

Podpora integrácie prisťahovalcov a utečencov do miestnych komunít je v mnohých obciach naliehavou otázkou. Sociálne podniky môžu rozvíjať jazykové programy, služby sprostredkovania práce, iniciatívy kultúrnej výmeny alebo projekty integrácie do komunity.

Multikultúrne komunitné centrum:

Nápady:

- Zriadenie multikultúrneho komunitného centra, ktoré bude ponúkať celý rad služieb a zdrojov na podporu prisťahovalcov a utečencov v ich integračnom procese:
- Poskytovať jazykové kurzy, semináre zamerané na kultúrnu orientáciu a programy odbornej prípravy na zamestnanie.
- Ponúka právnu pomoc, konzultácie o imigrácii a pomoc s dokumentáciou a papierovaním.
- Vytvorte príjemný priestor na spoločenské stretnutia, komunitné podujatia a medzikultúrne výmeny.
- Spolupracujte s miestnymi podnikmi, školami a vládnyimi agentúrami s cieľom uľahčiť vytváranie sietí a prístup k zdrojom.
- Generovať príjmy z poplatkov za program, prenájmu podujatí a sponzorstva od zainteresovaných strán komunity.

Diverzitný trh s potravinami alebo inkubátor reštaurácií:

Nápady:

- Spustíte potravinový trh alebo reštauračný inkubátor, ktorý podporuje podnikateľov z radov prisťahovalcov a utečencov pri prezentácii ich kulinárskych tradícií a zakladaní potravinárskych podnikov:
- Poskytnúť kuchynské priestory, vybavenie a mentorstvo pre začínajúcich kuchárov a podnikateľov v oblasti potravín.
- Hostujte pop-up podujatia, ochutnávky jedál a kultúrne kulinárske zážitky s rôznymi kuchyňami.
- Spolupracujte s miestnymi farmármi a dodávateľmi na získavaní čerstvých surovín a podpore udržateľných potravinových postupov.
- Ponuka seminárov o rozvoji podnikania v oblasti plánovania jedálneho lístka, marketingu a finančného riadenia.
- Získajte príjmy z predaja potravín, rezervácií podujatí a partnerstiev s miestnymi predajcami a výrobcami potravín.

Výlety a zážitky v rámci kultúrnej výmeny:

Nápady:

- Založte turistickú spoločnosť, ktorá ponúka kultúrne výmeny, prehliadky so sprievodcom a zaujímavé aktivity pod vedením sprievodcov z radov prisťahovalcov a utečencov. Obchodný model:
- Navrhnete kultúrne prehliadky, ktoré upozornia na rôzne štvrte, historické miesta a kultúrne pamiatky.

- Spolupracujte s miestnymi rozprávačmi, umelcami a komunitnými lídrami, aby ste ponúkli autentické zážitky.
- Usporadúvajte workshopy a praktické činnosti, ktoré podporujú porozumenie a uznanie medzi kultúrami.
- Prispôbte prehliadky pre školy, firemné skupiny a turistov, ktorí majú záujem o hlboké kultúrne zážitky.
- Získajte príjmy prostredníctvom rezervácií zájazdov, firemných partnerstiev a organizovania kultúrnych podujatí.

Umenie a aktivácia verejného priestoru

Zlepšovanie verejných priestorov prostredníctvom umeleckých inštalácií, kultúrnych podujatí alebo iniciatív zameraných na tvorbu miest môže prispieť k oživeniu komunity. Sociálni podnikatelia môžu viesť projekty, ktoré aktivizujú nedostatočne využívané priestory a podporujú občiansku angažovanosť.

Prehliadky a zážitky z verejného umenia:

Nápady:

- Založenie podniku ponúkajúceho prehliadky a zážitky so sprievodcom, ktoré prezentujú verejné umelecké inštalácie, nástenné maľby a sochy v mestských oblastiach. Podnikateľský model:
- Vypracujte tematické umelecké prehliadky s dôrazom na miestnych umelcov, históriu umenia a kultúrne pamiatky.
- Spolupracujte s umelcami, galériami a komunitnými organizáciami pri vytváraní pútavých turistických trás.
- Ponúka prehliadky na mieru pre školy, firemné skupiny a turistov so záujmom o umenie a kultúru.
- Zabezpečenie vzdelávacích workshopov a interaktívnych aktivít počas prehliadok.
- Spolupracujte s miestnymi podnikmi a reštauráciami a ponúknite im balíky služieb, ktoré kombinujú umelecké zážitky s jedlom alebo nakupovaním.
- Získajte príjmy z poplatkov za prehliadky, partnerstiev s firmami a predaja vstupeniek.

Komunitné podujatia a festivaly založené na umení:

Nápady:

- Plánovanie a organizovanie komunitných podujatí a festivalov založených na umení, ktoré oslavujú miestnu kreativitu a kultúrnu rozmanitosť:
- Koordinovať veľké umelecké festivaly so živou hudbou, umeleckými vystúpeniami, interaktívnymi výstavami a umeleckými inštaláciami.

- Spolupracujte s miestnymi podnikmi, sponzormi a kultúrnymi organizáciami s cieľom zabezpečiť financovanie a podporu podujatí.
- Zapojenie dobrovoľníkov z komunity a umelcov do plánovania a produkcie podujatí.
- Ponúkať príležitosti pre začínajúcich umelcov na prezentáciu ich práce a zviditeľnenie.
- Podpora cestovného ruchu a hospodárskeho rozvoja prostredníctvom umeleckých a kultúrnych podujatí.
- Získajte príjmy z predaja vstupeniek, poplatkov od predajcov, sponzorstva a predaja tovaru.

Materiál na čítanie

1. Sociálne podnikanie

1. Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). *Sociálne podnikanie: The Case for Definition*. Stanford Social Innovation Review. Získané z https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition.
2. Ashoka. (n.d.). *Príbehy a zdroje o sociálnom podnikaní*. Získané z <https://www.ashoka.org/en-us/stories>.
3. Dees, J. G. (2001). *Význam "sociálneho podnikania"*. Harvard Business School Working Knowledge. Získané z <https://hbswk.hbs.edu/item/the-meaning-of-social-entrepreneurship>.
4. Európska komisia. (n.d.). *Sprievodca sociálnym podnikaním*. Získané z https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en.
5. Robinson, J. (2017). *Sociálne podnikanie: J.: An Evidence-Based Approach to Creating Social Value (Prístup k vytváraniu sociálnej hodnoty založený na dôkazoch)*. Knižnica otvorených učebníc. Získané z <https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/social-entrepreneurship-an-evidence-based-approach-to-creating-social-value>

2. Dizajnové myslenie

1. IDEO. (n.d.). *Zdroje o dizajnovom myslení*. Získané z <https://www.ideo.com/blogs/inspiration/tagged/design-thinking>.
2. Brown, T., & Wyatt, J. (2010). *Design Thinking for Social Innovation*. Stanford Social Innovation Review. Získané z https://ssir.org/articles/entry/design_thinking_for_social_innovation.
3. IDEO.org. (2015). *Sprievodca dizajnom zameraným na človeka*. Získané z <http://www.designkit.org/resources/1>
4. Stanford d.school. (n.d.). *Úvod do procesu dizajnového myslenia (An Introduction to Design Thinking Process Guide)*. Získané z <https://dschool.stanford.edu/resources/a-virtual-crash-course-in-design-thinking>.
5. Massachusettský technologický inštitút (MIT). (2014). *Design Thinking for Business* [Materiály ku kurzu]. MIT OpenCourseWare. Získané z <https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-975-u-lab-leading-from-the-emerging-future-fall-2014/lecture-notes/>.

3. Model Social Business Canvas

1. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Canvas*. Získané z <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>.
2. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Generation Online Companion*. Získané z <https://www.businessmodelgeneration.com/canvas>.
3. Sociale Innovatie Fabriek & Oksigen Lab. (n.d.). *Social Business Model Canvas (Plátno sociálneho podnikateľského modelu)*. Získané z <https://www.socialeinnovatiefabriek.be/social-business-model-canvas>.
4. Nesta. (n.d.). *Súbor nástrojov pre sociálnych podnikateľov*. Získané z <https://www.nesta.org.uk/toolkit/social-enterprise-toolkit/>.
5. Impact Hub. (n.d.). *Social Lean Canvas (Plátno sociálnej štihlosti)*. Získané z <https://socialleancanvas.com/>.

4. 3-minútové ihrisko

1. Smith, J. (2013). *Dokonalý výťah*. Forbes. Získané z <https://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/11/15/how-to-perfect-your-elevator-pitch/>.
2. Elsbach, K. D. (2003). *Ako predložiť brilantný nápad*. Harvard Business Review. Získané z <https://hbr.org/2003/09/how-to-pitch-a-brilliant-idea>
3. Doyle, A. (2020). *Ako vytvoriť 3-minútový Pitch Deck*. Médium. Získané z <https://medium.com/swlh/how-to-create-a-3-minute-pitch-deck-232f3b9c4486>.
4. MindTools. (n.d.). *Crafting a Winning Elevator Pitch (Vytvorenie víťazného výťahu)*. Získané z <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>.
5. Program SAIS. (2019). *Ako predstaviť svoj start-up za 3 minúty* [Video]. YouTube. Získané z https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRIk.