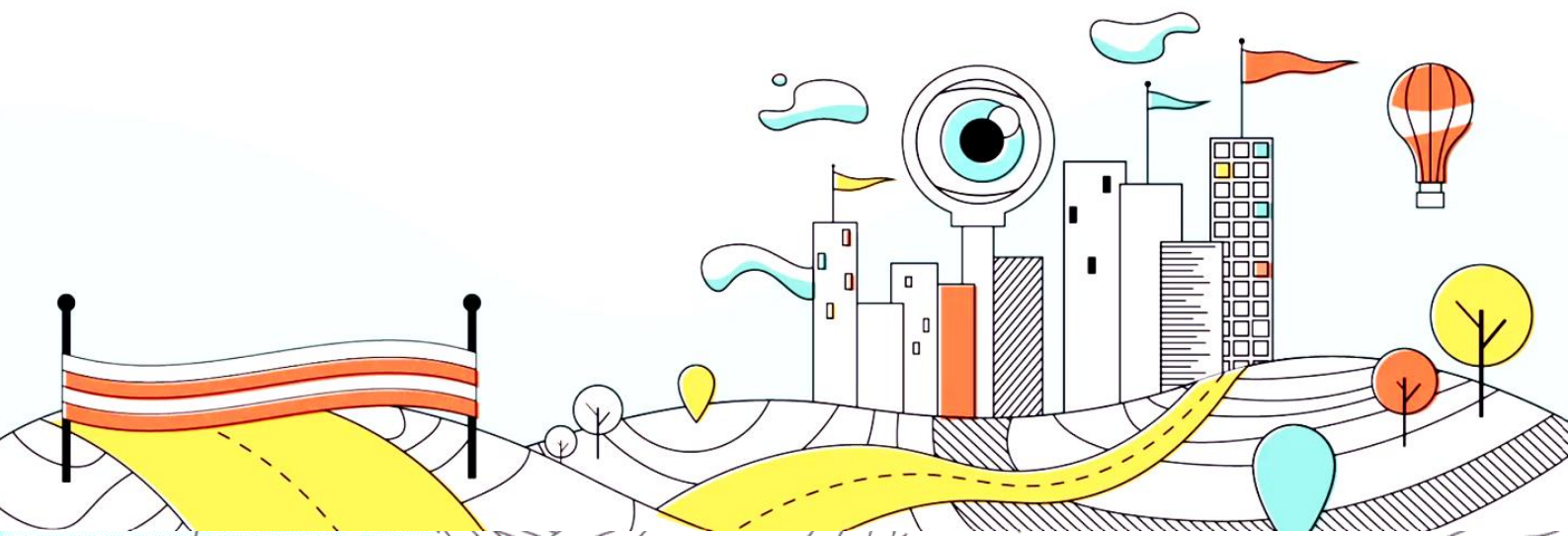




Funded by
the European Union

Sociální podnikání

Soubor nástrojů pro školení



Obsah

Úvod	3
Úvod do ActSEnt.....	4
Obecný přehled	6
Podrobná struktura	8
Modul 1: Posílení podnikatelského ducha	8
Modul 2: Vytvoření plátna sociálního podnikání	10
Dílčí modul 2.1 Úvod do plátna, hodnotové nabídky (2 hodiny)	10
Dílčí modul 2.2 Zákazníci, klíčoví partneři (2 hodiny).....	10
Dílčí modul 2.3 Činnosti, zdroje, kanály (2 hodiny)	11
Dílčí modul 2.4 Finance a administrativa (2 hodiny)	11
Modul 3: Prezentace sociálního podnikatelského plánu.....	12
Školení mentorů pro kurz sociálního podnikání.....	13
1. Definování rolí a povinností mentora.....	13
2. Identifikace a výběr mentorů	13
3. Tvorba programu školení mentorů	14
4. Vedení školení mentorů	14
5. Průběžná podpora a dohled	15
6. Hodnocení efektivity mentorů	15
7. Navrhovaný program ActSEnt Školení mentorů	16
Přílohy.....	18
Cvičení/aktivity na podporu motivace a podnikání.....	18
Šablona Social Business Model Canvas	22
Seznam obecných výzev.....	29
Materiál pro čtení.....	44

Financováno Evropskou unií. Názory vyjádřené jsou názory autora a neodrží nutně oficiální stanovisko Evropské unie či Evropské výkonné agentury pro vzdělávání a kulturu (EACEA). Evropská unie ani EACEA za vyjádřené názory nenesou odpovědnost.

Úvod

Hospodářská a finanční krize před deseti lety spolu s dalšími negativními událostmi a nedávnou pandemií Covid-19 po sobě zanechaly značné socioekonomické a demografické problémy. Přetrvávající hrozba nezaměstnanosti, která vede k chudobě a sociálnímu vyloučení, naléhavě vyžaduje udržitelná řešení. Zvláště zranitelné jsou nekvalifikované mladé ženy a muži. Mnohé současné strategie, zejména ty, které realizuje veřejný a třetí sektor, jsou nedostatečné, nepružné nebo ne zcela udržitelné.

Sociální podnikání, v němž se soukromé osoby a organizace ujímají iniciativy při řešení sociálních problémů ve svých komunitách, nabízí slibnou cestu k řešení těchto problémů. Tento přístup může zahrnovat vývoj nových produktů a služeb, které se zabývají veřejným zdravím, bezpečností, ochranou životního prostředí, vzděláváním, pracovními podmínkami, lidskými právy a dalšími oblastmi.

Navzdory rostoucímu významu sociálního podnikání se jeho potenciál ještě plně nerozvinul. Čelí výzvám souvisejícím s tvorbou politik a právních rámců, institucionální a provozní podporou a nízkou úrovní sociálního, vzdělávacího a kulturního povědomí v této oblasti a jejím ekosystému, včetně motivace stát se sociálním podnikatelem.

Místní samosprávy, jakožto ústřední informační a síťová centra, jsou klíčovými aktéry při řešení těchto problémů. Mnohé samosprávy však postrádají praktické znalosti o zakládání, podpoře nebo provozování sociálních podniků a o výhodách, které nabízejí. Obce nicméně mohou hrát zásadní roli při podpoře sociálního podnikání poskytováním informací (propagace, pomoc na míru, konzultace), zapojením širšího ekosystému (veřejný, soukromý, vzdělávací, neziskový sektor), koordinací úsilí, nabídkou finanční podpory (prostřednictvím veřejných rozpočtů a veřejných zakázek), poskytováním nefinanční podpory (např. bezplatný pronájem prostor) a působením jako katalyzátor politických změn na místní, regionální a národní úrovni.

Projekt ActSEnt (Active Social Entrepreneurs) reaguje na tuto situaci a výzvy a poskytuje praktickou metodiku a nástroje na podporu sociálního podnikání zejména mezi mladými lidmi, se zvláštním zaměřením na činnost tvůrců politik na místní úrovni.

Úvod do ActSEnt

Projekt ActSEnt vychází z výše popsaného potenciálu a výzev a má následující hlavní cíle:

ActSEnt Cíle:

1. Podporovat sociální podnikání mezi mladými lidmi a strukturami místní samosprávy a posilovat vazby v rámci ekosystému.
2. Zlepšit dovednosti mladých lidí v oblasti sociálního podnikání prostřednictvím školení na míru.
3. Zlepšit připravenost a reakci obcí na iniciativy v oblasti sociálního podnikání.
4. Dosáhnout udržitelnosti projektu a jeho výstupů prostřednictvím poskytnutí opakovatelné metodiky a možných reforem místní a regionální politiky.

Projekt byl realizován v letech 2022-2024 a spolufinancován z programu Evropské unie Erasmus+ v rámci klíčové akce: Spolupráce mezi organizacemi a institucemi, Typ akce: 2021-1-CZ01-KA220-YOU-000030451.

Partneři projektu:

Partnerství ActSEnt se skládalo z 5 partnerů:



MEPCO (Mezinárodní poradenské centrum obcí) podporuje místní a regionální orgány při zavádění inovativních řešení pro zlepšení jejich služeb občanům.



ipcenter je jedním z předních soukromých poskytovatelů odborné přípravy a vzdělávání v rakousku. poskytuje odborné vzdělávání a odbornou přípravu pro dospělé a mládež (přibližně 300 učňů) v rámci veřejných politik trhu práce i pro pu2blický sektor.



Pannon Novum West-Transdanubian Regional Innovation Non-profit Ltd, s hlavními kompetencemi v oblasti školení, koučování a mentoringu, přípravy rozvojové strategie, koncepce, studie, organizace studijních cest, konferencí, workshopů, poradenství v oblasti vývoje inovačních projektů, podnikatelského plánu, zpracování studie proveditelnosti ,inovačního marketingu.



Institut rozvoje veřejných služeb (IPSD) je nevládní organizace, která podporuje veřejné aktivity se zvláštním zaměřením na orgány státní správy, samosprávy a školství.



LOITE S.r.l. je poradenská společnost, která se specializuje na podporu vzdělávacích a poradenských potřeb podniků, procesů internacionalizace, místního rozvoje a podpory inovací.

Soubor nástrojů pro školení v oblasti sociálního podnikání - obecný přehled

ActSEnt Social Entrepreneurship Training Toolkit představuje soubor přizpůsobitelných zdrojů určených pro mentory, ale i učitele, školitele a další zúčastněné strany, které umožňují realizaci vzdělávacího kurzu o sociálním podnikání. Může být zajímavý zejména pro představitele a zaměstnance na místní/regionální úrovni, kteří plánují realizovat školení o sociálním podnikání pro své občany v rámci iniciativy na zvýšení účasti veřejnosti a kvality vzájemných vztahů.

Cílem sady nástrojů je překlenout propast mezi teorií a praxí tím, že nabízí návod na metodický přístup potřebný k rozvoji potřebných dovedností a vytvoření praktického plánu sociálního podnikání s využitím struktury business canvas. Jeho realizace podpoří široké přijetí přístupu sociálního podnikání tím, že představí tento koncept, poskytne relevantní základní informace, nastíní problémy a výzvy, které je třeba řešit, vysvětlí jejich význam, řeší je a účinně představí výslednou činnost.

Soubor nástrojů pro vzdělávání v oblasti sociálního podnikání ActSEnt se skládá z několika prvků, které poskytují komplexní návod na realizaci vzdělávání v oblasti sociálního podnikání:

- Osnova a popis vzdělávacího kurzu ActSEnt Sociální podnikání
- Výběr cvičení pro školení
- Šablona Social Business Model Canvas
- Seznam obecných výzev
- Seznam doporučené literatury
- PPT prezentace, které budou použity/upraveny pro školení (samostatný dokument).

Tyto materiály byly během kurzů zavedeny do praxe a vyzkoušeny, aby byl zajištěn jejich dopad.

Soubor nástrojů je navržen tak, aby byl modulární, přenositelný a přístupný a aby jej bylo možné v případě potřeby přizpůsobit, upravit a použít v místních/širších souvislostech. Tímto způsobem mohou být znalosti a poznatky trvale využívány a přispívat k neustálému zlepšování kvality poskytování školení v oblasti sociálního podnikání.

Soubor nástrojů byl vytvořen ve spolupráci všech partnerů projektu ActSEnt a byl testován na více než 100 účastnících v 5 zemích. Zpětná vazba z uskutečněných školení byla zapracována do konečné podoby souboru nástrojů.

Soubor nástrojů byl přeložen a je k dispozici také v češtině, němčině, maďarštině, italštině a slovenštině.

Školení o sociálním podnikání ActSEnt

Obecný přehled

Informace o kurzu	
Název kurzu	Vývoj nápadů v oblasti sociálního podnikání
Publikum	Aspirující sociální podnikatelé, studenti středních a vysokých škol, profesionálové v neziskovém sektoru a aktivisté. Preferovaný věk - do 30 let. účastníci se speciálními potřebami jsou vítáni. Doporučená kapacita kurzu: 10 účastníků na 1 kurz (může se lišit)
Cíl kurzu	Tento kurz je navržen tak, aby inspiroval a motivoval začínající sociální podnikatele k přeměně jejich nadšení pro sociální změnu v realizovatelné podnikatelské nápady. Prostřednictvím kombinace interaktivních workshopů a odborného vedení se účastníci seznámí se základními principy sociálního podnikání a zaměří se na vytváření podniků, které mají sociální dopad a zároveň jsou finančně udržitelné.
Výsledky učení	Mezi hlavní výsledky patří: <ol style="list-style-type: none"> Inspirace a motivace: Umožněte studentům identifikovat společenské problémy a objevit jejich jedinečný potenciál pro řešení těchto problémů prostřednictvím podnikatelských řešení. Seznamte se s inspirativními příběhy a příklady úspěšných sociálních podnikatelů, které podpoří kreativitu a odhodlání. Vývoj sociálního podnikatelského plátna: Vedení účastníků při vytváření komplexního plánu sociálního podnikání - strategického nástroje pro mapování klíčových prvků jejich sociálního podniku. Prezentační a komunikační dovednosti: Vybavte studenty dovednostmi potřebnými k efektivní komunikaci jejich nápadů v oblasti sociálního podnikání. To zahrnuje nácvik třiminutové prezentace jejich konceptů potenciálním investorům, partnerům a zúčastněným stranám. <p>Na konci kurzu budou mít studenti vypracovaný solidní podnikatelský koncept, který bude v souladu s jejich cíli v oblasti sociálního dopadu, a budou připraveni prezentovat své nápady.</p>
Moduly	Modul 1: Posílení podnikatelského ducha Modul 2: Vytvoření plátna sociálního podnikání Modul 3: Prezentace sociálního podnikatelského plánu



Doporučení: Je přínosné doplnit moduly cíleným mentoringem 1:1 s účastníky ze strany zkušeného mentora. Mentoring by měl podpořit rozvoj konkrétního sociálního podnikatelského záměru u každého účastníka.

Přidělení času

16 hodin rozdělených do 8*2hodinových sezení nebo 4*4hodinových sezení.

Modul 1: 4 hodiny

Modul 2: 8 hodin

Modul 3: 4 hodiny

Mentoring: 1 až 4 hodiny na účastníka

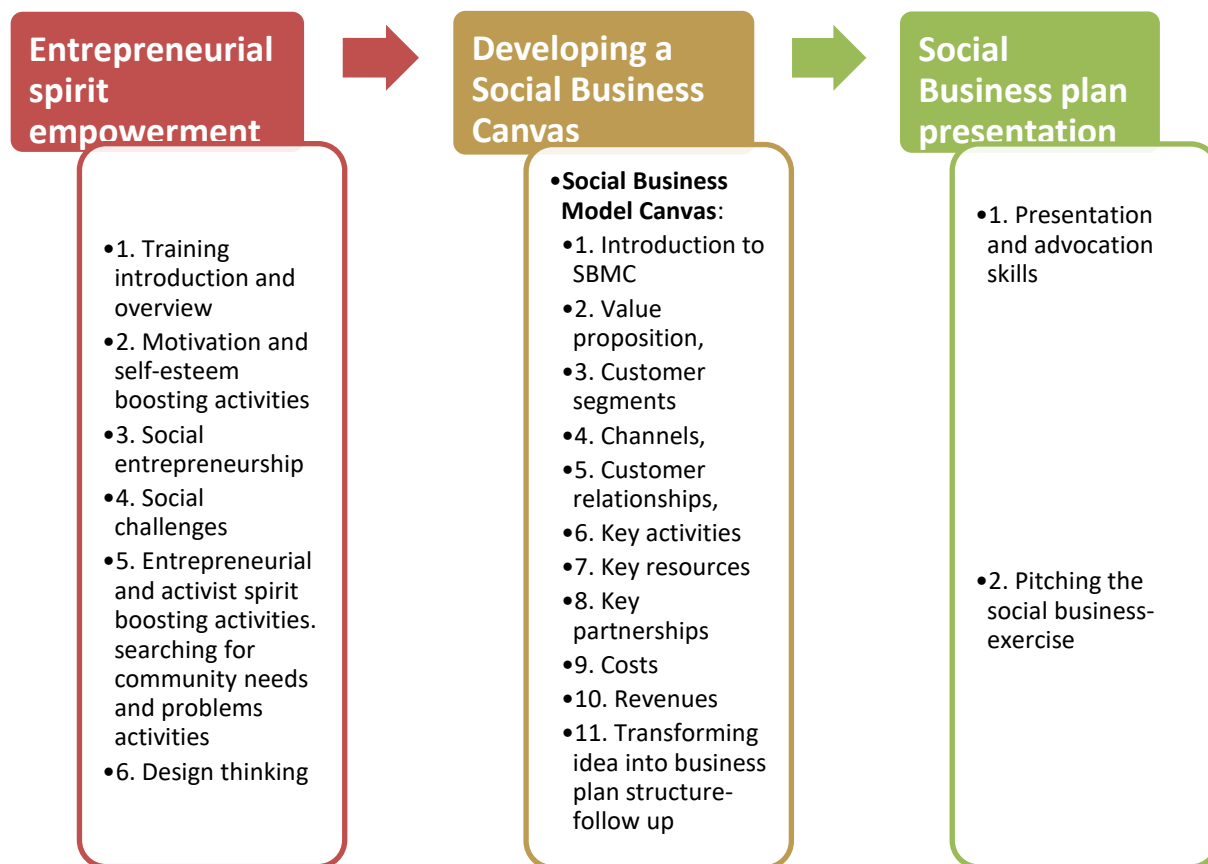
Požadavky na mentora

Dodávka

Na základě preferencí:

- Zcela online
- Zcela osobně
- Hybridní

Podrobná struktura



Modul 1: Posílení podnikatelského ducha (4 hodiny)

Cíl modulu 1:

- abyste důkladně porozuměli kurzu a jeho cílům,
- motivovat a inspirovat k podnikatelským aktivitám,
- představit sociální podnikání, jeho význam při řešení společenských problémů a základní vlastnosti a role sociálních podnikatelů,
- představit přístup designového myšlení k vytváření řešení sociálních problémů zaměřených na uživatele a podpořit inovace a kreativitu v procesu sociálního podnikání.

Dílčí modul 1.1 Úvod do sociálního podnikání a jeho posílení (2 hodiny)

1. Úvod do kurzu

- **Definice a oblast působnosti:**

Vymezení: Podrobné zkoumání konceptu sociálního podnikání, včetně diskuse o jeho místě v širším kontextu tradičního podnikání a neziskové činnosti.

2. Hra: Strom života (viz příloha)

3. Co je sociální podnikání?

- **Definice a oblast působnosti:**

Vymezení: Podrobné zkoumání konceptu sociálního podnikání, včetně diskuse o jeho místě v širším kontextu tradičního podnikání a neziskové činnosti.

4. Sociální výzvy

5. Úloha sociálních podnikatelů

- **Vytváření sociální hodnoty:**

Podrobná diskuse o tom, jak sociální podnikatelé vytvářejí společenskou hodnotu, se zaměřením na případové studie, v nichž podnikatelské iniciativy vedly k významným společenským změnám.

6. Ekosystém sociálního podnikání

- **Mapování zúčastněných stran:**

Základní přehled klíčových zúčastněných stran v ekosystému sociálního podnikání, včetně vlád, nevládních organizací, investorů a příjemců.

7. Hra: Mapujte svou komunitu (viz příloha)

Dílčí modul 1.2 Designové myšlení pro sociální inovace (2 hodiny)

1. Úvod do designového myšlení

- **Přehled designového myšlení:**

Přehled designového myšlení: Úvod do procesu designového myšlení s důrazem na důležitost empatie, nápadů, prototypování a testování při vytváření inovativních řešení.

- **Designové myšlení:**

Klíčové zásady designového myšlení, jako je přijímání nejednoznačnosti, orientace na člověka a iterace na základě zpětné vazby.

- **Fáze designového myšlení:**

Podrobný průzkum jednotlivých fází procesu designového myšlení: Vcítit se, Definovat, Vymyslet, Prototyp, Testovat.

- **Praktické příklady přístupu designového myšlení:**

Výběr reálných příkladů přístupu designového myšlení

2. Hra: (viz příloha)

Modul 2: Vytvoření plátna sociálního podnikání

(8 hodin)

Cíl modulu 2:

Hlavním cílem tohoto vzdělávacího modulu je vybavit účastníky komplexními znalostmi a praktickými dovednostmi potřebnými k vytvoření Social Business Canvas. Tento strategický nástroj slouží jako plán pro navrhování, strukturování a zdokonalování sociálního podniku a zajišťuje, aby byly účinně integrovány všechny kritické prvky - od poslání a nabídky hodnoty až po toky příjmů a ukazatele dopadu. Na konci tohoto modulu budou účastníci schopni vytvořit podrobný Social Business Canvas, který jasně formuluje jejich myšlenku sociálního podnikání, je v souladu s jejich cíli sociálního dopadu a je připraven k prezentaci zúčastněným stranám, investorům a partnerům.

Dílčí modul 2.1 Úvod do plátna, hodnotové nabídky (2 hodiny)

1. Úvod Sociální obchodní model Canvas

- Přehled modelu sociálního podnikání (SBMC)
- Účel a přínosy používání SBMC
- Klíčové prvky SBMC
- Aplikace a případy použití

Value

Propositions



- Jakou hodnotu přinášíme zákazníkovi?
- Který z problémů našich zákazníků pomáháme řešit?
- Jaké balíčky produktů a služeb nabízíme jednotlivým segmentům zákazníků?
- Jaké potřeby zákazníků uspokojujeme?

Dílčí modul 2.2 Zákazníci, klíčoví partneři (2 hodiny)

Customer Segments



1. Segmenty zákazníků

- Pro koho vytváříme hodnotu?
- Kdo jsou naši nejdůležitější zákazníci?

2. Vztahy se zákazníky

Customer Relationships



- Jaký typ vztahu má každý z našich zákazníků
- Segmenty od nás očekávají, že s nimi budeme spolupracovat a udržovat je?
- Které z nich jsme zavedli?
- Jak jsou integrovány se zbytkem našeho obchodního modelu?
- Jak nákladné jsou?

Key Partnerships



3. Klíčoví partneři

- Kdo jsou naši klíčoví partneři?
- Kdo jsou naši klíčoví dodavatelé?
- Které klíčové zdroje získáváme od partnerů?
- Které klíčové činnosti partneři vykonávají?

Dílčí modul 2.3 Činnosti, zdroje, kanály (2 hodiny)

4. Klíčové činnosti

Key
Activities



- Jaké klíčové aktivity vyžadují naše hodnotové nabídky?
- Naše distribuční kanály?
- Vztahy se zákazníky?
- Toky příjmů?

Key
Resources



5. Klíčové zdroje

- Jaké klíčové zdroje vyžadují naše hodnotové nabídky?
- Naše distribuční kanály? Vztahy se zákazníky?
- Zdroje příjmů?

Channels



6. Kanály

- Prostřednictvím jakých kanálů chtějí být naše zákaznické segmenty osloveny?
- Jak je nyní oslovujeme?
- Jak jsou naše kanály integrovány?
- Které z nich fungují nejlépe?
- Které z nich jsou nákladově nejefektivnější?
- Jak je integrujeme do rutinních postupů zákazníků?

Dílčí modul 2.4 Finance a administrativa (2 hodiny)

Cost
Structure



1. Struktura nákladů

- Jaké jsou nejdůležitější náklady spojené s naším obchodním modelem?
- Které klíčové zdroje jsou nejdražší?
- Které klíčové aktivity jsou nejdražší?

Revenue
Streams



2. Zdroje příjmů

- Za jakou hodnotu jsou naši zákazníci skutečně ochotni zaplatit?
- Za co v současnosti platí?
- Jak v současné době platí?
- Jak by nejraději platili?
- Jakou měrou se jednotlivé toky příjmů podílejí na celkových příjmech?

Modul 3: Prezentace sociálního podnikatelského plánu

(4 hodiny)

Cíl modulu 3:

Vybavte účastníky dovednostmi a sebedůvěrou, aby dokázali přednést přesvědčivý a stručný tříminutový projev, který bude přizpůsoben jejich publiku a který účinně zprostředkuje jejich nápady, produkty nebo služby.

Dílčí modul 3.1 Úvod do tříminutového rozhovoru (2 hodiny)

1. Úvod do tříminutové prezentace

- Důležitost stručné prezentace v různých kontextech (např. při obchodování, získávání finančních prostředků, navazování kontaktů).
- Porozumění struktuře úspěšného tříminutového pitchingu

2. Tvorba prezentace

- Identifikace vašeho hlavního sdělení
- Strukturování nabídky:
 - "Háček" - upoutání pozornosti během prvních 30 sekund.
 - "Problém" - definování problému, který řešíte.
 - "Řešení" - představení vašeho nápadu, produktu nebo služby.
 - "Výzva k akci" - Co chcete, aby vaše publikum udělalo dál?

Dílčí modul 3.2 Praktické tříminutové prezentace (2 hodiny)

3. Závěrečné prezentace a zpětná vazba

- Každý účastník přednese svůj propracovaný tříminutový projev.
- Zpětná vazba od facilitátora a kolegů zaměřená na silné stránky a oblasti, které je třeba zlepšit.
- Skupinová diskuse o klíčových poznatcích a zkušenostech.
- Povzbuzení k dalšímu procvičování a zdokonalování nadhozů.

Školení mentorů pro kurz sociálního podnikání

Školení mentorů pro kurzy sociálního podnikání je zásadním krokem k zajištění toho, aby mohli účinně vést, podporovat a inspirovat účastníky během jejich vzdělávací cesty. Mentoři hrají zásadní roli při formování myšlení, dovedností a sebevědomí začínajících sociálních podnikatelů a jejich příprava vyžaduje strukturovaný proces rozvoje. Níže je uveden podrobný postup přípravy a školení mentorů pro kurz sociálního podnikání:

Mentoři jsou klíčem k úspěchu každého vzdělávacího programu, zejména v tak dynamické a vlivné oblasti, jakou je sociální podnikání. Poskytují odborné znalosti, zkušenosti a vedení, které účastníkům pomáhají zvládnout složitost zakládání a řízení sociálních podniků. Aby byli mentoři ve své roli efektivní, musí být vyškoleni nejen v obsahu kurzu, ale také v mentorských dovednostech, včetně koučování, facilitace a zpětné vazby. Tento dokument popisuje komplexní proces školení mentorů pro kurz sociálního podnikání, který zahrnuje klíčové kroky od výběru mentora až po průběžnou podporu a hodnocení.

1. Definování rolí a povinností mentora

Prvním krokem při školení mentorů je jasné vymezení jejich rolí a povinností. Mentor v kurzu sociálního podnikání je víc než jen učitel nebo poradce; je koučem, facilitátorem a vzorem. Jejich hlavním úkolem je poskytovat vedení, sdílet znalosti a podporovat účastníky při rozvoji jejich nápadů v oblasti sociálního podnikání. To zahrnuje pomoc účastníkům při identifikaci sociálních problémů, ověřování jejich řešení, vývoji obchodních modelů, plánování udržitelnosti a měření sociálního dopadu. Mentoři rovněž hrají klíčovou roli při poskytování konstruktivní zpětné vazby, podpoře kritického myšlení a povzbuzování účastníků k navazování kontaktů a spolupráci.

Definování těchto rolí a odpovědností má zásadní význam, protože stanoví očekávání a pomůže mentorům pochopit rozsah jejich zapojení. Umožňuje také sladění s cíli kurzu a pomáhá určit kompetence potřebné pro efektivní mentoring. Mentoři by měli být připraveni zapojit se do práce s účastníky prostřednictvím individuálních sezení, skupinových diskusí, workshopů a návštěv v terénu. Musí být vybaveni tak, aby byli schopni zvládat různé potřeby účastníků, poskytovat jim individuální podporu a přizpůsobit tomu svůj mentorský styl.

2. Identifikace a výběr mentorů

Výběr mentorů je důležitým krokem v procesu rozvoje. Efektivita kurzu sociálního podnikání do značné míry závisí na kvalitě a zkušenostech mentorů. Při výběru mentorů je nezbytné zohlednit jejich vzdělání, odborné znalosti a zkušenosti jak v oblasti sociálního podnikání, tak v oblasti mentoringu. Ideální mentoři by měli mít bohaté zkušenosti se zakládáním nebo řízením úspěšných sociálních podniků nebo s prací v odvětvích souvisejících se sociálními inovacemi, investicemi s dopadem nebo udržitelným rozvojem. Měli by také dobře rozumět místním sociálním problémům a mít síť, která může být pro účastníky přínosem.

Samotné odborné znalosti v oblasti sociálního podnikání však nestačí. Potenciální mentoři by měli mít také dobré komunikační, interpersonální a facilitační dovednosti. Měli by být empatičtí, otevření a ochotní věnovat čas a úsilí podpoře účastníků během celého kurzu.

Účinným způsobem, jak identifikovat potenciální mentory, jsou networkingové akce, doporučení místních sítí sociálních podniků nebo partnerství s organizacemi, které mají zkušenosti se sociálním podnikáním. Jakmile je vytipována skupina potenciálních mentorů, může formální výběrové řízení, včetně pohovorů a hodnocení, pomoci zajistit výběr nejvhodnějších kandidátů.

3. Tvorba programu školení mentorů

Dalším krokem je navrhnout komplexní školicí program, který mentory vybaví potřebnými dovednostmi a znalostmi, aby mohli účastníky účinně vést. Školicí program pro mentory by měl být navržen tak, aby pokrýval tři hlavní oblasti:

a. Znalost obsahu

Mentoři musí důkladně znát obsah kurzu, aby mohli účastníkům poskytnout smysluplné vedení. Školicí program by měl zahrnovat lekce o základech sociálního podnikání, včetně definování sociálních problémů, vývoje obchodního modelu, měření dopadu, marketingových strategií, finančního plánování a právních aspektů. Mentoři by měli být obeznámeni s rámci, nástroji a případovými studii, které budou v kurzu použity. Měli by také rozumět místnímu kontextu, včetně jedinečného sociálního, ekonomického a regulačního prostředí, ve kterém budou účastníci působit.

b. Mentorské a facilitační dovednosti

Mentoring je umění, které vyžaduje specifické dovednosti. Školicí program by měl zahrnovat moduly o aktivním naslouchání, efektivní komunikaci, poskytování konstruktivní zpětné vazby, technikách koučování a řešení konfliktů. Mentoři by měli být vyškoleni v oblasti facilitace skupinových diskusí, vedení brainstormingových sezení a podpory vzájemného učení účastníků. Při nácviu a rozvoji těchto dovedností mohou mentorům účinně pomoci cvičení s hraním rolí a školení založená na scénářích. Pochopení psychologie učení a dynamiky mentorských vztahů může mentorům rovněž pomoci vytvořit podpurné a motivující prostředí.

c. Nástroje a zdroje pro mentoring

Pro efektivní mentoring je nezbytné poskytnout mentorům správné nástroje a zdroje. Školicí program by měl mentory seznámit s různými nástroji, které jim mohou pomoci v procesu mentoringu, jako je například Business Model Canvas. Pro usnadnění virtuálních mentoringových sezení lze zahrnout také digitální nástroje pro komunikaci, spolupráci a řízení projektů. Mentoři by navíc měli mít přístup k úložišti vzdělávacích materiálů, případových studií, článků a videí, které mohou sdílet s účastníky jako doplňkové zdroje.

4. Vedení školení mentorů

Po vytvoření návrhu programu je dalším krokem provedení školení mentorů. Tato sezení by měla být vysoce interaktivní a participativní, aby se zajistilo, že mentoři budou zapojeni a budou se moci učit jeden od druhého. Školení lze provádět smíšenou formou, kdy se kombinují osobní semináře s online sezeními, aby byla zajištěna flexibilita a přizpůsobení se různým stylům učení.

Den 1: První den školení by se měl zaměřit na orientaci, při níž jsou mentoři seznámeni s cíli kurzu, učebními osnovami a svými specifickými rolemi. Toto sezení by mělo poskytnout přehled obsahu, očekávaných výsledků a struktury kurzu. Je to také příležitost, aby se mentoři navzájem poznali, prodiskutovali svá očekávání a podělili se o své zkušenosti.

2. den: Hlubší ponor do obsahu kurzu - Druhý den by měl být věnován hlubšímu ponoru do jednotlivých modulů obsahu kurzu. Mentoři by se měli účastnit workshopů, které simulují zkušenosti účastníků s učením. To mentorům pomůže seznámit se s materiály a vytvořit strategie pro efektivní vedení účastníků.

3. den: Rozvoj mentorských dovedností - Třetí den by měl být zaměřen na mentorské a facilitační dovednosti. Cvičení s hraním rolí, fingovaná mentorská sezení a skupinové diskuse mohou mentorům pomoci procvičit tyto dovednosti v kontrolovaném prostředí. Reálné scénáře a případové studie mohou být použity jako výzva pro mentory a mohou jim pomoci myslet na vlastní nohy.

4. den: Školení o nástrojích a zdrojích - čtvrtý den by se měl týkat nástrojů a zdrojů, které budou mentoři během kurzu používat. Praktické školení o tom, jak používat nástroje, jako je Business Model Canvas, SROI a digitální platformy, může zvýšit jejich jistotu a schopnost podporovat účastníky.

5. Průběžná podpora a dohled

Školení mentorů není jednorázová činnost, ale vyžaduje trvalou podporu a dohled. Po ukončení školení je důležité poskytovat mentorům příležitosti k průběžnému vzdělávání. Toho lze dosáhnout prostřednictvím pravidelných kontrol, webinářů, vzájemných vzdělávacích sezení a přístupu k novým zdrojům a případovým studiím. Vytvoření **společenství mentorů z praxe**, kde mohou mentoři sdílet své zkušenosti, problémy a osvědčené postupy, může rovněž podpořit neustálé zlepšování a spolupráci.

Stejně důležitý je i dohled. Přidělení koordinátora mentorů nebo hlavního mentora, který může dohlížet na proces mentoringu, poskytovat poradenství a zajišťovat důslednost, může pomoci udržet kvalitu mentoringu. Pravidelně by se měla konat setkání se zpětnou vazbou, aby se získaly podněty od mentorů i účastníků, což může pomoci identifikovat oblasti, které je třeba zlepšit, a poskytnout cílenou podporu tam, kde je to potřeba.

6. Hodnocení efektivity mentorů

Hodnocení efektivity mentorů má zásadní význam pro zajištění úspěchu kurzu sociálního podnikání. Měl by být vytvořen komplexní hodnotící rámec, který bude zahrnovat kvalitativní i kvantitativní ukazatele. **Kvalitativní hodnocení** může zahrnovat zpětnou vazbu od účastníků o schopnosti mentorů je vést, podporovat a inspirovat. Průzkumy, rozhovory a diskuse ve fokusních skupinách mohou poskytnout cenné poznatky o zkušenostech mentorů. **Kvantitativní hodnocení** může zahrnovat měření konkrétních výsledků, například počtu účastníků, kteří úspěšně vypracují sociální podnikatelské plány, zahájí činnost sociálních podniků nebo si zajistí financování a podporu.

Hodnocení by mělo být prováděno také se samotnými mentory. Nástroje sebehodnocení a vzájemného hodnocení lze využít k tomu, aby podpořili reflexi své mentorské praxe, identifikovali oblasti, v nichž je třeba se zlepšit, a stanovili si cíle osobního rozvoje. Na základě výsledků hodnocení lze poskytnout další školení nebo podporu pro zvýšení efektivity mentorů.

7. Navrhovaný program ActSEnt Školení mentorů

Následující program obsahuje tří denní výukový program Train the Mentors, který lze realizovat online/osobně/smíšenou formou:

Den 1	
Online	RANNÍ SEZENÍ
8.30 - 10.30	Přivítání a ukončení <ul style="list-style-type: none"> - Přehled projektu ActSEnt - Úvod do školení Train the Mentors Moje role mentora ActSEnt <ul style="list-style-type: none"> - ActSEnt - očekávání/úkoly
10.30 - 12.30	Naučte se myslet a jednat jako sociální podnikatel! - Úvod do sociálního podnikání <ul style="list-style-type: none"> - Týmové školení/soutěž na základě skutečných obchodních scénářů
12.30 - 13.30	PŘESTÁVKA NA OBĚD
13.30 - 14.30	Sociální podnikání v místním/regionálním kontextu <ul style="list-style-type: none"> - Budování vztahu mezi ActSEnt a místní/regionální úrovní
14.30- 16.30	Vývoj business modelu canvas - společné základy <ul style="list-style-type: none"> - Koncepce a struktura obchodního modelu

Den 2	
Online	RANNÍ SEZENÍ
8.30 - 10.30	Síla vyprávění příběhů Vyprávění příběhů z různých perspektiv (kulturní a neurovědecké) <ul style="list-style-type: none"> - Každý má svůj příběh - Rozvíjejte "jevištní prezentaci" - Pitch
10.30 - 12.30	Workshop o designovém myšlení <ul style="list-style-type: none"> - Jak rozvíjet myšlenku sociálního podnikání
12.30 - 13.30	PŘESTÁVKA NA OBĚD
13.30 - 14.30	Business Canvas Generování sociálních nápadů <ul style="list-style-type: none"> - Koncept modelu business canvas



14.30- 16.30

Business Canvas

- Praktické provádění

Den 3

Online

RANNÍ SEZENÍ

8.30 - 12.30

Uzavření společného základu AktuSEnt

- Hledá se cílová skupina ActSEnt - sociální podnikatelé
- Dokončení struktury plánu sociálního podnikání ActSEnt

12.30 - 13.30

PŘESTÁVKA NA OBĚD

13.30 - 16.30

ActSEnt Mentor - národní a projektový přístup

- Prezentace partnerských zemí o přístupu ke školením v oblasti sociálního podnikání

Přílohy

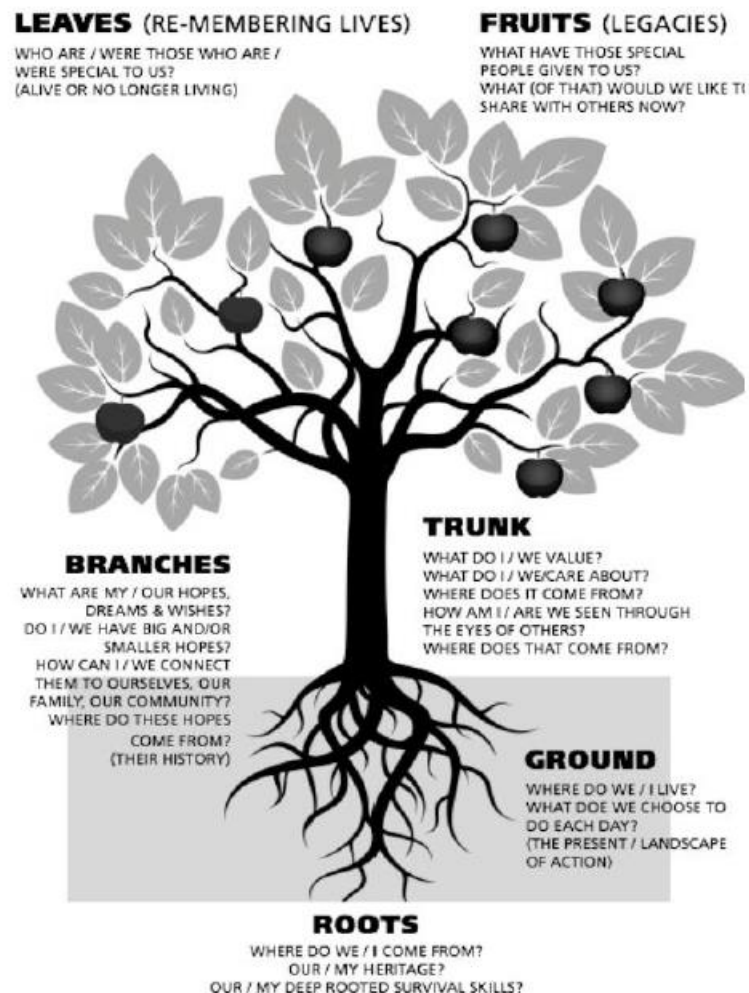
Cvičení/aktivity na podporu motivace a podnikání

Strom života

Kreslení "stromu života" - (od individuálního ke kolektivnímu - příběhy budoucnosti) (REPSI a Dulwich Centre Foundation in Frühmann et al, 2016). Tento přístup může sloužit pro individuální i skupinovou práci.

Požádat účastníky o sestavení stromu života může pomoci pochopit jejich hodnoty a vášně - zjištění, o co usilují a čeho si váží, může pomoci při vytváření udržitelného sociálního podniku s dopadem na komunitu v budoucnosti.

Základní struktura pro individuální a/nebo skupinovou práci je uvedena níže:



Až si každý vyrobí svůj individuální strom, může být uspořádána výstava "lesa života" a mohou být sdíleny a reflektovány příběhy, také příběhy spojené s budoucností (touhy, přání, co chceme dát světu). Důležité je hledat (posilující) podobnosti a budovat tak pocit společenství.

Tým se přechází od individuálního ke kolektivnímu ("jednota v rozmanitosti") (StoryTeller, 2019).

Časová dotace: 30 minut

Moje sociální podnikání

Pro zvýšení zájmu účastníků o založení vlastního sociálního podniku lze po identifikaci jejich hodnot pomocí Stromu života využít nástroj "Můj sociální podnik", který mapuje hodnoty člověka a způsoby, jakými může přispět k prosazování těchto hodnot, a dále tak podpořit sebeuvědomění a proaktivitu. Účastníci mohou tento nástroj využít pro vypracování prvního návrhu podnikatelského záměru, který by je motivoval nebo který je inspiroval.

Základní hodnoty jsou osvědčeným generátorem sociálních podniků, a proto vizualizace těchto hodnot, dovedností a činností v jednoduchém nástroji pomáhá definovat prvky možného budoucího podnikání. Po vyplnění nástroje by jej měl mentor zkontrolovat a poskytnout účastníkům osvědčené postupy podobné tématům, které každý účastník do nástroje zahrnul, aby je dále motivoval v pochopení, že každý může být tvůrcem změny.

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

Časová dotace: 30 minut

Zmapujte svou komunitu

Jakmile jsou základní hodnoty do jisté míry identifikovány, může být užitečné zmapovat komunitu, která by mohla být stejnými hodnotami a aktivitami také ovlivněna. Posouzení potřeb komunity je důležitým krokem pro odhalení různých potřeb a perspektiv komunity bez ohledu na její velikost (může jít o město, region, rodinu atd.), tedy i možné budoucí sociální nebo kulturní iniciativy. Aktivita mapování komunity přiměje účastníky k tomu, aby:

- Určit, kdo je jejich komunita a jak je strukturovaná.
- Uvědomit si, jaké potřeby může mít jejich komunita.
- diskutovat o tom, jak by mohli zlepšit svou komunitu

- Vytvořit nápady na zlepšení komunity, které by mohly být základem pro budoucí sociální nebo kulturní iniciativu.




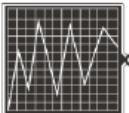
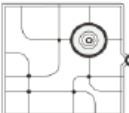
Časová dotace: 20 minut

Definice problému

Při tomto cvičení jsou účastníci vedeni strukturovaným procesem, jehož cílem je definovat problém, který chtějí vyřešit. Začnou brainstormingem a sepíší všechny problémy související s jejich projektem nebo podnikatelským nápadem. Poté účastníci zúží své zaměření na nejkritičtější problém a zajistí, aby byl konkrétní, měřitelný a relevantní.

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?	

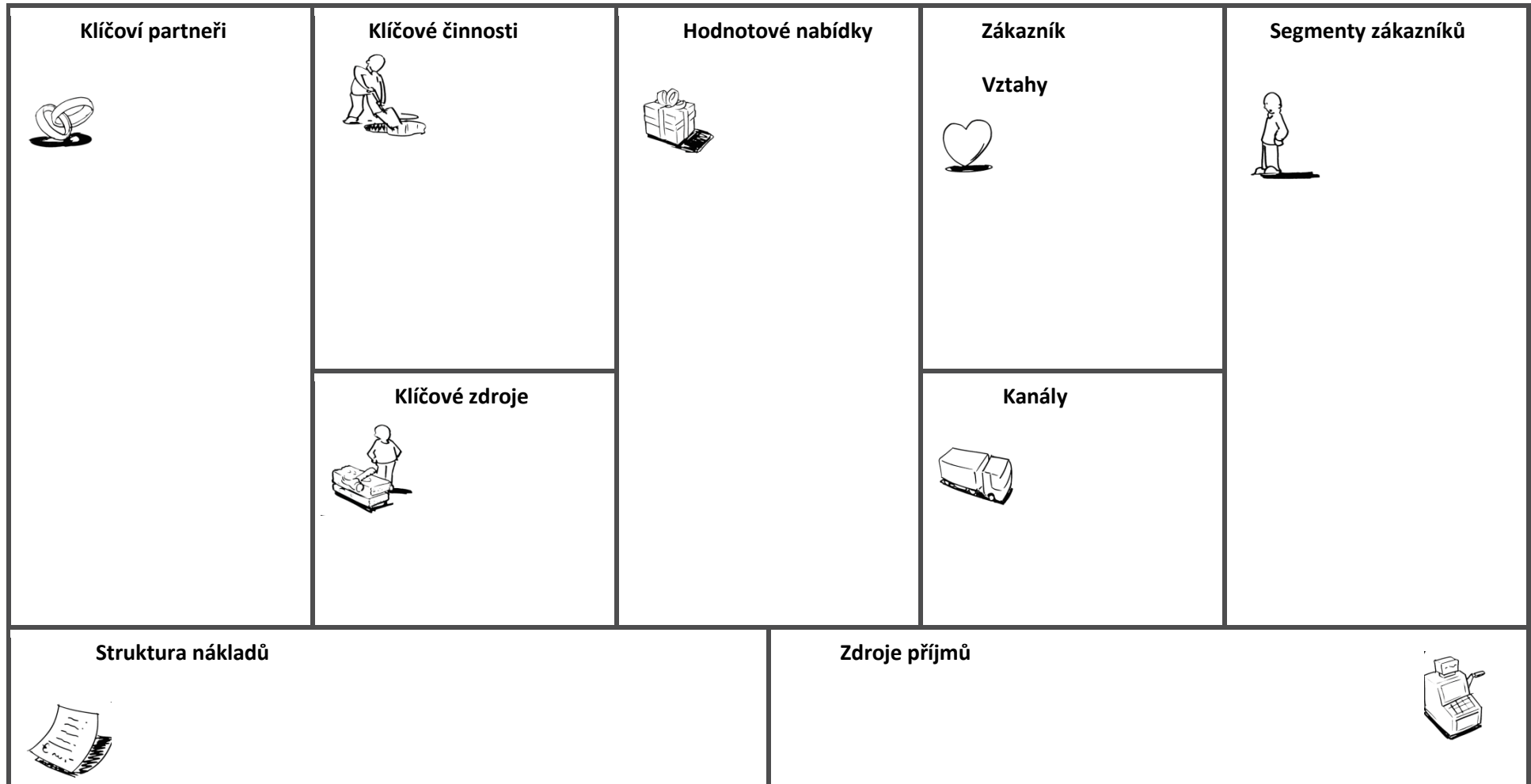
Source: Kimbell and Juber, 2012. The Social Design Methods Menu

Časová dotace: 30 minut

Designové myšlení

Účastníci se zapojí do cíleného cvičení, které odpovídá jedné z pěti fází Design Thinking: Empatie, Definice, Nápad, Prototyp nebo Testování. Cvičení bude přizpůsobeno tak, aby rozvíjelo dovednosti a poznatky specifické pro danou fázi a pomohlo účastníkům posunout se v procesu navrhování.

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



Název nápadu / projektu

Jméno navrhovatele

Město / region

1. HODNOTOVÉ NABÍDKY

Jakou hodnotu přinášíme zákazníkovi?

Který z problémů našich zákazníků pomáháme řešit?

Jaké balíčky produktů a služeb nabízíme jednotlivým segmentům zákazníků?

Jaké potřeby zákazníků uspokojujeme?

CHARAKTERISTIKY [Novost / Výkon / Přizpůsobení / "Splnění úkolu"/ Design / Značka / Status / Cena / Snížení nákladů / Snížení rizika / Dostupnost / Pohodlí / Použitelnost]

Value
Propositions



2. SEGMENTY ZÁKAZNÍKŮ

Customer
Segments





ActSEnt
ACTIVE SOCIAL ENTREPRENEURS



Erasmus+

Pro koho vytváříme hodnotu?

Kdo jsou naši nejdůležitější zákazníci?

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

3. VZTAHY SE ZÁKAZNÍKY

Jaký typ vztahu má každý z našich zákazníků

Segmenty od nás očekávají, že s nimi budeme spolupracovat a udržovat je?

Které z nich jsme zavedli?

Jak jsou integrovány se zbytkem našeho obchodního modelu?

Jak nákladné jsou?

PŘÍKLADY [Osobní asistence / Vyhrazená osobní asistence / Samoobsluha / Automatizované služby / Komunity / Spoluvytváření]

Customer Relationships



4. KLÍČOVÍ PARTNEŘI

Kdo jsou naši klíčoví partneři?

Kdo jsou naši klíčoví dodavatelé?

Které klíčové zdroje získáváme od partnerů?

Které klíčové činnosti partneři vykonávají?

Optimalizace a hospodárnost / Snížení rizika a nejistoty / Získávání konkrétních zdrojů a činností

Key
Partnerships



5. KLÍČOVÉ ČINNOSTI

Jaké klíčové aktivity vyžadují naše hodnotové nabídky?

Naše distribuční kanály?

Vztahy se zákazníky?

Toky příjmů?

Výroba / Řešení problémů / Platforma/síť

Key
Activities



6. KLÍČOVÉ ZDROJE

Jaké klíčové zdroje vyžadují naše hodnotové nabídky?

Naše distribuční kanály? Vztahy se zákazníky?

Zdroje příjmů?

TYPY ZDROJŮ [Fyzické / Intelektuální (patenty na značky, autorská práva, data) / Lidské / Finanční]

Key
Resources



7. KANÁLY

Prostřednictvím jakých kanálů chtějí být naše zákaznické segmenty osloveny?

Jak je nyní oslovujeme?

Jak jsou naše kanály integrovány?

Které z nich fungují nejlépe?

Které z nich jsou nákladově nejefektivnější?

Jak je integrujeme do rutinních postupů zákazníků?

Channels



FÁZE KANÁLU: 1. Informovanost - Jak zvyšujeme povědomí o produktech a službách naší společnosti? / 2. Hodnocení - Jak pomáháme zákazníkům hodnotit nabídku hodnoty naší organizace? / 3. Nákup - Jak umožníme zákazníkům nákup konkrétních produktů a služeb? / 4. Dodání - Jak zákazníkům dodáme Value Proposition? / 5. Po prodeji - Jak poskytujeme zákazníkům podporu po nákupu?

8. STRUKTURA NÁKLADŮ

Jaké jsou nejdůležitější náklady spojené s naším obchodním modelem?

Které klíčové zdroje jsou nejdražší?

Které klíčové aktivity jsou nejdražší?



JE VAŠE PODNIKÁNÍ VÍCE: (co neúspěšnější struktura nákladů, nízká cena, maximální automatizace, rozsáhlý outsourcing) / Hodnota (zaměřená na tvorbu hodnoty, prémiová nabídka hodnoty)

CHARAKTERISTIKY VZORKU: Fixní náklady (mzdy, nájemné, služby) / Variabilní náklady / Úspory z rozsahu / Úspory z působnosti

9. ZDROJE PŘÍJMŮ

Za jakou hodnotu jsou naši zákazníci skutečně ochotni zaplatit?

Za co v současnosti platí?

Jak v současné době platí?

Jak by nejraději platili?

Revenue
Streams





Jakou měrou se jednotlivé toky příjmů podílejí na celkových příjmech?

TYPY: Prodej majetku / Poplatek za užívání / Předplatné / Půjčování / Pronájem / Leasing / Licence / Zprostředkovatelské poplatky / Reklama

STÁLÉ CENY: Ceníková cena / Závislost na vlastnostech produktu / Závislost na segmentu zákazníků / Závislost na objemu

DYNAMICKÁ TVORBA CEN: Vyjednávání (smlouvání) / Řízení výnosů / Trh v reálném čase.

Seznam obecních výzev

Tento seznam poskytuje školitelům/mentorům inspiraci pro výzvy a problémy, které jsou vhodné pro nápady a řešení v oblasti sociálního podnikání.

Stárnutí populace a péče o seniory

Vzhledem ke stárnutí populace v mnoha obcích roste potřeba služeb a podpory přizpůsobené seniorům. Sociální podniky mohou vytvářet programy péče o seniory, řešení pro bydlení přátelské ke starším lidem nebo technologická řešení pro zvýšení nezávislosti a kvality života starších lidí.

Dopravní služba pro seniory:

Nápady:

- Založte přepravní službu pro seniory, kteří potřebují pomoc při cestě na lékařské prohlídky, nákupy potravin, společenské akce a další pochůzky. Obchodní model:
- Zajistit přepravu od dveří ke dveřím pomocí speciálně vybavených vozidel s bezbariérovými prvky.
- Najměte si vyškolené řidiče, kteří jsou přátelští a umí pomoci seniorům s pomůckami pro pohyb.
- Nabídněte flexibilní plánování, abyste se přizpůsobili různým potřebám a preferencím seniorů.
- Spolupracujte s poskytovateli zdravotní péče, centry pro seniory a komunitami důchodců za účelem propagace služeb.
- Účtovat klientům za pravidelnou přepravu podle ujetých kilometrů, času nebo předplatného.

Agentura pro domácí péči:

Nápady:

- Založte agenturu domácí péče, která nabízí individuální asistenční a podpůrné služby pro seniory žijící doma. Obchodní model:
- Najměte si certifikované pečovatele, kteří vám budou dělat společnost, poskytovat osobní péči, připravovat jídlo, připomínat léky a uklízet.
- Provádějte hodnocení a vytvářejte individuální plány péče na základě individuálních potřeb a preferencí.
- Nabídněte odlehčovací péči rodinným pečovatelům, kteří potřebují dočasnou úlevu.
- spolupracovat se zdravotnickými pracovníky a sociálními pracovníky na koordinaci komplexní péče o klienty.
- Účtujte hodinové sazby nebo měsíční balíčky podle úrovně poskytované péče.

Fitness a wellness centrum pro seniory:

Nápady:

- Otevření fitness a wellness centra určeného speciálně pro seniory, které podporuje fyzickou aktivitu, sociální zapojení a celkovou pohodu:
- Nabídněte hodiny cvičení přizpůsobené potřebám seniorů, jako je jemná jóga, aerobik na židli, posilování a cvičení rovnováhy.
- Poskytovat wellness programy včetně vzdělávání v oblasti výživy, zdravotních prohlídek a seminářů o zvládnání stresu.
- Vytvořit vstřícné a přívětivé prostředí, které podporuje sociální interakci a budování komunity.
- Spolupracujte s poskytovateli zdravotní péče a komunitami seniorů při doporučování klientů a spolupráci na iniciativách v oblasti wellness.
- Vybírejte členské poplatky nebo balíčky lekcí a nabízejte slevy pro seniory.

Program péče o paměť a podpory demence:

Nápady:

- Rozvíjet specializovaný program zaměřený na péči o paměť a podporu seniorů a jejich rodin při demenci. Obchodní model:
- Školení personálu v technikách péče o osoby s demencí a v soucitné komunikaci.
- Navrhovat aktivity a terapie, které stimulují kognitivní funkce a zvyšují kvalitu života osob s demencí.
- Nabídněte podpůrné skupiny a vzdělávací semináře pro rodiny a pečovatele.
- Spolupracujte s odborníky na zdravotní péči a odborníky na péči o paměť a poskytněte jim komplexní služby.
- Vybírejte poplatky na základě účasti v programu s možností soukromé platby a pojištění.

Poskytovatel technologických řešení pro seniory:

Nápady:

- Vytvořit firmu, která nabízí technologická řešení na míru seniorům, jako jsou zařízení pro inteligentní domácnost, telezdravotnické služby a komunikační nástroje. Obchodní model:
- Poskytování poradenských a instalačních služeb pro technologické produkty vhodné pro seniory, které zvyšují bezpečnost a nezávislost v domácnosti.
- Vyvíjejte přizpůsobené aplikace nebo platformy pro telemedicínské konzultace, připomínání léků a nouzová upozornění.
- Nabízet školení a průběžnou technickou podporu seniorům a jejich rodinám.
- Spolupracujte s poskytovateli zdravotní péče a pojišťovnami na podpoře zavádění technologií mezi seniory.

- Zpoplatněte prodej produktů, instalační služby a plány podpory založené na předplatném.

Vzdělávání a rozvoj mládeže

Sociální podnikání může hrát roli při zlepšování výsledků vzdělávání a podpoře rozvoje mládeže. Iniciativy mohou zahrnovat mimoškolní programy, mentorské sítě nebo technologická řešení vzdělávání, která řeší nerovnosti ve vzdělávání.

Mimoškolní obohacující programy:

Nápady:

- Navrhněte mimoškolní programy, které zahrnují výtvarné a řemeslné činnosti, hudební lekce, sport, kódování a aktivity STEM.
- Spolupracujte s místními instruktory, trenéry a pedagogy na vedení specializovaných seminářů a kurzů.
- Nabídněte flexibilní možnosti plánování, abyste se přizpůsobili pracujícím rodičům.
- Zajistit dopravu studentů do programu a zpět.
- Vybírat školné nebo účastnické poplatky podle délky trvání programu a nabídky.

Středisko pro předškolní rozvoj:

Nápady:

- Poskytovat předškolní vzdělávání, denní péči a programy připravenosti na školku pro malé děti.
- Nabídněte učební plán založený na hře, který se zaměřuje na sociální a emoční rozvoj, kognitivní dovednosti a ranou gramotnost.
- Spolupracujte s odborníky na vývoj dítěte, logopedy a ergoterapeuty, abyste podpořili individuální potřeby dětí.
- Organizujte semináře pro rodiče, podpůrné skupiny a aktivity zaměřené na zapojení rodiny.
- Vybírat školné na základě možností zápisu (např. prezenční, částečný, prezenční) a nabízet finanční pomoc rodinám s nízkými příjmy.

Vzdělávání v přírodě a tábory v přírodě:

Nápady:

- Organizujte tábory v přírodě, dobrodružství v divočině a výuku v přírodě pro žáky základních škol.

- Spolupracujte s environmentálními pedagogy, strážci parku a přírodovědci při vedení vzdělávacích programů.
- Zajistěte praktické činnosti, jako je turistika, zahradničení, pozorování divoké přírody a ekologická řemesla.
- Podporovat týmovou práci, vůdčí schopnosti a povědomí o životním prostředí prostřednictvím zážitkového učení.
- Vybírejte táborové poplatky nebo hledejte sponzory u ekologických organizací a podniků.

Vzdělávací semináře o zdraví a wellness:

Nápady:

- Připravte interaktivní workshopy o výživě, fyzické aktivitě, všímavosti a osobní hygieně.
- Spolupracujte se zdravotníky, odborníky na výživu a instruktory fitness na poutavých lekcích.
- Zařaďte do výuky hry, ukázky a interaktivní aktivity, aby bylo učení zábavné a zapamatovatelné.
- Spolupracujte se školami, sdruženími rodičů a učitelů a zdravotnickými organizacemi na podpoře iniciativ v oblasti wellness.
- Vybírejte poplatky za semináře nebo hledejte finanční prostředky na pokrytí nákladů programu prostřednictvím grantů a sponzorství.

Mobilní služby péče o děti nebo služby péče o děti na vyžádání:

Nápady:

- Vytvoření mobilní služby péče o děti, která nabízí hlídání a péči o děti na vyžádání v domácnostech nebo na dočasných místech. Obchodní model:
- Nábor kvalifikovaných pečovatелů a prověřených chův pro poskytování služeb domácí péče o děti.
- Nabídněte flexibilní plánování pro rodiče, kteří potřebují příležitostnou péči o děti během pracovní doby, schůzek nebo akcí.
- Poskytovat pohotovostní služby péče o děti a rezervace na poslední chvíli.

Inkluzivní vzdělávání a podpora speciálních potřeb

Zajištění inkluzivního vzdělávání pro děti se zdravotním postižením a speciálními potřebami je v mnoha obcích výzvou. Sociální podnikatelé mohou vyvíjet inkluzivní školy, řešení v oblasti asistivních technologií nebo advokační programy na podporu inkluzivní politiky.

Centrum terapeutické hry a smyslové integrace:

Nápady:

- Vytvoření terapeutického centra her a smyslové integrace, které nabízí smyslové aktivity a intervence pro děti se speciálními potřebami. Obchodní model:
- Navrhněte prostředí a prostory pro hraní vhodné pro smyslové vnímání, vybavené specializovaným vybavením a smyslovými pomůckami.
- Poskytování ergoterapeutických, logopedických a fyzioterapeutických služeb pro řešení vývojových problémů.
- Nabídka herních skupin pro rodiče s dětmi a podpůrných programů pro rodiny zaměřených na smyslovou integraci a včasnou intervenci.
- Spolupracujte s poskytovateli zdravotní péče, pediatry a školami na podpoře komplexního vývoje dítěte.
- pořádání komunitních akcí a workshopů o smyslovém povědomí a inkluzivních herních postupech.
- Získávat příjmy z poplatků za sezení, členství a úhrad pojišťoven za terapeutické služby.

Specializované vzdělávání a školení životních dovedností:

Nápady:

- Rozvíjet podnik, který nabízí specializované vzdělávací programy a programy pro trénink životních dovedností pro osoby se speciálními potřebami, které přecházejí do dospělosti. Obchodní model:
- Poskytovat odborné vzdělávání, pracovní koučink a programy připravenosti na povolání pro mladé dospělé se zdravotním postižením.
- Nabídněte semináře zaměřené na dovednosti samostatného života, které se zaměřují na každodenní život, sociální dovednosti a sebeobhajobu.
- Spolupracujte se zaměstnavateli, agenturami pro pracovní rehabilitaci a komunitními partnery, abyste jim zprostředkovali pracovní místa a stáže.
- Poskytovat průběžnou podporu a poradenství s cílem podpořit dlouhodobý úspěch a nezávislost.
- Spolupracujte s agenturami poskytujícími služby pro osoby se zdravotním postižením a vládními programy, abyste zajistili financování vzdělávacích iniciativ.
- Generovat příjmy prostřednictvím školného, smluv o odborném vzdělávání a partnerství se zaměstnavateli.

Program inkluzivního umění a scénických umění:

Nápady:

- Vytvoření inkluzivního uměleckého programu nebo uměleckého souboru, který by umožnil účast na tvůrčích a výrazových aktivitách osobám se všemi schopnostmi:
- Nabídka inkluzivních uměleckých kurzů, workshopů a zkoušek v oblasti divadla, tance, hudby a výtvarného umění.
- Organizovat inkluzivní představení a komunitní přehlídky na podporu uměleckého vyjádření a kulturní rozmanitosti.
- Spolupracujte s umělci, performery a uměleckými pedagogy, kteří mají zkušenosti s inkluzivními postupy.
- Poskytovat stipendia a finanční pomoc, aby byla zajištěna dostupnost pro účastníky z různých prostředí.
- Spolupracujte se školami, komunitními centry a uměleckými organizacemi s cílem rozšířit dosah a dopad.
- Generovat příjmy z poplatků za program, prodeje vstupenek na představení a sponzorských darů od místních podniků a organizací.

Nakládání s odpady a recyklace

Obce se často potýkají s problémy v oblasti likvidace a recyklace odpadu. Sociální podnikatelé mohou zavádět inovativní recyklační technologie, iniciativy pro upcyclaci nebo komunitní systémy nakládání s odpady, které podporují udržitelnost a snižují množství skládkovaného odpadu.

Recyklace a renovace odpadů:

Nápady:

- Zřízení sběrných míst pro použitou elektroniku (např. počítače, chytré telefony, televizory) ve spolupráci s podniky a obcemi.
- Rozebrat a oddělit součásti pro recyklaci a renovaci.
- Renovace funkční elektroniky za účelem dalšího prodeje nebo darování komunitám s nízkými příjmy.
- Zajistit dodržování předpisů o elektronickém odpadu a ekologických norem.
- Získávejte příjmy z prodeje repasované elektroniky, surovin nebo recyklačních služeb.

Výroba upcyklovaných výrobků:

Nápady:

- Zdroj vyřazených materiálů, jako je textil, sklo nebo plasty, z místních toků odpadu.
- Navrhněte a vyrábějte upcyklované výrobky, jako je nábytek, doplňky nebo bytové dekorace.
- Prodávějte výrobky prostřednictvím online platform, místních trhů nebo ekologických obchodů.

- Spolupracujte s umělci, designéry a řemeslníky a vytvářejte jedinečné upcyklované předměty.
- Získejte příjmy z prodeje výrobků, objednávek na zakázku a workshopů o upcyklaci.

Vzdělávání a osvěta v oblasti mobilní recyklace:

Nápady:

- Vytvořit mobilní jednotku (např. dodávku, přívěs) vybavenou vzdělávacími materiály a interaktivními exponáty o recyklaci.
- Navštěvujte školy, komunitní akce a veřejná prostranství, abyste získali praktické zkušenosti s učením.
- Spolupracujte s místními samosprávami, školami a neziskovými organizacemi na financování a propagaci programu.
- Nabízet workshopy, prezentace a ukázky o snižování množství odpadu a recyklaci.
- Získávání příjmů prostřednictvím sponzorských příspěvků, grantů a poplatků za vzdělávací programy.

Udržitelnost životního prostředí

Obce čelí různým environmentálním výzvám, od kvality ovzduší a vody až po přizpůsobení se změně klimatu. Sociální podniky mohou vyvíjet řešení, jako jsou projekty obnovitelných zdrojů energie, zelená infrastruktura nebo ekologické výrobky a služby.

Obchod s výrobky pro opakované použití:

Nápady:

- Otevřít maloobchodní prodejnu specializující se na opakovaně použitelné a udržitelné výrobky s cílem snížit množství jednorázových plastů a odpadu:
- Nabízejte různé opakovaně použitelné předměty, jako jsou nákupní tašky, láhve na vodu, nádoby na jídlo a látkové pleny.
- Pořídte si ekologicky šetrné a eticky vyrobené produkty od místních dodavatelů a udržitelných značek.
- Vzdělávat zákazníky o ekologických výhodách opakovaně použitelných výrobků prostřednictvím seminářů a vzdělávacích materiálů.
- Spolupracujte se školami, podniky a komunitními organizacemi na podpoře udržitelného života.
- Generování příjmů z prodeje produktů, online objednávek a workshopů.

Obchod s potravinami s nulovým množstvím odpadu:

Nápady:

- Spusťte obchod s potravinami, který minimalizuje množství obalového odpadu tím, že nabízí volně ložené potraviny a domácí potřeby. Obchodní model:
- Prodej širokého sortimentu nebalených potravin (např. obilí, ořechy, koření) a výrobků pro domácnost (např. mýdlo, čisticí prostředky) bez obalu.
- Poskytněte zákazníkům opakovaně použitelné nádoby a tašky na nákupy.
- Spolupracujte s místními farmáři a dodavateli a nabízejte čerstvé, lokální produkty a zboží.
- Nabídněte vzdělávací semináře o bezodpadovém životě, kompostování a udržitelných nákupních návycích.
- Zpoplatněte výrobky podle hmotnosti a nabídněte pravidelné zákazníky v rámci členských programů.

Ekologický úklid:

Nápady:

- Založte úklidovou firmu, která používá ekologické čisticí prostředky a postupy pro úklid obytných a komerčních prostor. Obchodní model:
- Používejte netoxické, biologicky odbouratelné čisticí prostředky a metody, abyste minimalizovali dopad na životní prostředí.
- Nabídka úklidových služeb pro domácnosti, kanceláře a podniky, zdůrazňující výhody ekologického úklidu.
- Poskytování dalších služeb, jako je organizování, vyklízení a poradenství v oblasti snižování množství odpadu.
- Vzdělávejte klienty o udržitelných postupech úklidu a podporujte používání opakovaně použitelných čisticích prostředků.
- Účtovat konkurenční ceny na základě balíčků služeb a četnosti úklidu.

Potravinové zabezpečení a výživa

Klíčovou oblastí pro sociální podnikání může být řešení potravinové nouze a podpora přístupu ke zdravým a cenově dostupným potravinám. Iniciativy, jako je městské zemědělství, komunitní zahrady, potravinová družstva nebo mobilní trhy, mohou zlepšit potravinovou bezpečnost a výsledky v oblasti výživy.

Městské zemědělství a komunitní zahrady:

Nápady:

- Vyhledejte volné pozemky nebo nevyužívané plochy pro zřízení městských farem nebo komunitních zahrad.

- Pěstujte různé sezónní plodiny s využitím udržitelných zemědělských postupů (např. ekologické zemědělství, hydroponické zemědělství, vertikální zemědělství).
- Prodávajte čerstvé produkty na farmářských trzích, v rámci předplatného komunitou podporovaného zemědělství (CSA) nebo v místních obchodech.
- Nabídněte zahradnické workshopy, kurzy a dobrovolnické příležitosti pro zapojení komunity.
- Získavejte příjmy z prodeje produktů, workshopů a sponzorských darů od místních podniků.

Služba dodávání zdravých jídel:

Nápady:

- Sestavte jídelníček vyvážených jídel připravených šéfkuchařem z čerstvých surovin z místních zdrojů.
- Nabídka jídelních plánů přizpůsobených stravovacím preferencím (např. vegetariánské, bezlepkové, nízkosacharidové).
- Poskytování předplacených služeb rozvozu jídel s flexibilními možnostmi objednávání.
- Spolupracujte s místními farmami a dodavateli a podpořte regionální potravinové systémy.
- Prodej služeb prostřednictvím online platformy, sociálních médií a partnerství s fitness centry nebo wellness komunitami.

Snížení množství potravinového odpadu a jeho využití:

Nápady:

- Významný potravinový odpad vznikající v celém potravinovém řetězci. Řešení: Obchodní model: Vytvoření podniku, který snižuje plýtvání potravinami tím, že získává přebytečné potraviny a přerozděluje je těm, kteří je potřebují:
- Spolupracujte s prodejci potravin, restauracemi a stravovacími zařízeními a sbírejte přebytečné potraviny, které by jinak byly vyřazeny.
- Třídění a redistribuce získaných potravin do potravinových bank, útulků a komunitních organizací.
- Zavádět programy obnovy potravin, které jsou v souladu s předpisy a směrnicemi o bezpečnosti potravin.
- nabízet podnikům poradenské služby v oblasti strategií snižování množství potravinového odpadu.
- Vytvářet příjmy z poplatků za služby, darů a grantů na programy obnovy potravin.

Iniciativy zaměřené na zlepšení veřejného zdraví, služeb v oblasti duševního zdraví nebo na podporu zdravého životního stylu mohou mít významný dopad na blahobyt obcí. Sociální podniky mohou vyvíjet inovativní zdravotní technologie, komunitní wellness centra nebo programy zaměřené na nedostatečně obsluhované skupiny obyvatel.

Fitness studio nebo posilovna:

Nápady:

- Vyberte místo s vysokou návštěvností a dostupností pro cílové skupiny.
- Nabídka různých fitness lekcí, jako je jóga, pilates, posilování a kardio cvičení.
- Poskytování individuálních tréninků a hodnocení kondice pro členy.
- Zavedení flexibilních plánů členství (např. měsíční předplatné, balíčky tříd).
- Pořádání komunitních akcí, seminářů a wellness výzev pro zapojení členů.

Doprava a mobilita

Zlepšení veřejné dopravy, snížení dopravních zácp a podpora možností udržitelné mobility (např. sdílení jízdních kol, sdílení jízdních kol, elektromobily) mohou významně ovlivnit kvalitu života ve městech. Sociální podnikatelé mohou vytvářet platformy nebo služby, které zlepšují dostupnost a snižují dopad na životní prostředí.

Čištění a detailní údržba automobilů:

Nápady:

- Investujte do přenosného úklidového vybavení a ekologických čisticích prostředků.
- Nabídka služeb čištění aut přímo u zákazníků doma, v kancelářích nebo na parkovištích.
- Poskytování různých balíčků služeb, jako je mytí exteriéru, vysávání interiéru a detailní údržba.
- Zavedení modelu předplatného pro stálé zákazníky.
- Inzerujte prostřednictvím sociálních médií, místních publikací a partnerství s podniky, které se zabývají automobily.

Dostupné bydlení

Mnoho měst se potýká s nedostatkem bytů a jejich cenovou dostupností. Sociální podnikatelé mohou vyvinout modely dostupného bydlení, jako jsou komunitní pozemkové fondy, družstevní bydlení nebo inovativní mechanismy financování, které upřednostňují sociální dopad před čistě finančními výnosy.

Mobilní služby pro lidi bez domova:

Nápady:

- Spustit mobilní službu, která poskytuje pomoc a podporu osobám bez domova žijícím v dočasných přístřešcích nebo na ulici. Nabídněte základní potřeby, jako jsou potraviny, hygienické soupravy a kontakty na zdroje bydlení a sociální služby.
- Model příjmů: Zajistěte si financování prostřednictvím grantů, firemních sponzorů nebo komunitních darů. Nabídka placených služeb místním samosprávám nebo organizacím za účelem osvěty a zapojení.
- Sociální dopad: V oblastech s nedostatečnou péčí se jednotlivcům bez domova dostane okamžité pomoci a napojení na bydlení a podpůrné služby.

Služby pro navigaci a zprostředkování bydlení:

Obchodní koncept: Založení podniku, který se specializuje na vyhledávání a zprostředkování bydlení pro osoby bez domova. Poskytovat individuální podporu při propojování klientů s dostupnými možnostmi bydlení, programy pomoci s nájmem a partnerství s pronajímateli.

Model příjmů: Vybírat poplatky od místních samospráv, neziskových organizací nebo jednotlivců za služby zprostředkování bydlení. Hledat smlouvy nebo partnerství s agenturami pro bydlení.

Sociální dopad: Zjednodušuje proces hledání bydlení pro osoby bez domova a zvyšuje jejich přístup ke stabilnímu a cenově dostupnému bydlení.

Zachování kultury a kulturního dědictví

Zachování místní kultury, dědictví a tradic je důležité pro udržení identity komunity. Sociální podniky mohou podporovat kulturní turistiku, projekty na zachování kulturního dědictví nebo iniciativy na podporu místních řemeslníků a živnostníků.

Kulinářská turistika a zážitky z jídla:

Nápady:

- Rozvíjejte kulinářskou turistiku, která nabízí prohlídky, kurzy vaření a kulinářské zážitky s tradiční kuchyní a kulinářským dědictvím. Podnikatelský model:
- Navrhněte zájezdy za jídlem, při kterých poznáte místní trhy, farmy a restaurace a objevíte autentické pokrmy a kulinářské tradice.
- Nabídněte praktické workshopy a ukázky vaření pod vedením zkušených kuchařů a kulinářských odborníků.
- Spolupracujte s místními restauracemi, šéfkuchaři a výrobci potravin a prezentujte regionální speciality a sezónní suroviny.
- Vytvářejte tematické gastronomické zážitky, které zdůrazňují kulturní příběhy a vyprávění příběhů prostřednictvím jídla.

- vybírat poplatky za turistické balíčky, kurzy vaření a kulinařské akce a spolupracovat s cestovními kanceláři na propagaci zážitků.

Prohlídky památek a zážitky s průvodcem:

Nápady:

- Založení společnosti zaměřené na památkovou turistiku, která nabízí prohlídky s průvodcem a zážitky zaměřené na historické památky, architekturu a kulturní památky. Obchodní model:
- Vytvářejte tematické prohlídky, které se zabývají místní historií, architekturou, folklorem a kulturními tradicemi.
- Spolupracujte s historiky, místními odborníky a vypravěči na poutavých a poučných prohlídkách.
- Nabídka prohlídek na míru pro školy, univerzity a zájmové skupiny se zájmem o kulturní dědictví.
- Vytvářejte poutavé zážitky, jako jsou rekonstrukce, tradiční představení a praktické workshopy.
- Vybírejte poplatky za zájezdy, nabízejte balíčky služeb a spolupracujte s cestovními kanceláři a ubytovacími zařízeními.

Centrum jazykového a kulturního vzdělávání:

Nápady:

- Založení jazykového a kulturního vzdělávacího centra, které nabízí kurzy, workshopy a zdroje na podporu jazykového vzdělávání a kulturního porozumění:
- Zajistit jazykové kurzy tradičních jazyků, dialektů a domorodých jazyků.
- Nabídněte kulturní workshopy o hudbě, tanci, folklóru a zvycích různých kultur.
- Spolupracujte se školami, univerzitami a komunitními organizacemi a nabízejte programy pro výuku cizích jazyků.
- Vytvořit programy kulturní výměny, které propojí studenty s rodilými mluvčími a kulturními velvyslanci.
- Vybírat školné, nabízet stipendia a spolupracovat se vzdělávacími institucemi na akreditaci.

Finanční začlenění a přístup k bankovním službám

V mnoha obcích žije obyvatelstvo s nedostatečnou obsluhou a omezeným přístupem k tradičním bankovním službám. Sociální podnikatelé mohou vytvářet inkluzivní finanční platformy, mikrofinanční programy nebo komunitní úvěrová družstva na podporu finančního posílení.

Finanční vzdělávání a poradenství:

Nápady:

- Založení poradenské firmy, která se specializuje na finanční vzdělávání, poradenské služby a budování kapacit pro jednotlivce a organizace:
- Nabízejte workshopy, semináře a online kurzy na témata, jako je sestavování rozpočtu, spoření, správa dluhů a investiční strategie.
- Poskytování individuálního finančního poradenství a individuálních poradenských služeb klientům.
- Spolupracujte se školami, zaměstnavateli a komunitními skupinami při realizaci programů finanční gramotnosti.
- Vyvíjejte programy finančního zdraví na míru pro firemní klienty a skupiny zaměstnanců.
- Vybírat poplatky za vzdělávací programy, poradenské služby a firemní semináře.

Integrace přistěhovalců a uprchlíků

Podpora integrace přistěhovalců a uprchlíků do místních komunit je v mnoha obcích naléhavým tématem. Sociální podniky mohou rozvíjet jazykové programy, služby zprostředkování zaměstnání, iniciativy kulturní výměny nebo projekty integrace komunit.

Multikulturní komunitní centrum:

Nápady:

- Zřízení multikulturního komunitního centra, které nabízí řadu služeb a zdrojů na podporu imigrantů a uprchlíků v jejich integračním procesu. Obchodní model:
- Poskytovat jazykové kurzy, semináře kulturní orientace a vzdělávací programy připravenosti na zaměstnání.
- Nabízíme právní pomoc, konzultace v oblasti přistěhovalectví a pomoc s dokumentací a papírováním.
- Vytvořte příjemný prostor pro společenská setkání, komunitní akce a mezikulturní výměny.
- Spolupracujte s místními podniky, školami a vládními agenturami, abyste usnadnili navazování kontaktů a přístup ke zdrojům.
- Získávat příjmy z poplatků za program, pronájemy akcí a sponzorství od zúčastněných stran v komunitě.

Diverzitní potravinářský trh nebo restaurační inkubátor:

Nápady:

- Založení potravinového trhu nebo restauračního inkubátoru, který podporuje podnikatele z řad přistěhovalců a uprchlíků při prezentaci jejich kulinářských tradic a zakládání potravinářských podniků:
- Poskytnout prostor, vybavení a mentoring pro začínající kuchaře a podnikatele v potravinářství.
- Pořádejte pop-up akce, ochutnávky jídel a kulturní kulinářské zážitky s různými kuchyněmi.
- Spolupracujte s místními zemědělci a dodavateli, abyste získali čerstvé suroviny a podpořili udržitelné potravinářské postupy.
- Nabízet semináře o rozvoji podnikání v oblasti plánování jídelníčku, marketingu a finančního řízení.
- Generovat příjmy z prodeje potravin, rezervací akcí a partnerství s místními prodejci a výrobci potravin.

Kulturní výměnné zájezdy a zážitky:

Nápady:

- Založte turistickou společnost, která nabízí kulturní výměnu, prohlídky s průvodcem a zajímavé aktivity vedené průvodci z řad přistěhovalců a uprchlíků. Obchodní model:
- Navrhněte kulturní prohlídky, které upozorní na různé čtvrti, historická místa a kulturní památky.
- Spolupracujte s místními vypravěči, umělci a vedoucími představiteli komunity a nabídněte jim autentické zážitky.
- Zprostředkovávat workshopy a praktické činnosti, které podporují mezikulturní porozumění a uznání.
- Přizpůsobte zájezdy školám, firemním skupinám a turistům, kteří mají zájem o hluboké kulturní zážitky.
- Získávání příjmů prostřednictvím rezervací zájezdů, partnerství s firmami a pořádání kulturních akcí.

Umění a aktivace veřejného prostoru

Zlepšování veřejných prostranství prostřednictvím uměleckých instalací, kulturních akcí nebo iniciativ zaměřených na tvorbu míst může přispět k oživení komunity. Sociální podnikatelé mohou vést projekty, které aktivují nedostatečně využívané prostory a podporují občanskou angažovanost.

Prohlídky a zážitky z veřejného umění:

Nápady:

- Založení podniku nabízejícího prohlídky a zážitky s průvodcem, které představují veřejné umělecké instalace, nástěnné malby a sochy v městských oblastech. Obchodní model:
- Vytvořit tematické umělecké prohlídky s důrazem na místní umělce, historii umění a kulturní památky.
- Spolupracujte s umělci, galeriemi a komunitními organizacemi na vytváření poutavých prohlídkových tras.
- Nabídka prohlídek na míru pro školy, firemní skupiny a turisty se zájmem o umění a kulturu.
- Zajistit vzdělávací workshopy a interaktivní aktivity během prohlídek.
- Spolupracujte s místními podniky a restauracemi a nabízejte balíčky, které kombinují umělecké zážitky s jídlem nebo nakupováním.
- Generování příjmů z poplatků za prohlídky, partnerství s firmami a prodeje vstupenek.

Komunitní akce a festivaly založené na umění:

Nápady:

- Plánování a organizování komunitních akcí a festivalů založených na umění, které oslavují místní kreativitu a kulturní rozmanitost. Obchodní model:
- Koordinovat rozsáhlé umělecké festivaly s živou hudbou, uměleckými vystoupeními, interaktivními výstavami a uměleckými instalacemi.
- Spolupracujte s místními podniky, sponzory a kulturními organizacemi na zajištění financování a podpory akcí.
- Zapojení dobrovolníků z komunity a umělců do plánování a produkce akcí.
- Nabídnout začínajícím umělcům příležitosti k prezentaci jejich tvorby a zviditelnění.
- Podpora cestovního ruchu a hospodářského rozvoje prostřednictvím uměleckých a kulturních akcí.
- Generovat příjmy z prodeje vstupenek, poplatků prodejcům, sponzoringu a prodeje zboží.

Materiál pro čtení

1. Sociální podnikání

1. Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). *Sociální podnikání: The Case for Definition*. Stanford Social Innovation Review. Převzato z https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition
2. Ashoka. (n.d.). *Příběhy a zdroje o sociálním podnikání*. Převzato z <https://www.ashoka.org/en-us/stories>
3. Dees, J. G. (2001). *Význam "sociálního podnikání"*. Harvard Business School Working Knowledge. Převzato z <https://hbswk.hbs.edu/item/the-meaning-of-social-entrepreneurship>.
4. Evropská komise. (n.d.). *Průvodce sociálním podnikáním*. Převzato z https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en
5. Robinson, J. (2017). *Sociální podnikání: An Evidence-Based Approach to Creating Social Value (Přístup k vytváření sociální hodnoty založený na důkazech)*. Knihovna otevřených učebnic. Převzato z <https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/social-entrepreneurship-an-evidence-based-approach-to-creating-social-value>

2. Designové myšlení

1. IDEO. (n.d.). *Design Thinking Resources*. Získáno 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. Převzato z https://ssir.org/articles/entry/design_thinking_for_social_innovation.
3. IDEO.org. (2015). *The Field Guide to Human-Centered Design*. Převzato z <http://www.designkit.org/resources/1>
4. Stanford d.school. (n.d.). *An Introduction to Design Thinking Process Guide (Úvod do procesu designového myšlení)*. Převzato z <https://dschool.stanford.edu/resources/a-virtual-crash-course-in-design-thinking>
5. Massachusettský technologický institut (MIT). (2014). *Design Thinking for Business [materiály pro kurz]*. MIT OpenCourseWare. Převzato 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*. Převzato z <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
2. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Generation Online Companion*. Převzato z <https://www.businessmodelgeneration.com/canvas>
3. Sociale Innovatie Fabriek & Oksigen Lab. (n.d.). *Social Business Model Canvas (Plátno sociálního podnikatelského modelu)*. Převzato z <https://www.socialeinnovatiefabriek.be/social-business-model-canvas>.

4. Nesta. (n.d.). *Toolkit for Social Entrepreneurs (Soubor nástrojů pro sociální podnikatele)*. Převzato z <https://www.nesta.org.uk/toolkit/social-enterprise-toolkit/>
5. Impact Hub. (n.d.). *Social Lean Canvas*. Převzato z <https://socialleancanvas.com/>.

4. Tříminutové hřiště

1. Smith, J. (2013). *The Perfect Elevator Pitch*. Forbes. Převzato z <https://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/11/15/how-to-perfect-your-elevator-pitch/>.
2. Elsbach, K. D. (2003). *Jak předložit skvělý nápad*. Harvard Business Review. Převzato z <https://hbr.org/2003/09/how-to-pitch-a-brilliant-idea>
3. Doyle, A. (2020). *Jak vytvořit tříminutový Pitch Deck*. Médium. Převzato z <https://medium.com/swlh/how-to-create-a-3-minute-pitch-deck-232f3b9c4486>.
4. MindTools. (n.d.). *Crafting a Winning a Elevator Pitch*. Převzato z <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>
5. Program SAIS. (2019). *Jak představit svůj start-up ve 3 minutách* [Video]. YouTube. Převzato z https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRik