



Funded by
the European Union

Társadalmi vállalkozói tevékenység Képzési eszköztár



Tartalomjegyzék

Bevezetés.....	3
ActSEnt bevezetés	4
Általános áttekintés.....	6
Részletes szerkezet.....	8
1. modul: A vállalkozói szellem megerősítése	8
2. modul: Társadalmi üzleti vászon kidolgozása.....	10
2.1. almodul Bevezetés a vászonba, értékjavaslatok (2 óra)	10
2.2. almodul Ügyfelek, kulcsfontosságú partnerek (2 óra)	10
2.3. almodul Tevékenységek, erőforrások, csatornák (2 óra)	11
2.4. almodul Pénzügyek és adminisztráció (2 óra)	11
3. modul: Szociális üzleti terv bemutatása	12
Mentorok képzése egy szociális vállalkozói tanfolyamhoz	13
1. A mentori szerepek és felelősségek meghatározása.....	13
2. Mentorok azonosítása és kiválasztása	13
3. A mentorképzési program megtervezése	14
4. A mentorképző ülések lebonyolítása	15
5. Folyamatos támogatás és felügyelet.....	15
6. A mentor hatékonyságának értékelése.....	16
7. Javasolt ActSEnt Mentorok képzési programja	16
Mellékletek.....	18
Motivációs és vállalkozói készségfejlesztő gyakorlatok/tevékenységek.....	18
Social Business Model Canvas sablon	22
Az önkormányzati kihívások listája.....	29
Olvasnivaló	44

Az Európai Unió finanszírozásával. Az itt szereplő vélemények és állítások a szerző(k) álláspontját tükrözik, és nem feltétlenül egyeznek meg az Európai Unió vagy az Európai Oktatási és Kulturális Végrehajtó Ügynökség (EACEA) hivatalos álláspontjával. Sem az Európai Unió, sem az EACEA nem vonható felelősségre miattuk.

Az egy évtizeddel ezelőtti gazdasági és pénzügyi válság, más negatív eseményekkel és a közelmúltban kitört Covid-19 világjárvánnyal együtt jelentős társadalmi-gazdasági és demográfiai kihívásokat hagyott maga után. A szegénységhez és társadalmi kirekesztéshez vezető, tartósan fenyegető munkanélküliség sürgősen fenntartható megoldásokat igényel. A képzetlen fiatal nők és férfiak különösen kiszolgáltatottak. Számos jelenlegi stratégia, különösen az állami és a harmadik szektor által végrehajtott stratégiák nem megfelelőek, rugalmatlanok vagy nem teljesen fenntarthatóak.

A társadalmi vállalkozói szellem, amelyben magánszemélyek és szervezetek kezdeményezik a közösségükön belüli társadalmi kihívások kezelését, ígéretes lehetőséget kínál e problémák megoldására. Ez a megközelítés magában foglalhatja olyan új termékek és szolgáltatások kifejlesztését, amelyek a közegészségügy, a biztonság, a környezetvédelem, az oktatás, a munkafeltételek, az emberi jogok és más kérdésekkel foglalkoznak.

Növekvő jelentősége ellenére a szociális vállalkozói tevékenység még nem érte el teljes potenciálját. A szakpolitikai és jogi keretekkel, az intézményi és működési támogatással, valamint a társadalmi, oktatási és kulturális tudatosság alacsony szintjével kell szembenéznie a területen és annak ökoszisztémájában, beleértve a szociális vállalkozóvá válás motivációját is.

A helyi önkormányzatok, mint az információ és a hálózatépítés központi csomópontjai, kulcsszerepet játszanak e kihívások kezelésében. Sok önkormányzat azonban nem rendelkezik gyakorlati ismeretekkel a szociális vállalkozások alapításáról, támogatásáról és működtetéséről, valamint az általuk kínált előnyökről. Mindazonáltal az önkormányzatok döntő szerepet játszhatnak a társadalmi vállalkozói szellem előmozdításában azáltal, hogy tájékoztatást nyújtanak (nyilvánosság, személyre szabott segítségnyújtás, konzultációk), bevonják a szélesebb ökoszisztémát (állami, magán, oktatási, nonprofit szektor), koordinálják az erőfeszítéseket, pénzügyi támogatást nyújtanak (állami költségvetéseken és közbeszerzéseken keresztül), nem pénzügyi támogatást nyújtanak (például bérmentes helyiségeket), és helyi, regionális és nemzeti szinten katalizátorként működnek a politikai változásokhoz.

Az ActSEnt (Aktív társadalmi vállalkozók) projekt erre a helyzetre és kihívásokra reagál, és gyakorlati módszertant és eszközöket kínál a társadalmi vállalkozói szellem előmozdítására, különösen a fiatalok körében, különös tekintettel a helyi szintű politikai döntéshozók fellépésére.

Az ActSEnt projekt a fent leírt lehetőségekből és kihívásokból kiindulva a következő fő célokat tűzte ki:

ActSEnt Célok:

1. A fiatalok és a helyi önkormányzatok struktúráinak társadalmi vállalkozóvá válásának előmozdítása és az ökoszisztémán belüli kapcsolatok elősegítése.
2. A fiatalok társadalmi vállalkozói készségeinek növelése személyre szabott képzéseken keresztül
3. Az önkormányzatok társadalmi vállalkozói kezdeményezésekre való felkészültségének és reagálásának javítása
4. A projekt és eredményei fenntarthatóságának elérése a megismételhető módszertan biztosítása és a lehetséges helyi és regionális politikai reformok révén.

A projektet 2022-2024 között hajtották végre, és az Európai Unió Erasmus+ programja társfinanszírozta a Kulcsfontosságú cselekvés keretében: Szervezetek és intézmények közötti együttműködés, Intézkedés típusa: Együttműködési partnerségek az ifjúságpolitika területén, 2021-1-CZ01-KA220-YOU-000030451 támogatási megállapodás.

Projekt partnerek:

Az ActSEnt partnerség 5 partnerből állt:



A MEPCO (Nemzetközi Önkormányzati Tanácsadó Központ) támogatja a helyi és regionális önkormányzatokat abban, hogy innovatív megoldásokat alkalmazzanak a polgároknak nyújtott szolgáltatásaik javítása érdekében.



Az **ipcenter** Ausztria egyik vezető magán képzési és oktatási szolgáltatója. szakképzést és szakmai képzést biztosít felnőttek és fiatalok számára (mintegy 300 gyakornok), az állami munkaerő-piaci politikák keretében, valamint a pu2blikus szektor számára.



Pannon Novum Nyugat-dunántúli Regionális Innovációs Nonprofit Kft, fő kompetenciái: képzés, coaching, mentorálás, fejlesztési stratégia, koncepció, tanulmány készítése, tanulmányutak, konferenciák, workshopok szervezése, innovációs projektfejlesztési tanácsadás, üzleti terv, megvalósíthatósági tanulmány készítése, innovációs marketing.



A Közzolgálat-fejlesztési Intézet (IPSD) egy civil szervezet, amely támogatja a köztevékenységeket, különös tekintettel az államigazgatási, önkormányzati és iskolai szervekre.



A **LOITE S.r.l.** egy tanácsadó cég, amely a vállalkozások képzési és tanácsadási igényeinek támogatására, nemzetköziesedési folyamatokra, helyi fejlesztésekre, az innováció támogatására szakosodott.

Szociális vállalkozói képzési eszköztár - általános áttekintés

Az ActSEnt szociális vállalkozói képzési eszköztár a mentorok, valamint tanárok, oktatók és más érdekeltek számára tervezett, adaptálható források összessége, amely lehetővé teszi a szociális vállalkozói képzés megvalósítását. Különösen érdekes lehet azon helyi/regionális szintű képviselők és alkalmazottak számára, akik a társadalmi részvétel és a kölcsönös kapcsolatok minőségének javítását célzó kezdeményezés részeként társadalmi vállalkozói képzéseket terveznek megvalósítani polgáraik számára.

Az eszköztár célja, hogy áthidalja az elmélet és a gyakorlat közötti szakadékot azáltal, hogy útmutatást nyújt a szükséges készségek fejlesztéséhez és a gyakorlatias szociális üzleti terv létrehozásához szükséges módszertani megközelítéshez, amely az üzleti vázson struktúrát használja. A megvalósítás elősegíti a szociális vállalkozói megközelítés széles körű elfogadását a koncepció bemutatásával, a vonatkozó háttérinformációkkal, a megoldandó kérdések és kihívások felvázolásával, jelentőségük magyarázatával, kezelésükkel és az ebből eredő cselekvés hatékony bemutatásával.

Az ActSEnt szociális vállalkozói képzési eszköztár több elemből áll, és átfogó útmutatót nyújt a szociális vállalkozói képzés végrehajtásához:

- ActSEnt Társadalmi vállalkozói képzés vázlat és leírás
- Gyakorlatok kiválasztása a tanfolyamhoz
- Social Business Model Canvas sablon
- Az önkormányzati kihívások listája
- Ajánlott olvasmányok listája
- PPT prezentációk, amelyeket a tanfolyamhoz kell felhasználni/ki kell igazítani (külön dokumentum).

Ezeket az anyagokat a gyakorlatban alkalmazták és tesztelték a tanfolyamok során, hogy biztosítsák azok hatását.

Az eszköztárat úgy tervezték, hogy moduláris, átvihető és hozzáférhető legyen, így szükség esetén adaptálható, módosítható és alkalmazható helyi/szélesebb kontextusban. Ily módon a tudás és a megfigyelések fenntarthatóan felhasználhatók, és hozzájárulnak a szociális vállalkozói képzés folyamatos minőségjavításához.

Az eszköztárat az összes ActSEnt projektpartner közösen fejlesztette ki, és 5 országban több mint 100 résztvevőn tesztelték. Az elvégzett képzésekről kapott visszajelzéseket beépítették a végleges eszközkészletbe.

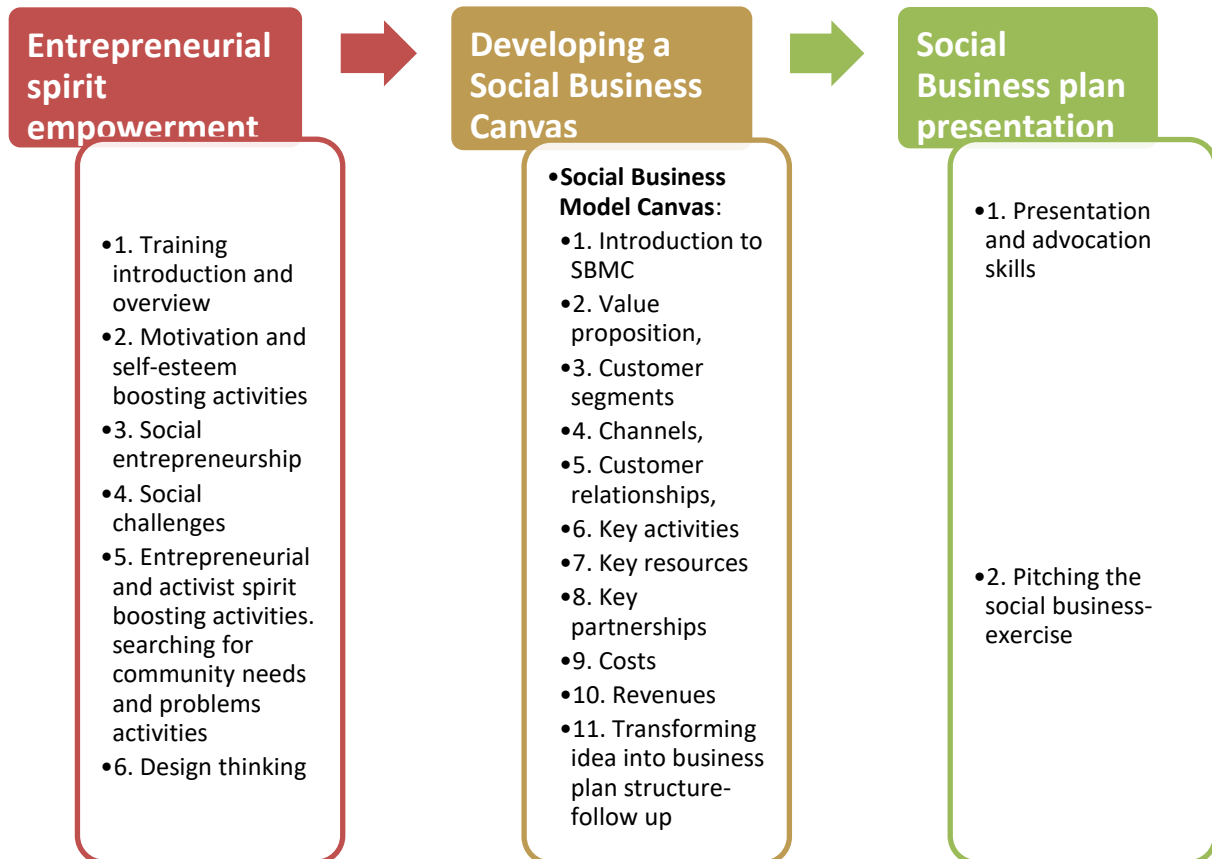
Az eszköztárat lefordították, és cseh, német, magyar, olasz és szlovák nyelven is elérhető.

ActSEnt Társadalmi vállalkozói képzés

Általános áttekintés

Tanfolyami információk	
Tanfolyam neve	Társadalmi vállalkozói ötletfejlesztés
Közönség	Társadalmi vállalkozók, középiskolai/egyetemi hallgatók, a nonprofit szektorban dolgozó szakemberek és aktivisták. Kíváncsok életkor - 30 év alattiak. Különleges igényű résztvevőket is szívesen látunk. Ajánlott tanfolyami kapacitás: 10 résztvevő 1 tanfolyamonként (változhat)
A tanfolyam célja	A tanfolyam célja, hogy inspirálja és motiválja a törekvő társadalmi vállalkozókat, hogy a társadalmi változások iránti szenvedélyüket megvalósítható üzleti ötletekké alakítsák. A résztvevők interaktív műhelymunkák és szakértői útmutatás kombinációján keresztül fedezik fel a társadalmi vállalkozás alapelveit, olyan vállalkozások létrehozására összpontosítva, amelyek egyszerre generálnak társadalmi hatást és pénzügyi fenntarthatóságot.
Tanulási eredmények	A legfontosabb eredmények a következők: Inspiráció és motiváció: A diákok képessé tétele arra, hogy felismerjék a társadalmi kihívásokat, és felfedezzék egyedi lehetőségeiket, hogy vállalkozói megoldásokon keresztül kezeljék ezeket a problémákat. A kreativitás és elkötelezettség ösztönzése érdekében foglalkozzon sikeres társadalmi vállalkozók inspiráló történeteivel és példáival. A Social Business Canvas kidolgozása: Útmutatás a résztvevőknek egy átfogó szociális üzleti vászon kidolgozásához - ez egy stratégiai eszköz a társadalmi vállalkozásuk kulcsfontosságú elemeinek feltérképezéséhez. Prezentációs és kommunikációs készségek: A tanulók felruházása a társadalmi üzleti ötleteik hatékony kommunikálásához szükséges készségekkel. Ez magában foglalja az elképzeléseik 3 perces bemutatását a potenciális befektetők, partnerek és érdekeltek előtt. A kurzus végére a hallgatók kidolgoznak egy szilárd üzleti koncepciót, amely összhangban van a társadalmi hatásra vonatkozó céljaikkal, és felkészülnek arra, hogy bemutassák elképzeléseiket.

Modulok	1. modul: A vállalkozói szellem megerősítése 2. modul: Társadalmi üzleti vászon kidolgozása 3. modul: Szociális üzleti terv bemutatása Ajánlás: A modulokat célzott 1:1 mentorálással érdemes kiegészíteni, amelyet tapasztalt mentor végez a résztvevőkkel. A mentorálásnak minden egyes résztvevővel támogatnia kell a konkrét szociális üzleti ötlet kidolgozását.
Időbeosztás	16 óra 8*2 órás foglalkozásokra osztva, vagy alternatívaként 4*4 órás foglalkozás. 1. modul: 4 óra 2. modul: 8 óra 3. modul: 4 óra Mentorálás: résztvevőnként 1-4 óra
Mentori követelmények	
Szállítás	Előnyök alapján: • Teljesen online • Teljesen személyesen • Hibrid



1. modul: A vállalkozói szellem megerősítése

(4 óra)

1. modul Cél:

- a tanfolyam és annak céljainak alapos megértése érdekében,
- motiválni és inspirálni a vállalkozói tevékenységekre,
- a társadalmi vállalkozói tevékenység, annak jelentősége a társadalmi problémák kezelésében, valamint a társadalmi vállalkozók alapvető tulajdonságai és szerepe,
- a tervezési gondolkodás megközelítésének bevezetése a társadalmi problémák felhasználó-központú megoldásainak megalkotásához, az innováció és a kreativitás előmozdítása a társadalmi vállalkozási folyamatban.

1.1. almodul Bevezetés és felhatalmazás a társadalmi vállalkozói tevékenységbe (2 óra)

1. Bevezetés a tanfolyamba

- **Meghatározás és hatály:**

A társadalmi vállalkozói szellem fogalmának részletes feltárása, beleértve a hagyományos vállalkozói és nonprofit munka tágabb kontextusában elfoglalt helyének megvitatását.

2. Játék: Az élet fája (lásd a mellékletet)

3. Mi a társadalmi vállalkozás?

- **Meghatározás és hatály:**

A társadalmi vállalkozói szellem fogalmának részletes feltárása, beleértve a hagyományos vállalkozói és nonprofit munka tágabb kontextusában elfoglalt helyének megvitatását.

4. Társadalmi kihívások

5. A szociális vállalkozók szerepe

- **Társadalmi értékteremtés:**

Részletes vita arról, hogy a társadalmi vállalkozók hogyan teremtenek társadalmi értéket, olyan esettanulmányokra összpontosítva, amelyekben a vállalkozói kezdeményezések jelentős társadalmi változásokhoz vezettek.

6. A társadalmi vállalkozás ökoszisztémája

- **Az érdekelt felek feltérképezése:**

A szociális vállalkozói ökoszisztéma legfontosabb érdekelt feleinek alapvető áttekintése, beleértve a kormányokat, a nem kormányzati szervezeteket, a befektetőket és a kedvezményezetteket.

7. Játék: Térkép a közösségről (lásd a mellékletet)

1.2. almodul Tervezési gondolkodás a társadalmi innovációért (2 óra)

1. Bevezetés a tervezési gondolkodásba

- **A tervezési gondolkodás áttekintése:**

Bevezetés a tervezési gondolkodás folyamatába, hangsúlyozva az empátia, az ötletelés, a prototípusok készítése és a tesztelés fontosságát az innovatív megoldások létrehozásában.

- **A tervezői gondolkodásmód:**

A tervezői gondolkodás legfontosabb alapelvei, mint például a kétértelműség elfogadása, emberközpontúság és a visszajelzéseken alapuló iterálás.

- **A tervezési gondolkodás szakaszai:**

A tervezési gondolkodás folyamatának egyes szakaszainak részletes feltárása: A gondolkodási gondolkodásmódban

való gondolkodás:

beleérzés, meghatározás, ötletelés, prototípus, tesztelés.

- **A tervezési gondolkodás megközelítése gyakorlati példák:**

Válogatás a tervezési gondolkodásmód valós példáiból

2. Játék: (lásd a mellékletet)

2. modul: Társadalmi üzleti vászon kidolgozása

(8 óra)

2. modul Cél:

A képzési modul elsődleges célja, hogy a résztvevők átfogó ismereteket és gyakorlati készségeket szerezzenek a Social Business Canvas kialakításához. Ez a stratégiai eszköz tervként szolgál a társadalmi vállalkozás megtervezéséhez, strukturálásához és finomításához, biztosítva, hogy minden kritikus elem - a küldetéstől és az értékjavaslattól a bevételi forrásokig és a hatásmérésekig - hatékonyan integrálódjon. A modul végére a résztvevők képesek lesznek egy olyan részletes Social Business Canvas-t készíteni, amely világosan megfogalmazza a társadalmi üzleti ötletüket, összhangban van a társadalmi hatásra vonatkozó céljaikkal, és készen áll az érdekeltek, befektetők és partnerek előtti bemutatásra.

2.1. almodul Bevezetés a vászonba, értékjavaslatok (2 óra)

1. Bevezetés Szociális üzleti modell vászon

- A szociális üzleti modell vászon (SBMC) áttekintése
- Az SBMC alkalmazásának célja és előnyei
- Az SBMC kulcsfontosságú elemei
- Alkalmazások és felhasználási esetek

2. Értékjavaslatok

Value

Propositions



- Milyen értéket nyújtunk az ügyfélnek?
- Melyik ügyfelünk problémájának megoldásában segítünk?
- Milyen termék- és szolgáltatáscsomagokat kínálunk az egyes ügyfélszegmenseknek?
- Milyen fogyasztói igényeket elégítünk ki?

2.2. almodul Ügyfelek, kulcsfontosságú partnerek (2 óra)

Customer
Segments



1. Ügyfélszegmensek

- Kinek teremtünk értéket?
- Kik a legfontosabb ügyfeleink?

2. Ügyfélkapcsolatok

Customer
Relationships



- Milyen típusú kapcsolat van az egyes Ügyfeleink között
- Szegmensek elvárják tőlünk, hogy létrehozzuk és fenntartsuk velük?
- Melyiket állapítottuk meg?
- Hogyan integrálódnak üzleti modellünk többi részébe?
- Mennyire költségesek?

Key
Partnerships



3. Kulcspartnerek

- Kik a legfontosabb partnereink?
- Kik a legfontosabb beszállítóink?
- Milyen kulcsfontosságú erőforrásokat szerzünk be a partnerektől?
- Milyen kulcsfontosságú tevékenységeket végeznek a partnerek?

2.3. almodul Tevékenységek, erőforrások, csatornák (2 óra)

4. Főbb tevékenységek

Key Activities



- Milyen kulcsfontosságú tevékenységeket igényelnek az értéktárgyaink?
- Forgalmazási csatornáink?
- Ügyfélkapcsolatok?
- Bevételi források?

Key Resources



5. Kulcsfontosságú erőforrások

- Milyen kulcsfontosságú erőforrásokat igényelnek az értékjavaslataink?
- Forgalmazási csatornáink? Ügyfélkapcsolatok?
- Bevételi források?

Channels



6. Csatornák

- Milyen csatornákon keresztül szeretnénk elérni az ügyfélszegmenseinket?
- Hogyan érjük el őket most?
- Hogyan integrálódnak a csatornáink?
- Melyek működnek a legjobban?
- Melyek a legköltséghatékonyabbak?
- Hogyan integráljuk őket az ügyfelek rutinjaiba?

2.4. almodul Pénzügyek és adminisztráció (2 óra)

Cost Structure



1. Költségszerkezet

- Melyek az üzleti modellünkben rejlő legfontosabb költségek?
- Melyik kulcsfontosságú erőforrás a legdrágább?
- Mely kulcsfontosságú tevékenységek a legdrágábbak?

Revenue Streams



2. Bevételi források

- Milyen értéket hajlandóak valójában megfizetni az ügyfeleink?
- Mit fizetnek jelenleg?
- Hogyan fizetnek jelenleg?
- Hogyan szeretnének fizetni?
- Mennyit tesznek hozzá az egyes bevételi áramlatok a teljes bevételhez?

3. modul: Szociális üzleti terv bemutatása

(4 óra)

3. modul Célkitűzés:

A résztvevők képessé és magabiztossá válnak arra, hogy a közönségükre szabott, meggyőző és tömör, 3 perces előadást tartsanak, amely hatékonyan kommunikálja ötleteiket, termékeiket vagy szolgáltatásaikat.

3.1. almodul Bevezetés a 3 perces hangvételbe (2 óra)

1. Bevezetés a 3 perces beszédbe

- A tömör hangvétel fontossága különböző kontextusokban (pl. üzlet, adománygyűjtés, kapcsolatépítés).
- A sikeres 3 perces bemutatkozás szerkezetének megértése

2. Pályázatod megalkotása

- A fő üzenet azonosítása
- A pályázat felépítése:
 - A "horog" - A figyelem megragadása az első 30 másodpercen belül.
 - A "probléma" - A kezelendő probléma meghatározása.
 - A "megoldás" - Az ötlet, termék vagy szolgáltatás bemutatása.
 - A "Call to Action" - Mit szeretne, mit tegyen a közönség?

3.2. almodul Gyakorlati 3 perces Pitch prezentációk (2 óra)

3. Záró prezentációk és visszajelzés

- Minden résztvevő előadja a saját 3 perces prezentációját.
- A moderátor és a társak visszajelzései az erősségekre és a fejlesztendő területekre összpontosítottak.
- Csoportos megbeszélés a legfontosabb tapasztalatokról és tanulságokról.
- Bátorítás a hangmagasságok további gyakorlására és finomítására.

Mentorok képzése egy szociális vállalkozói tanfolyamhoz

A mentorok képzése a társadalmi vállalkozói tanfolyamokhoz kritikus lépés annak biztosítása érdekében, hogy hatékonyan tudják irányítani, támogatni és inspirálni a résztvevőket a tanulási útjuk során. A mentorok létfontosságú szerepet játszanak a feltörekvő társadalmi vállalkozók gondolkodásmódjának, készségeinek és önbizalmának kialakításában, és felkészítésük strukturált fejlesztési folyamatot igényel. Az alábbiakban egy részletes folyamatot mutatunk be a mentorok fejlesztéséhez és képzéséhez egy társadalmi vállalkozói tanfolyamhoz:

A mentorok kulcsfontosságúak minden képzési program sikeréhez, különösen egy olyan dinamikus és hatásos területen, mint a társadalmi vállalkozói tevékenység. Szakértelemmel, tapasztalattal és útmutatással segítik a résztvevőket abban, hogy eligazodjanak a társadalmi vállalkozások indításának és irányításának összetett kérdéseiben. Ahhoz, hogy a mentorok hatékonyan töltsék be szerepüket, nemcsak a tanfolyam tartalmára, hanem a mentori készségekre is ki kell képezni őket, beleértve a coachingot, a facilitációt és a visszajelzést. Ez a dokumentum egy átfogó folyamatot vázol fel a szociális vállalkozói tanfolyamok mentorainak képzéséhez, amely a mentor kiválasztásától a folyamatos támogatásig és értékelésig terjedő kulcsfontosságú lépésekre terjed ki.

1. A mentori szerepek és felelősségek meghatározása

A mentorok képzésének első lépése a szerepük és felelősségi körük egyértelmű meghatározása. A mentor egy társadalmi vállalkozói kurzusban több mint tanár vagy tanácsadó; ő coach, facilitátor és példakép. Elsődleges szerepük az, hogy útmutatást adjanak, megosszák tudásukat, és támogassák a résztvevőket társadalmi üzleti ötleteik kidolgozásában. Ez magában foglalja a résztvevők segítségét a társadalmi problémák azonosításában, a megoldások validálásában, az üzleti modellek kidolgozásában, a fenntarthatóság megtervezésében és a társadalmi hatás mérésében. A mentorok emellett fontos szerepet játszanak a konstruktív visszajelzésben, a kritikus gondolkodás elősegítésében, valamint a résztvevők hálózatépítésre és együttműködésre való ösztönzésében.

Ezeknek a szerepeknek és felelősségeknek a meghatározása kulcsfontosságú, mivel ez határozza meg az elvárásokat, és segít a mentoroknak abban, hogy megértsék részvételük mértékét. Lehetővé teszi továbbá a tanfolyami célkitűzésekkel való összehangolást, és segít meghatározni a hatékony mentoráláshoz szükséges kompetenciákat. A mentoroknak fel kell készülniük arra, hogy a résztvevőkkel személyes találkozókon, csoportos megbeszéléseken, workshopokon és helyszíni látogatásokon keresztül foglalkozzanak. Fel kell készülniük arra, hogy kezelni tudják a résztvevők különböző igényeit, személyre szabott támogatást nyújtsanak, és mentori stílusukat ennek megfelelően alakítsák.

2. Mentorok azonosítása és kiválasztása

A mentorok kiválasztása kritikus lépés a fejlesztési folyamatban. A szociális vállalkozói tanfolyam hatékonysága nagyban függ a mentorok minőségétől és tapasztalatától. A mentorok kiválasztásakor alapvető fontosságú, hogy figyelembe vegyünk háttérüket, szakértelmüket és

tapasztalatukat mind a társadalmi vállalkozói tevékenység, mind a mentorálás terén. Az ideális mentoroknak komoly tapasztalattal kell rendelkezniük sikeres társadalmi vállalkozások indításában vagy irányításában, vagy a társadalmi innovációhoz, a hatásbefektetéshez vagy a fenntartható fejlődéshez kapcsolódó ágazatokban kell dolgozniuk. Emellett jól kell ismerniük a helyi társadalmi problémákat, és olyan hálózattal kell rendelkezniük, amely a résztvevők számára előnyös lehet.

A szociális vállalkozói szaktudás önmagában azonban nem elegendő. A potenciális mentoroknak erős kommunikációs, interperszonális és facilitációs készségekkel is rendelkezniük kell. Empatikusnak, nyitottnak kell lenniük, és hajlandónak kell lenniük időt és energiát áldozni arra, hogy a résztvevőket a tanfolyam során végig támogassák. A potenciális mentorok felkutatásának hatékony módja a hálózatépítő rendezvények, a helyi társadalmi vállalkozói hálózatok ajánlásai vagy a társadalmi vállalkozói tevékenységben tapasztalattal rendelkező szervezetekkel való partnerség. Ha már megvan a potenciális mentorok köre, egy hivatalos kiválasztási folyamat, beleértve az interjúkat és értékeléseket, segíthet biztosítani, hogy a legmegfelelőbb jelöltek kerüljenek kiválasztásra.

3. A mentorképzési program megtervezése

A következő lépés egy olyan átfogó képzési program megtervezése, amely a mentorokat felvértezi a résztvevők hatékony irányításához szükséges készségekkel és ismeretekkel. A mentorképzési programnak három fő területre kell kiterjednie:

a. Tartalmi ismeretek

A mentoroknak alaposan ismerniük kell a tanfolyam tartalmát ahhoz, hogy érdemi útmutatást tudjanak adni a résztvevőknek. A képzési programnak tartalmaznia kell a társadalmi vállalkozói tevékenység alapjairól szóló foglalkozásokat, beleértve a társadalmi problémák meghatározását, az üzleti modell kialakítását, a hatásmérést, a marketingstratégiákat, a pénzügyi tervezést és a jogi megfontolásokat. A mentoroknak ismerniük kell a tanfolyamon használt keretrendszereket, eszközöket és esettanulmányokat. Ismerniük kell a helyi környezetet is, beleértve azt az egyedi társadalmi, gazdasági és szabályozási környezetet, amelyben a résztvevők tevékenykedni fognak.

b. Mentori és facilitációs készségek

A mentorálás olyan művészet, amely különleges készségeket igényel. A képzési programnak tartalmaznia kell az aktív hallgatás, a hatékony kommunikáció, a konstruktív visszajelzés, a coaching technikák és a konfliktuskezelés moduljait. A mentorokat ki kell képezni a csoportos megbeszélések elősegítésére, az ötletbörzék irányítására és a résztvevők egymás közötti tanulásának ösztönzésére. A szerepjátékos gyakorlatok és a forgatókönyv-alapú képzés hatékonyan segítheti a mentorokat e készségek gyakorlásában és fejlesztésében. A tanulás pszichológiájának és a mentori kapcsolatok dinamikájának megértése szintén segíthet a mentoroknak támogató és motiváló környezetet teremteni.

A mentorok megfelelő eszközökkel és forrásokkal való ellátása elengedhetetlen a hatékony mentoráláshoz. A képzési programnak meg kell ismertetnie a mentorokat a mentorálási folyamatot segítő különböző eszközökkel, például az üzleti modell vászonnal. A virtuális mentorálási ülések megkönnyítése érdekében a kommunikáció, az együttműködés és a projektmenedzsment digitális eszközeit is le lehet fedni. Emellett a mentorok számára hozzáférést kell biztosítani a tananyagok, esettanulmányok, cikkek és videók tárházához, amelyeket kiegészítő forrásként megoszthatnak a résztvevőkkel.

4. A mentorképző ülések lebonyolítása

A programtervezés elkészültével a következő lépés a mentorképzések lebonyolítása. Ezeknek az üléseknek rendkívül interaktívnak és részvételi jellegűnek kell lenniük, hogy a mentorok elkötelezettek legyenek, és tanulhassanak egymástól. A képzést vegyes formában is lehet tartani, kombinálva a személyes workshopokat az online foglalkozásokkal, hogy a rugalmasságot biztosítsák és alkalmazkodjanak a különböző tanulási stílusokhoz.

1. nap: A képzés első napjának a tájékozódásra kell összpontosítania, ahol a mentorok megismerkednek a tanfolyam céljaival, a tantervvel és a sajátos szerepeikkel. Ennek a foglalkozásnak áttekintést kell adnia a tartalomról, az elvárt eredményekről és a tanfolyam felépítéséről. A mentorok számára ez egyúttal lehetőséget nyújt arra is, hogy megismerjék egymást, megvitassák elvárásaikat és megosszák tapasztalataikat.

2. nap: Mélyebb merülés a tanfolyam tartalmába - A második napot a tanfolyam tartalmának minden egyes moduljába való mélyebb merülésnek kell szentelni. A mentoroknak részt kell venniük a résztvevők tanulási tapasztalatait szimuláló workshopokon. Ez segít a mentoroknak megismerkedni az anyagokkal, és stratégiákat kidolgozni a résztvevők hatékony vezetésére.

3. nap: Mentori készségek fejlesztése - A harmadik napnak a mentori és facilitációs készségekre kell összpontosítania. A szerepjátékok, a mentorálási ülések és a csoportos megbeszélések segíthetnek a mentoroknak abban, hogy ezeket a készségeket ellenőrzött környezetben gyakorolják. Valós életből vett forgatókönyvek és esettanulmányok segítségével kihívások elé állíthatók a mentorok, és segíthetnek nekik, hogy talpraesetten gondolkodjanak.

4. nap: Eszközök és források képzése - A negyedik napnak azokat az eszközöket és forrásokat kell tárgyalnia, amelyeket a mentorok a tanfolyam során használni fognak. Az olyan eszközök, mint az üzleti modellvásznon, az SROI és a digitális platformok használatára vonatkozó gyakorlati képzés növelheti a mentorok önbizalmát és képességét a résztvevők támogatására.

5. Folyamatos támogatás és felügyelet

A mentorok képzése nem egyszeri tevékenység; folyamatos támogatást és felügyeletet igényel. A képzések befejezése után fontos, hogy a mentorok számára folyamatos tanulási lehetőségeket biztosítsunk. Ezt rendszeres ellenőrzéssel, webináriumokkal, egymástól való tanulással, valamint új forrásokhoz és esettanulmányokhoz való hozzáféréssel lehet elérni. A **mentorok gyakorlati közösségének** létrehozása, ahol a mentorok megoszthatják

tapasztalataikat, kihívásaikat és legjobb gyakorlataikat, szintén elősegítheti a folyamatos fejlődést és együttműködést.

A felügyelet ugyanilyen fontos. Egy mentorkoordinátor vagy vezető mentor kijelölése, aki felügyeli a mentorálási folyamatot, útmutatást ad és biztosítja a következetességet, segíthet a mentorálás minőségének fenntartásában. Rendszeres visszajelző üléseket kell tartani, hogy mind a mentorok, mind a résztvevők visszajelzéseit összegyűjtsék, ami segíthet a fejlesztendő területek azonosításában és szükség esetén célzott támogatás nyújtásában.

6. A mentor hatékonyságának értékelése

A mentorok hatékonyságának értékelése kulcsfontosságú a társadalmi vállalkozói kurzus sikerének biztosítása érdekében. Átfogó értékelési keretet kell kidolgozni, amely minőségi és mennyiségi mérőszámokat egyaránt tartalmaz. **A kvalitatív értékelések** magukban foglalhatják a résztvevők visszajelzéseit arról, hogy a mentorok mennyire képesek irányítani, támogatni és inspirálni őket. A felmérések, interjúk és fókuszcsoportos megbeszélések értékes betekintést nyújthatnak a mentori tapasztalatokba. **A mennyiségi értékelések** magukban foglalhatják konkrét eredmények mérését, például azon résztvevők számát, akik sikeresen dolgoznak ki társadalmi üzleti terveket, indítanak társadalmi vállalkozásokat, vagy biztosítanak finanszírozást és támogatást.

Az értékeléseket magukkal a mentorokkal is el kell végezni. Az önértékelési és a társértékelési eszközök felhasználhatók a mentori gyakorlatukról való gondolkodásra, a fejlesztendő területek azonosítására és a személyes fejlődési célok kitűzésére. Az értékelési eredmények alapján további képzés vagy támogatás nyújtható a mentorok hatékonyságának növelése érdekében.

7. Javasolt ActSEnt Mentorok képzési programja

Az alábbi napirend 3 napos, online/személyesen/hibrid formában is elvégezhető Tanítsd a mentorokat tananyagot tartalmaz:

1. nap	
Online	MORNING SESSION
8.30 - 10.30	Köszöntés és lezárás - Az ActSEnt projekt felülvizsgálata - Bevezetés a Mentorok képzése képzésbe Az én szerepem ActSEnt Mentorként - ActSEnt - elvárások/feladatok
10.30 - 12.30	Tanulj meg társadalmi vállalkozóként gondolkodni és cselekedni! - Bevezetés a társadalmi vállalkozásba - Valós üzleti forgatókönyveken alapuló csapatépítő gyakorlat/verseny
12.30 - 13.30	EBÉDSZÜNET
13.30 - 14.30	Társadalmi vállalkozói tevékenység helyi/regionális kontextusban - Az ActSEnt és a helyi/regionális szint közötti kapcsolat kiépítése

14.30- 16.30

Üzleti modell vászon fejlesztése - közös alapok

- Az üzleti modell fogalma és felépítése

2. nap	
Online	MORNIING SESSION
8.30 - 10.30	A történetmesélés ereje Történetmesélés különböző nézőpontokból (kulturális és idegtudományi) - Mindenkinek van egy története - Fejlessze a "színpadi jelenléte" - Pitch
10.30 - 12.30	Workshop a tervezési gondolkodásról - Hogyan fejlesszük ki a társadalmi vállalkozói ötletet
12.30 - 13.30	EBÉDSZÜNET
13.30 - 14.30	Üzleti vászon Szociális ötletgenerálás - Az üzleti vászonmodell koncepciója
14.30- 16.30	Üzleti vászon - Gyakorlati végrehajtás

3. nap	
Online	MORNIING SESSION
8.30 - 12.30	Az ActSEnt közös alapon történő lezárás - ActSEnt célcsoportot keres - társadalmi vállalkozókat - Az ActSEnt társadalmi vállalkozási terv struktúrájának véglegesítése
12.30 - 13.30	EBÉDSZÜNET
13.30 - 16.30	ActSEnt Mentor - nemzeti és projekt szemléletű megközelítés - A partnerországok bemutatása a szociális vállalkozói képzetek megközelítéséről

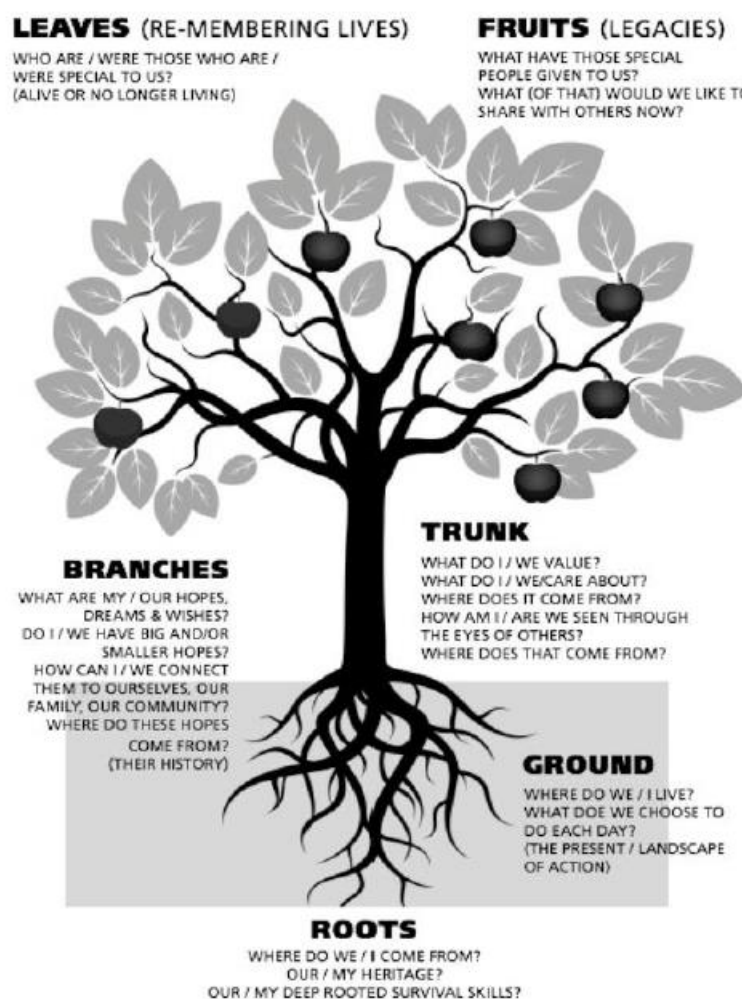
Motivációs és vállalkozói készségfejlesztő gyakorlatok/tevékenységek

Az élet fája

Az "életfa" megrajzolása - (az egyénitől a kollektívig - a jövő története) (REPSSI és Dulwich Centre Foundation in Frühmann et al, 2016). Ez a megközelítés egyéni és csoportos munkára egyaránt szolgálhat.

Ha megkérjük a résztvevőket, hogy állítsanak össze egy életfát, az segíthet megérteni értékeiket és szenvedélyeiket - ha megtudjuk, mire törekcszenek és mit tartanak fontosnak, az segíthet egy olyan fenntartható társadalmi vállalkozás létrehozásában, amely a jövőben közösségi hatással bír.

Az egyéni és/vagy csoportos munka alapstruktúrája az alábbiakban látható:



Amikor mindenki elkészítette az egyéni fáját, kiállítást rendezhetünk az "Élet erdejéről", és megoszthatjuk és átgondolhatjuk a történeteket, a jövőhöz kapcsolódó történeteket is (vágyak, kívánságok, mit szeretnénk adni a világnak). Fontos a (megerősítő) hasonlóságok keresése a

közösségi érzés kialakításához. Ez az egyénről a kollektívára való áttérés ("egység a sokféleségben") (StoryTeller, 2019).

Időbeosztás: 30 perc

My Social Business

Annak érdekében, hogy a résztvevők érdeklődését felkeltsék saját társadalmi vállalkozásuk létrehozása iránt, miután az Életfa segítségével azonosították értékeiket, az önismeret és a proaktivitás további előmozdítására használható az "Én társadalmi vállalkozásom" eszköz, amely feltérképezi az egyén értékeit és azokat a módokat, amelyekkel hozzájárulhat ezen értékek előmozdításához. A résztvevők használhatják ezt az eszközt egy olyan üzleti ötlet első ötletének megfogalmazására, amely motiválná őket, vagy amely inspirálta őket.

Az alapértékek bizonyítottan a szociális vállalkozások egyik generátora, így ezen értékek, készségek és tevékenységek egyszerű eszközben történő megjelenítése segít meghatározni egy lehetséges jövőbeli vállalkozás elemeit. Az eszköz kitöltése után a mentornak ellenőriznie kellene azt, és az egyes résztvevők által az eszközben szereplő témákhoz hasonló legjobb gyakorlatokkal kellene ellátnia a résztvevőket, hogy tovább motiválja őket abban, hogy megértsék, mindenki lehet változtató.

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

Időbeosztás: 30 perc

Térképezze fel a közösségét

Ha az alapvető értékek valamelyest beazonosításra kerültek, hasznos lehet feltérképezni azt a közösséget, amelyre ugyanezek az értékek és tevékenységek szintén hatással lehetnek. A közösségi szükségletek felmérése fontos lépés egy közösség különböző szükségleteinek és perspektíváinak feltárásában, függetlenül annak méretétől (lehet egy város, egy régió, egy család stb.), így egy lehetséges jövőbeli társadalmi vagy kulturális kezdeményezésé is. A közösségi feltérképezési tevékenység ráveszi a résztvevőket arra, hogy:

- Azonosítani, hogy ki a közösségük és hogyan épül fel.
- Felismerik, hogy milyen szükségleteik lehetnek a közösségüknek
- Megvitatják, hogyan javíthatnák a közösségüket
- Ötletek generálása a közösség javítására, amelyek egy jövőbeli szociális vagy kulturális kezdeményezés alapját képezhetik.

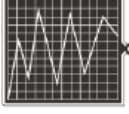
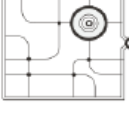
Időráfordítás: 20 perc

A probléma meghatározása

Ebben a gyakorlatban a résztvevőket egy strukturált folyamaton keresztül vezetik végig, hogy meghatározzák a megoldandó problémát. A projektjükkel vagy üzleti ötletükkel kapcsolatos összes problémát brainstorminggal kezdik és leírják. Ezután a résztvevők leszűkítik a fókuszot a legkritikusabb problémára, biztosítva, hogy az konkrét, mérhető és releváns legyen.

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 Jukes, 2012, The Social Design Methods Menu

Időbeosztás: 30 perc

Tervezői gondolkodás

A résztvevők a Design Thinking öt szakaszának egyikéhez igazodó célzott gyakorlatban vesznek részt: Empatizálj, definiálj, ötletelj, prototípus vagy tesztelj. A gyakorlatot úgy alakítjuk ki, hogy az adott szakaszra jellemző készségeket és felismeréseket fejlessze, és segítse a résztvevőket a tervezési folyamatban való előrelépésben.

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

Kulcspartnerek 	Főbb tevékenységek 	Értékjavaslatok 	Ügyfél Kapcsolatok 	Ügyfélszegmensek 
Költségszerkezet 	Kulcsfontosságú erőforrások 	Csatornák 	Bevételi források 	

Az ötlet / projekt címe

A javaslattevő neve

Város / régió

1. ÉRTÉKJAVASLATOK

Milyen értéket nyújtunk az ügyfélnek?

Melyik ügyfelünk problémájának megoldásában segítünk?

Milyen termék- és szolgáltatáscsomagokat kínálunk az egyes ügyfélszegmenseknek?

Milyen fogyasztói igényeket elégítünk ki?

JELLEMZŐK [Újdonság / Teljesítmény / Testreszabhatóság / "A munka elvégzése"/ Design / Márka / Státusz / Ár / Költségcsökkentés / Kockázatcsökkentés / Hozzáférhetőség / Kényelem / Használhatóság]

Value
Propositions



2. ÜGYFÉLSZEGMENSEK

Kinek teremtünk értéket?

Kik a legfontosabb ügyfeleink?

Tömegpiac / rés piac / szegmentált / diverzifikált / többoldalú platform

Customer
Segments



3. ÜGYFÉLKAPCSOLATOK

Milyen típusú kapcsolat van az egyes Ügyfeleink között

Szegmensek elvárják tőlünk, hogy létrehozzuk és fenntartsuk velük?

Melyiket állapítottuk meg?

Hogyan integrálódnak üzleti modellünk többi részébe?

Mennyire költségesek?

PÉLDÁK [Személyes segítségnyújtás / Dedikált személyes segítségnyújtás / Önkiszolgálás / Automatizált szolgáltatások / Közösségek / Co-creation]

Customer
Relationships



4. KULCSPARTNEREK

Kik a legfontosabb partnereink?

Kik a legfontosabb beszállítóink?

Milyen kulcsfontosságú erőforrásokat szerzünk be a partnerektől?

Milyen kulcsfontosságú tevékenységeket végeznek a partnerek?

Optimalizálás és gazdaságosság / Kockázat és bizonytalanság csökkentése / Különleges erőforrások és tevékenységek beszerzése



5. FŐBB TEVÉKENYSÉGEK

Milyen kulcsfontosságú tevékenységeket igényelnek az értéktárgyaink?

Forgalmazási csatornáink?

Ügyfélkapcsolatok?

Bevételi források?

Termelés / Problémamegoldás / Platform/hálózat



6. KULCSFONTOSSÁGÚ ERŐFORRÁSOK

Milyen kulcsfontosságú erőforrásokat igényelnek az értékjavaslataink?

Forgalmazási csatornáink? Ügyfélkapcsolatok?

Bevételi források?

ERŐFORRÁSOK TÍPUSAI [Fizikai / Szellemi (márkaszabadalmak, szerzői jogok, adatok) / Emberi / Pénzügyi]

Key
Resources



7. CSATORNÁK

Milyen csatornákon keresztül szeretnénk elérni az ügyfélszegmenseinket?

Hogyan érjük el őket most?

Hogyan integrálódnak a csatornáink?

Melyek működnek a legjobban?

Melyek a legköltséghatékonyabbak?

Hogyan integráljuk őket az ügyfelek rutinjaiba?

Channels



CSATORNAFÁZISOK: 1. *Ismertség* - Hogyan hívjuk fel a figyelmet vállalatunk termékeire és szolgáltatásaira? / 2. *Értékelés* - Hogyan segítünk az ügyfeleknek értékelni szervezetünk értékajánlatát? / 3. *Vásárlás* - Hogyan tesszük lehetővé, hogy az ügyfelek megvásároljanak bizonyos termékeket és szolgáltatásokat? / 4. *Kiszállítás* - Hogyan juttatjuk el az Értékjavaslatot az ügyfelekhez? / 5. *Értékesítés után* - Hogyan biztosítjuk a vásárlást követő ügyféltámogatást?

8. KÖLTSÉGSZERKEZET

Melyek az üzleti modellünkben rejlő legfontosabb költségek?

Melyik kulcsfontosságú erőforrás a legdrágább?

Mely kulcsfontosságú tevékenységek a legdrágábbak?



AZ ÖN VÁLLALKOZÁSA TÖBB: (a legalacsonyabb költségszerkezet, alacsony ár-érték javaslat, maximális automatizálás, kiterjedt kiszervezés) / **Érték vezérelt** (értékteremtésre összpontosít, prémium érték javaslat).

A MINTA JELLEMZŐI: Változó költségek / Méretgazdaságossági előnyök / Terjedelemgazdaságossági előnyök

9. BEVÉTELI FORRÁSOK

Milyen értéket hajlandóak valójában megfizetni az ügyfeleink?

Mit fizetnek jelenleg?

Hogyan fizetnek jelenleg?

Revenue
Streams



Hogyan szeretnék fizetni?

Mennyit tesznek hozzá az egyes bevételi áramlatok a teljes bevételhez?

*TÍPUSOK: Hasznosítási díj / Előfizetési díjak / Hitelezés/bérbeadás/lízing / Licencelés /
Brókerdíj / Reklámozás
RÖGZÍTETT ÁRKÉPZÉS: Vevői szegmens függő / Mennyiség függő
DINAMIKUS ÁRAZÁS: Yield Management / Real-time-Market*

Az önkormányzati kihívások listája

Ez a lista inspirációt nyújt az oktatók/mentorok számára olyan kihívásokról és problémákról, amelyek alkalmasak a szociális vállalkozói ötletek és megoldások megvalósítására.

Az idősödő népesség és az idősgondozás

A lakosság elöregedésével számos településen egyre nagyobb szükség van az idősekre szabott szolgáltatásokra és támogatásra. A szociális vállalkozások idősellátási programokat, korbarát lakhatási megoldásokat vagy technológiai megoldásokat hozhatnak létre az idősebb felnőttek függetlenségének és életminőségének javítása érdekében.

Idősek szállítási szolgáltatása:

Ötletek:

- Indítson el egy szállítási szolgáltatást olyan idősek számára, akiknek segítségre van szükségük az orvosi rendelésekhez, a bevásárláshoz, a társadalmi kirándulásokhoz és egyéb ügyintéзésekhez. Üzleti modell:
- Ajtótól házig történő szállítás biztosítása speciálisan felszerelt, akadálymentesített járművekkel.
- Alkalmazzon képzett sofőröket, akik barátságosak és képesek segíteni a mozgást segítő eszközökkel rendelkező időseknek.
- Rugalmas időbeosztást kínál az idősek eltérő igényeinek és preferenciáinak kielégítésére.
- Legyen partner az egészségügyi szolgáltatókkal, idősek központjaival és nyugdíjas közösségekkel a szolgáltatások népszerűsítése érdekében.
- Az ügyfeleknek kilométer-, idő- vagy előfizetési díj felszámítása a rendszeres szállítási igényeikért.

Házi segítségnyújtási ügynökség:

Ötletek:

- Olyan otthoni ápolási ügynökség létrehozása, amely személyre szabott segítséget és támogató szolgáltatásokat nyújt az otthon élő idősek számára. Üzleti modell:
- Vegyen fel tanúsított gondozókat, akik társaságot, személyes gondoskodást, ételkészítést, gyógyszeres emlékeztetőket és könnyű házvezetést biztosítanak.
- Értékelések elvégzése az egyéni igények és preferenciák alapján személyre szabott gondozási tervek készítése érdekében.
- Kínáljon átmeneti ellátást az átmeneti enyhülést igénylő családgondozók számára.
- Együttműködik az egészségügyi szakemberekkel és a szociális munkásokkal az ügyfelek átfogó ellátásának koordinálása érdekében.

- A nyújtott ellátás szintje alapján óradíjakat vagy havi csomagokat számítanak fel.

Senior Fitness és Wellness Központ:

Ötletek:

- Kifejezetten idősek számára kialakított fitnesz- és wellnessközpont megnyitása a fizikai aktivitás, a társadalmi szerepvállalás és az általános jólét elősegítése érdekében. Üzleti modell:
- Kínáljon az idősek igényeihez igazított edzésórákat, például szelíd jógát, szék-aerobikot, erőnléti edzéseket és egyensúlygyakorlatokat.
- Wellness-programok biztosítása, beleértve a táplálkozási oktatást, egészségügyi szűréseket és stresszkezelési workshopokat.
- Támogató és barátságos környezet kialakítása, amely ösztönzi a társadalmi interakciót és a közösségépítést.
- Legyen partner az egészségügyi szolgáltatókkal és idősek lakóközösségeivel, hogy ügyfeleket irányítson, és működjön együtt a wellness-kezdemenyzésekben.
- Számítson fel tagsági díjat vagy tanfolyamcsomagokat, és kínáljon kedvezményes árakat az idősek számára.

Memóriaápolás és demenciát támogató program:

Ötletek:

- Az idősek és családtagjaik számára egy speciális, a memóriaápolásra és a demencia támogatására összpontosító program kidolgozása. Üzleti modell:
- A személyzet tagjainak képzése a demenciával kapcsolatos gondozási technikákról és az együttérző kommunikációról.
- Tervezzen olyan tevékenységeket és terápiákat, amelyek serkentik a kognitív funkciókat és javítják a demenciában szenvedő egyének életminőségét.
- Támogató csoportok és oktatási műhelyfoglalkozások szervezése családok és gondozók számára.
- Együttműködik az egészségügyi szakemberekkel és a memóriaápolással foglalkozó szakértőkkel az átfogó szolgáltatások biztosítása érdekében.
- A programban való részvételtől függő díjak felszámítása, magánfizetés és biztosítási fedezet lehetőségével.

Idős technológiai megoldások szolgáltatója:

Ötletek:

- Hozzon létre egy olyan vállalkozást, amely idősekre szabott technológiai megoldásokat kínál, például intelligens otthoni eszközöket, távegészségügyi szolgáltatásokat és kommunikációs eszközöket. Üzleti modell:

- Tanácsadási és telepítési szolgáltatások nyújtása olyan idősbarát technológiai termékekkel kapcsolatban, amelyek növelik a biztonságot és az otthoni függetlenséget.
- Egyedi alkalmazások vagy platformok kifejlesztése telemedicinális konzultációkhoz, gyógyszeres emlékeztetőkhöz és vészjelzésekhez.
- Képzések és folyamatos technikai támogatás nyújtása az idősök és családtagjaik számára.
- Együttműködés az egészségügyi szolgáltatókkal és a biztosítótársaságokkal a technológia bevezetésének előmozdítása érdekében az idősök körében.
- A termékértékesítés, a telepítési szolgáltatások és az előfizetési támogatási tervek díjazása.

Oktatás és ifjúságfejlesztés

A társadalmi vállalkozói tevékenység szerepet játszhat az oktatási eredmények javításában és a fiatalok fejlődésének támogatásában. A kezdeményezések közé tartozhatnak iskolán kívüli programok, mentorhálózatok vagy olyan technológiaalapú tanulási megoldások, amelyek az oktatási egyenlőtlenségeket kezelik.

Iskolán kívüli gazdagító programok:

Ötletek:

- Tervezzon olyan iskolán kívüli programokat, amelyek művészeti és kézműves foglalkozásokat, zeneórákat, sportot, kódolást és STEM-tevékenységeket tartalmaznak.
- Együttműködik helyi oktatókkal, edzőkkel és pedagógusokkal, hogy speciális műhelyeket és osztályokat vezessen.
- Rugalmas időbeosztási lehetőségeket kínál a dolgozó szülők számára.
- A diákok szállítása a programba és vissza.
- Tandíj vagy részvételi díj felszámítása a program időtartamától és kínálatától függően.

Korai gyermekkori fejlesztési központ:

Ötletek:

- Óvodai nevelési, napközis és óvodai előkészítő programok biztosítása kisgyermekek számára.
- Játékalapú tantervet kínál, amely a szociális-érzelmi fejlődésre, a kognitív készségekre és a korai írástudásra összpontosít.
- Legyen partner a gyermekfejlesztő szakemberekkel, logopédusokkal és foglalkozásterapeutákkal a gyermekek egyéni szükségleteinek támogatása érdekében.
- Szervezzon szülői műhelyeket, támogató csoportokat és családi elköteleződéssel kapcsolatos tevékenységeket.

- Tandíj felszámítása a beiratkozási lehetőségek (pl. teljes munkaidő, részmunkaidő, beiratkozás) alapján, és pénzügyi támogatás nyújtása az alacsony jövedelmű családoknak.

Szabadtéri oktatás és természeti táborok:

Ötletek:

- Szervezzen természetalapú táborokat, vadonbeli kalandokat és szabadtéri tanulási élményeket általános iskolások számára.
- Környezetvédelmi oktatókkal, parkőrökkel és természetvédelmi szakemberekkel való együttműködés oktatási programok vezetése céljából.
- Biztosítson gyakorlati tevékenységeket, például túrázást, kertészkedést, vadon élő állatok megfigyelését és környezetbarát kézműves foglalkozásokat.
- A csapatmunka, a vezetői készségek és a környezettudatosság fejlesztése tapasztalati tanuláson keresztül.
- Tábordíjat szedhet, vagy szponzorációt kérhet környezetvédelmi szervezetektől és vállalkozásoktól.

Egészségügyi és wellness-oktatási műhelyek:

Ötletek:

- Interaktív workshopok kidolgozása a táplálkozásról, a testmozgásról, a tudatosságról és a személyes higiéniáról.
- Egészségügyi szakemberekkel, táplálkozási szakemberekkel és fitneszoktatókkal együttműködve tarthat magával ragadó foglalkozásokat.
- Használjon játékokat, bemutatókat és interaktív tevékenységeket, hogy a tanulás szórakoztató és emlékezetes legyen.
- Legyen partner az iskolákkal, szülő-tanár egyesületekkel és egészségügyi szervezetekkel a wellness-kezdeményezések előmozdítása érdekében.
- A program költségeinek fedezésére műhelydíjat szedhet, vagy támogatásokon és szponzorációkon keresztül finanszírozást kereshet.

Mobil vagy igény szerinti gyermekgondozási szolgáltatások:

Ötletek:

- Hozzon létre egy olyan mobil gyermekgondozási szolgáltatást, amely igény szerinti bébiszitterkedést és gyermekfelügyeletet kínál otthon vagy ideiglenes helyszíneken. Üzleti modell:
- Képzett gondozók és háttérellenőrzött bébiszitterek toborzása otthoni gyermekgondozási szolgáltatások nyújtásához.

- Rugalmas időbeosztást kínál a szülőknek, akiknek alkalmi gyermekfelügyeletre van szükségük munkaidőben, találkozókra vagy rendezvényeken.
- Sürgősségi gyermekfelügyeleti szolgáltatások és last minute foglalások biztosítása.

Inkluzív oktatás és sajátos nevelési igényűek támogatása

A fogyatékkal élő és különleges szükségletű gyermekek inkluzív oktatásának biztosítása sok településen kihívást jelent. A társadalmi vállalkozók inkluzív iskolákat, segítő technológiai megoldásokat vagy az inkluzív politikákat támogató érdekvédelmi programokat fejleszthetnek ki.

Terápiás játék és érzékszervi integrációs központ:

Ötletek:

- Terápiás játék- és érzékszervi integrációs központ létrehozása, amely érzékszervi alapú tevékenységeket és beavatkozásokat kínál speciális igényű gyermekek számára. Üzleti modell:
- Tervezzenek érzékszervbarát környezetet és speciális berendezésekkel és érzékszervi eszközökkel felszerelt játéktérket.
- Foglalkozásterápiás, logopédiai és fizioterápiás szolgáltatások nyújtása a fejlődési kihívások kezelése érdekében.
- Kínáljon szülő-gyermek játszócsoportokat és családtámogató programokat, amelyek középpontjában az érzékszervi integráció és a korai beavatkozás áll.
- Együttműködés az egészségügyi szolgáltatókkal, gyermekorvosokkal és iskolákkal a gyermekek holisztikus fejlődésének támogatása érdekében.
- Közösségi rendezvények és workshopok szervezése az érzékszervi tudatosságról és az inkluzív játékgyakorlatokról.
- Bevételek generálása a terápiás szolgáltatásokért fizetett munkadíjak, tagdíjak és biztosítási visszatérítések révén.

Speciális oktatás és életvezetési készségek oktatása:

Ötletek:

- Olyan vállalkozás kialakítása, amely speciális oktatási és életvezetési képzési programokat kínál a felnőttkorba lépő, speciális szükségletekkel rendelkező egyének számára. Üzleti modell:
- Szakképzési, munkaügyi tanácsadási és karrierfelkészítési programok biztosítása fogyatékkal élő fiatal felnőttek számára.

- Független életvezetési készségekkel foglalkozó műhelyeket kínál, amelyek a mindennapi életvitelre, a szociális készségekre és az önértékesítésre összpontosítanak.
- Együttműködés a munkaadókkal, a szakmai rehabilitációs ügynökségekkel és a közösségi partnerekkel a munkaközvetítés és a szakmai gyakorlatok elősegítése érdekében.
- Folyamatos támogatás és mentorálás a hosszú távú siker és függetlenség elősegítése érdekében.
- Partnerség a fogyatékosági szolgáltatásokat nyújtó ügynökségekkel és kormányzati programokkal a képzési kezdeményezések finanszírozásának biztosítása érdekében.
- Bevételek generálása tandíjak, szakképzési szerződések és munkáltatói partnerségek révén.

Inkluzív művészeti és előadóművészeti program:

Ötletek:

- Hozzon létre egy olyan befogadó művészeti programot vagy előadóművészeti társulatot, amely minden képességű egyént szívesen lát, hogy részt vegyen a kreatív és kifejező tevékenységekben. Üzleti modell:
- Inkluzív művészeti órák, műhelyek és próbák biztosítása színház, tánc, zene és képzőművészet számára.
- Inkluzív előadások és közösségi bemutatók szervezése a művészi kifejezőmód és a kulturális sokszínűség előmozdítása érdekében.
- Művészekkel, előadóművészekkel és művészeti oktatókkal való együttműködés, akiknek tapasztalata van az inkluzív gyakorlatokban.
- Ösztöndíjak és pénzügyi támogatás biztosítása a különböző háttérrel rendelkező résztvevők számára.
- Iskolákkal, közösségi központokkal és művészeti szervezetekkel való együttműködés a hatókör és a hatás kiterjesztése érdekében.
- Bevéterszerzés a programdíjakból, az előadások jegyeladásából, valamint a helyi vállalkozások és szervezetek szponzorálásából.

Hulladékgazdálkodás és újrahasznosítás

Az önkormányzatok gyakran küzdenek a hulladékártatlanítás és az újrahasznosítás kihívásaival. A társadalmi vállalkozók olyan innovatív újrahasznosítási technológiákat, upcycling kezdeményezéseket vagy közösségi alapú hulladékgazdálkodási rendszereket vezethetnek be, amelyek elősegítik a fenntarthatóságot és csökkentik a hulladéklerakókban keletkező hulladék mennyiségét.

Hulladék újrahasznosítása és felújítása:

Ötletek:

- A használt elektronikai eszközök (pl. számítógépek, okostelefonok, televíziók) gyűjtőpontok létrehozása a vállalkozásokkal és az önkormányzatokkal partnerségben.
- Szedje szét és válassza szét az alkatrészeket újrahasznosítás és felújítás céljából.
- Funkcionális elektronikai eszközök felújítása viszonteladásra vagy alacsony jövedelmű közösségeknek történő adományozásra.
- Az e-hulladékra vonatkozó előírások és környezetvédelmi szabványok betartásának biztosítása.
- Generáljon bevételt felújított elektronika, nyersanyagok vagy újrahasznosítási szolgáltatások értékesítésével.

Újrahasznosított termékek gyártása:

Ötletek:

- A helyi hulladékaramlatokból származó, eldobott anyagok, például textíliák, üveg vagy műanyag, forrása.
- Tervezen és készítsen újrahasznosított termékeket, például bútorokat, kiegészítőket vagy lakberendezési tárgyakat.
- Forgalmazza a termékeket online platformokon, helyi piacokon vagy környezetbarát üzletekben.
- Művészekkel, tervezőkkel és kézművesekkel együttműködve egyedi, újrahasznosított tárgyakat hozhat létre.
- Termékek eladásával, egyedi megrendelésekkel és upcycling workshopokkal bevételeket generál.

Mobil újrahasznosítási oktatás és ismeretterjesztés:

Ötletek:

- Mobil egység (pl. furgon, utánfutó) kialakítása, amely oktatási anyagokkal és az újrahasznosításról szóló interaktív kiállítási tárgyakkal van felszerelve.
- Látogasson el iskolákba, közösségi rendezvényekre és nyilvános helyekre, hogy gyakorlati tanulási tapasztalatokat szerezzen.
- Partnerség a helyi önkormányzatokkal, iskolákkal és nonprofit szervezetekkel a program finanszírozása és népszerűsítése érdekében.
- Workshopok, előadások és bemutatók szervezése a hulladékcsökkentésről és újrahasznosításról.
- Szponzorációkon, támogatásokon és oktatási programok díjain keresztül bevételt generál.

A településeknek számos környezeti kihívással kell szembenéznük, a levegő- és vízminőségtől kezdve az éghajlatváltozáshoz való alkalmazkodásig. A társadalmi vállalkozások olyan megoldásokat dolgozhatnak ki, mint a megújuló energiaprojektek, a zöld infrastruktúra vagy a környezetbarát termékek és szolgáltatások.

Újrafelhasználható termékek boltja:

Ötletek:

- Újrahasználható és fenntartható termékekre szakosodott kiskereskedelmi üzlet megnyitása az egyszer használatos műanyag és a hulladék csökkentése érdekében. Üzleti modell:
- Kínáljon többféle újrahasználható terméket, például bevásárlótáskákat, vizes palackokat, edényeket, ételtartályokat és textiltárolókat.
- Környezetbarát és etikusan előállított termékek beszerzése helyi szállítóktól és fenntartható márkáktól.
- A vásárlók tájékoztatása az újrahasználható termékek környezeti előnyeiről workshopok és oktatási anyagok segítségével.
- Együttműködés iskolákkal, vállalkozásokkal és közösségi szervezetekkel a fenntartható életmód népszerűsítése érdekében.
- Termékértékesítés, online megrendelések és workshopok révén bevételt generál.

Hulladékmentes élelmiszerbolt:

Ötletek:

- Indítson egy olyan élelmiszerboltot, amely a csomagolási hulladékot minimalizálja azáltal, hogy ömlesztett élelmiszereket és háztartási cikkeket kínál. Üzleti modell:
- Az ömlesztett élelmiszerek (pl. gabonafélék, diófélék, fűszerek) és háztartási termékek (pl. szappan, tisztítószer) széles választékának csomagolás nélküli értékesítése.
- Biztosítson a vásárlók számára újrahasználható tárolókat és táskákat, hogy megtölthessék vásárlásaikat.
- Legyen partner a helyi gazdákkal és szállítókkal, hogy friss, helyben beszerzett termékeket és árukat kínáljon.
- Oktatási műhelyfoglalkozások szervezése a hulladékmentes életmódról, a komposztálásról és a fenntartható vásárlási szokásokról.
- Számlázza fel a termékek árát súly szerint, és kínáljon tagsági programokat a törzsvásárlóknak.

Zöld takarítási szolgáltatás:

Ötletek:

- Indítson egy olyan takarító céget, amely környezetbarát tisztítószereket és -gyakorlatokat használ lakó- és kereskedelmi helyiségek számára. Üzleti modell:

- Használjon nem mérgező, biológiailag lebomló tisztítószeret és módszereket a környezeti hatások minimalizálása érdekében.
- Takarítási szolgáltatásokat kínál otthonok, irodák és vállalkozások számára, kiemelve a zöld takarítás előnyeit.
- További szolgáltatásokat nyújt, például szervezési, lomtalanítási és hulladékcsökkentési konzultációkat.
- Tájékoztassa az ügyfeleket a fenntartható takarítási gyakorlatokról, és ösztönözze az újrafelhasználható tisztítószer használataát.
- A szolgáltatási csomagok és a takarítás gyakorisága alapján versenyképes díjszabás.

Élelmezésbiztonság és táplálkozás

Az élelmiszersivatagok kezelése és az egészséges, megfizethető élelmiszerekhez való hozzáférés elősegítése a társadalmi vállalkozói tevékenység egyik kulcsfontosságú területe lehet. Az olyan kezdeményezések, mint a városi gazdálkodás, a közösségi kertek, az élelmiszer-szövetkezetek vagy a mobil piacok javíthatják az élelmezésbiztonságot és a táplálkozási eredményeket.

Városi gazdálkodás és közösségi kertek:

Ötletek:

- Azonosítsa a városi gazdaságok vagy közösségi kertek létrehozására alkalmas üres telkeket vagy kihasználatlan területeket.
- Különböző szezonális növények termesztése fenntartható gazdálkodási gyakorlatok alkalmazásával (pl. biogazdálkodás, hidroponikus, vertikális gazdálkodás).
- Értékesítse a friss terményeket termelői piacokon, közösség által támogatott mezőgazdasági (CSA) előfizetéseken vagy helyi üzletekben.
- Kertészeti workshopok, tanfolyamok és önkéntes munkalehetőségek kínálása a közösség bevonása érdekében.
- Terményértékesítéssel, workshopokkal és helyi vállalkozások szponzorálásával bevételt generálhat.

Egészséges ételkiszállítási szolgáltatás:

Ötletek:

- Kiegyensúlyozott, séf által készített, friss, helyben beszerezett alapanyagokból álló menü összeállítása.
- A diétás preferenciákhoz igazított étkezési terveket kínál (pl. vegetáriánus, gluténmentes, alacsony szénhidráttartalmú).
- Előfizetéses ételkiszállítási szolgáltatások nyújtása rugalmas rendelési lehetőségekkel.

- Partnerség a helyi gazdaságokkal és beszállítókkal a regionális élelmiszerrendszerek támogatása érdekében.
- A szolgáltatások értékesítése online platformokon, a közösségi médián és fitneszközpontokkal vagy wellness-közösségekkel való partnerségeken keresztül.

Élelmiszerhulladék-csökkentés és -hasznosítás:

Ötletek:

- Jelentős élelmiszer-hulladék keletkezik az élelmiszer-ellátási láncban. Megoldás: Üzleti modell: Olyan vállalkozás létrehozása, amely a felesleges élelmiszerek visszanyerésével és a rászorulóknak történő újraelosztásával csökkenti az élelmiszer-pazarlást:
- Lépjen partnerségre élelmiszer-kiskereskedőkkel, éttermekkel és vendéglátóhelyekkel, hogy összegyűjtse az egyébként kidobásra kerülő élelmiszerfelesleget.
- Válogassa szét és ossza szét a visszanyert élelmiszereket élelmiszerbankok, menedékhelyek és közösségi szervezetek között.
- Az élelmiszerbiztonsági előírásoknak és irányelveknek megfelelő élelmiszer-visszanyerési programok végrehajtása.
- Tanácsadási szolgáltatásokat nyújt a vállalkozásoknak az élelmiszerhulladék-csökkentési stratégiákkal kapcsolatban.
- Bevételek generálása szolgáltatási díjak, adományok és az élelmiszer-visszaszerzési programok támogatásával.

Egészség és wellness

A közegészségügy javítására, a mentális egészségügyi szolgáltatásokra vagy az egészséges életmód népszerűsítésére összpontosító kezdeményezések jelentős hatással lehetnek a települési jólétre. A társadalmi vállalkozások innovatív egészségügyi technológiákat, közösségi wellness-központokat vagy alulellátott lakosságot célzó programokat fejleszthetnek ki.

Fitness stúdió vagy edzőterem:

Ötletek:

- Válasszon olyan helyet, ahol nagy a gyalogosforgalom és a célcsoportok számára elérhető.
- Különböző fitneszórákat kínál, mint például jóga, pilates, erőnléti edzés és kardió edzések.
- Személyre szabott edzések és fittségi felmérések biztosítása a tagok számára.
- Rugalmas tagsági tervek bevezetése (pl. havi előfizetések, osztálycsomagok).
- Közöségi rendezvények, workshopok és wellness-kihívások szervezése a tagok bevonása érdekében.

Közlekedés és mobilitás

A tömegközlekedés javítása, a forgalmi torlódások csökkentése és a fenntartható mobilitási lehetőségek (pl. kerékpármegosztás, közös utazás, elektromos járművek) előmozdítása jelentősen befolyásolhatja a városi életminőséget. A társadalmi vállalkozók olyan platformokat vagy szolgáltatásokat hozhatnak létre, amelyek javítják a hozzáférhetőséget és csökkentik a környezeti hatásokat.

Autótisztítás és -detektálás:

Ötletek:

- Fektesse be hordozható takarítóeszközöket és környezetbarát tisztítószerbe.
- Kínáljon helyszíni autótisztítási szolgáltatásokat az ügyfelek otthonában, irodájában vagy parkolójában.
- Különböző szolgáltatási csomagok nyújtása, például külső mosás, belső porszívózás és részletezés.
- Vezessen be előfizetési modellt a törzsvásárlók számára.
- Hirdessen a közösségi médián, helyi kiadványokon és az autóiparral foglalkozó vállalkozásokkal való partnerségen keresztül.

Megfizethető lakhatás

Sok városban lakáshiánnyal és megfizethetőségi problémákkal kell szembenézni. A szociális vállalkozók olyan modelleket dolgozhatnak ki a megfizethető lakhatás érdekében, mint például a közösségi földalapok, a szövetkezeti lakásépítés vagy olyan innovatív finanszírozási mechanizmusok, amelyek a társadalmi hatást helyezik előtérbe a tisztán pénzügyi megtérüléssel szemben.

Mobil hajléktalanellátás:

Ötletek:

- Olyan mobil szolgálat indítása, amely felkeresést és támogatást nyújt az átmeneti szállókon vagy az utcán élő hajléktalanok számára. Olyan alapvető dolgokat kínál, mint élelmiszer, higiéniai csomagok, valamint kapcsolatokat a lakhatási forrásokkal és szociális szolgáltatásokkal.
- Bevételi modell: Finanszírozás biztosítása támogatások, vállalati szponzoráció vagy közösségi adományok révén. Díjköteles szolgáltatások nyújtása helyi önkormányzatoknak vagy szervezeteknek a felvilágosítás és a bevonás érdekében.
- Társadalmi hatás: Azonnali segítséggel és lakhatási és támogató szolgáltatásokhoz való kapcsolattartással éri el a hajléktalan személyeket a hátrányos helyzetű területeken.

Lakhatási navigációs és elhelyezési szolgáltatások:

Üzleti koncepció: Olyan vállalkozás létrehozása, amely hajléktalan személyek lakhatási navigációjára és elhelyezésére szakosodott. Személyre szabott támogatást nyújt az ügyfelek összekapcsolásához a rendelkezésre álló lakhatási lehetőségekkel, bérleti támogatási programokkal és bérbeadói partnerségekkel.

Bevételi modell: Díjak felszámítása a helyi önkormányzatoknak, nonprofit szervezeteknek vagy magánszemélyeknek a lakhatási szolgáltatásokért. Szerződések vagy partnerségek keresése a lakásügynökségekkel.

Társadalmi hatás: A hajléktalanok számára egyszerűsíti a lakáskeresési folyamatot, növelve a stabil és megfizethető lakhatási lehetőségekhez való hozzáférésüket.

Kulturális megőrzés és örökség

A helyi kultúra, örökség és hagyományok megőrzése fontos a közösségi identitás megőrzése szempontjából. A szociális vállalkozások előmozdíthatják a kulturális turizmust, az örökségvédelmi projekteket vagy a helyi kézműveseket és kézműveseket támogató kezdeményezéseket.

Kulináris turizmus és élelmiszer-élmények:

Ötletek:

- Olyan kulináris turisztikai vállalkozás kialakítása, amely ételtúrákat, főzőtanfolyamokat és étkezési élményeket kínál a hagyományos konyha és a kulináris örökség bemutatásával. **Üzleti modell:**
- Tervezzen olyan kurátori élelmiszer-túrákat, amelyek a helyi piacokat, gazdaságokat és éttermeket fedezik fel, hogy felfedezzék az autentikus ételeket és a kulináris hagyományokat.
- Kínáljon gyakorlati főzőműhelyeket és bemutatókat képzett szakácsok és kulináris szakértők vezetésével.
- Legyen partner helyi éttermekkel, szakácsokkal és élelmiszergyártókkal a regionális specialitások és szezonális alapanyagok bemutatása érdekében.
- Hozzon létre olyan tematikus étkezési élményeket, amelyek kiemelik a kulturális narratívákat és a történetmesélést az ételeken keresztül.
- A túracsomagok, főzőtanfolyamok és kulináris események díjazása, valamint az idegenforgalmi ügynökségekkel való együttműködés az élmények népszerűsítése érdekében.

Örökségtúrák és vezetett élmények:

Ötletek:

- Indítson egy örökségturisztikai vállalatot, amely vezetett túrákat és élményeket kínál történelmi nevezetességekre, építészeti és kulturális helyszínekre összpontosítva. Üzleti modell:
- A helyi történelmet, építészetet, folklórt és kulturális hagyományokat feltáró tematikus túrák kidolgozása.
- Együttműködik történészekkel, helyi szakértőkkel és mesemondókkal, hogy magával ragadó és informatív túravezetéseket biztosítson.
- Egyénre szabott túrákat kínál iskolák, egyetemek és a kulturális örökség iránt érdeklődő speciális érdeklődésű csoportok számára.
- Teremtsen magával ragadó élményeket, például újrarájátszásokat, hagyományos előadásokat és gyakorlati műhelymunkákat.
- Túradíjakat számítanak fel, csomagajánlatokat kínálnak, valamint utazási irodákkal és szálláshelyekkel működnek együtt.

Nyelvi és Kulturális Oktatási Központ:

Ötletek:

- Nyelvi és kulturális oktatási központ létrehozása, amely tanfolyamokat, műhelyeket és forrásokat kínál a nyelvtanulás és a kulturális megértés elősegítésére. Üzleti modell:
- Nyelvtanfolyamok biztosítása hagyományos nyelveken, nyelvjárásokban és őshonos nyelveken.
- Kulturális műhelyfoglalkozások szervezése a különböző kultúrák zenéjéről, táncáról, folklórjáról és szokásairól.
- Partnerség iskolákkal, egyetemekkel és közösségi szervezetekkel nyelvi merítési programok nyújtása érdekében.
- Hozzon létre kulturális csereprogramokat, amelyek összekötik a diákokat anyanyelvi beszélőkkel és kulturális nagykövetekkel.
- Tandíj felszámítása, ösztöndíjak felajánlása és együttműködés az oktatási intézményekkel az akkreditáció érdekében.

Pénzügyi integráció és a banki szolgáltatásokhoz való hozzáférés

Sok településen a hagyományos banki szolgáltatásokhoz korlátozottan hozzáférő, alulellátott lakosság él. A társadalmi vállalkozók inkluzív pénzügyi platformokat, mikrofinanszírozási programokat vagy közösségi alapú hitelszövetkezeteket hozhatnak létre a pénzügyi szerepvállalás előmozdítása érdekében.

Pénzügyi oktatási és tanácsadó cég:

Ötletek:

- Egy olyan tanácsadó cég létrehozása, amely pénzügyi oktatásra, tanácsadásra és kapacitásépítésre szakosodott magánszemélyek és szervezetek számára. Üzleti modell:
- Műhelyek, szemináriumok és online tanfolyamok szervezése olyan témákban, mint a költségvetés, a megtakarítások, az adósságkezelés és a befektetési stratégiák.
- Egyéni pénzügyi tanácsadás és személyre szabott tanácsadási szolgáltatások nyújtása az ügyfelek számára.
- Iskolákkal, munkáltatókkal és közösségi csoportokkal való együttműködés pénzügyi ismereteket nyújtó programok megvalósítása érdekében.
- Egyedi pénzügyi wellness programok kidolgozása vállalati ügyfelek és munkavállalói csoportok számára.
- Oktatási programokért, tanácsadási szolgáltatásokért és vállalati workshopokért díjakat számítanak fel.

Bevándorlók és menekültek integrációja

A bevándorlók és menekültek helyi közösségekbe való beilleszkedésének támogatása számos településen sürgető kérdés. A szociális vállalkozások nyelvi programokat, munkaközvetítő szolgáltatásokat, kulturális csereprogramokat vagy közösségi integrációs projekteket dolgozhatnak ki.

Multikulturális közösségi központ:

Ötletek:

- Multikulturális közösségi központ létrehozása, amely számos szolgáltatást és forrást kínál a bevándorlók és menekültek integrációs folyamatának támogatására. Üzleti modell:
- Nyelvtanfolyamok, kulturális orientációs műhelyek és munkára való felkészítő programok biztosítása.
- Jogi segítségnyújtás, bevándorlási tanácsadás, valamint segítségnyújtás a dokumentációval és a papírmunkával kapcsolatban.
- Hozzon létre egy barátságos teret társas összejövetelek, közösségi események és interkulturális cserék számára.
- Partnerség a helyi vállalkozásokkal, iskolákkal és kormányzati szervekkel a hálózatépítés és az erőforrásokhoz való hozzáférés megkönnyítése érdekében.
- Bevételek generálása programdíjak, rendezvénybérletek és a közösségi érdekelt felek szponzorálása révén.

Sokszínű élelmiszerpiac vagy étterem-inkubátor:

Ötletek:

- Élelmiszerpiac vagy éttermi inkubátorház indítása, amely támogatja a bevándorló és menekült vállalkozókat kulináris hagyományaik bemutatásában és élelmiszeripari vállalkozások indításában. Üzleti modell:
- Konyhaterület, felszerelés és mentorálás biztosítása feltörekvő szakácsok és élelmiszeripari vállalkozók számára.
- Rendezzen pop-up eseményeket, ételkóstolókat és kulturális étkezési élményeket, amelyeken a legkülönbözőbb konyhák kerülnek bemutatásra.
- A friss alapanyagok beszerzése és a fenntartható élelmiszeripari gyakorlatok támogatása érdekében működjön együtt helyi gazdálkodókkal és beszállítókkal.
- Üzletfejlesztési workshopok szervezése a menütervezésről, marketingről és pénzügyi irányításról.
- Bevételek generálása élelmiszer-értékesítéssel, rendezvényfoglalással, valamint a helyi eladókkal és élelmiszertermelőkkel való együttműködéssel.

Kulturális csereutak és élmények:

Ötletek:

- Indítson egy olyan utazásszervező céget, amely kulturális csereélményeket, vezetett túrákat és magával ragadó tevékenységeket kínál bevándorló és menekült idegenvezetők vezetésével. Üzleti modell:
- Tervezen olyan kulturális túrákat, amelyek kiemelik a különböző városrészeket, történelmi helyszíneket és kulturális nevezetességeket.
- Helyi mesemondókkal, művészekkel és közösségi vezetőkkel együttműködve autentikus élményeket kínál.
- A kultúrák közötti megértést és megbecsülést elősegítő workshopok és gyakorlati tevékenységek támogatása.
- Testre szabott túrák iskolák, vállalati csoportok és a mélyreható kulturális élmények iránt érdeklődő turisták számára.
- Bevételek generálása túrafoglalások, vállalati partnerségek és kulturális rendezvények szervezése révén.

Művészet és közterületek aktiválása

A közterületek művészeti installációkkal, kulturális eseményekkel vagy helyteremtő kezdeményezésekkel történő fejlesztése hozzájárulhat a közösség élénkítéséhez. A társadalmi vállalkozók olyan projekteket vezethetnek, amelyek kihasználatlan tereket aktiválnak és elősegítik a polgári szerepvállalást.

Közművészeti túrák és élmények:

Ötletek:

- Olyan vállalkozás létrehozása, amely vezetett művészeti túrákat és élményeket kínál, amelyek a városi területeken található köztéri művészeti installációkat, falfestményeket és szobrokat mutatják be. Üzleti modell:
- A helyi művészeket, művészettörténetet és kulturális nevezetességeket bemutató tematikus művészeti túrák kidolgozása.
- Művészekkel, galériákkal és közösségi szervezetekkel együttműködve állítson össze érdekes túraútvonalakat.
- Egyénre szabott túrákat kínál iskolák, vállalati csoportok és a művészet és kultúra iránt érdeklődő turisták számára.
- Oktatási műhelyfoglalkozások és interaktív tevékenységek biztosítása a túrák során.
- Művészeti élményeket étkezéssel vagy vásárlással összekötő csomagajánlatokat kínáljon helyi vállalkozásokkal és éttermekkel együttműködve.
- Bevéterszerzés a turnék díjai, vállalati partnerségek és jegyeladások révén.

Művészeti alapú közösségi események és fesztiválok:

Ötletek:

- Tervezzon és szervezzon művészeti alapú közösségi eseményeket és fesztiválokat, amelyek a helyi kreativitást és kulturális sokszínűséget ünneplik. Üzleti modell:
- Nagyszabású művészeti fesztiválok koordinálása élőzenével, performanszokkal, interaktív kiállításokkal és művészeti installációkkal.
- Együttműködés a helyi vállalkozásokkal, szponzorokkal és kulturális szervezetekkel a rendezvények finanszírozásának és támogatásának biztosítása érdekében.
- Közösségi önkéntesek és művészek bevonása a rendezvények tervezésébe és lebonyolításába.
- Lehetőséget kínálni a feltörekvő művészeknek, hogy bemutassák munkájukat és ismertséget szerezzenek.
- A turizmus és a gazdasági fejlődés előmozdítása művészeti és kulturális rendezvények révén.
- Jegyeladások, árusítási díjak, szponzorok és árucikkek értékesítése révén bevételt generál.

Olvasnivaló

1. Társadalmi vállalkozói tevékenység

1. Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). *Társadalmi vállalkozás: The Case for Definition*. Stanford Social Innovation Review. Retrieved from https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition

2. Ashoka. (n.d.). *Történetek és források a társadalmi vállalkozásról*. Letöltve a <https://www.ashoka.org/en-us/stories> oldalról.
3. Dees, J. G. (2001). A "társadalmi vállalkozás" jelentése. Harvard Business School Working Knowledge. Retrieved from <https://hbswk.hbs.edu/item/the-meaning-of-social-entrepreneurship>
4. Európai Bizottság. (n.d.). *Útmutató a szociális vállalkozói tevékenységhez*. Letöltve a https://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en oldalról.
5. Robinson, J. (2017). *Társadalmi vállalkozás: A társadalmi értékteremtés bizonyítékokon alapuló megközelítése*. Open Textbook Library. Retrieved from <https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/social-entrepreneurship-an-evidence-based-approach-to-creating-social-value>.

2. Tervezői gondolkodás

1. IDEO. (n.d.). *Design Thinking Resources*. Retrieved from <https://www.ideo.com/blogs/inspiration/tagged/design-thinking>.
2. Brown, T., & Wyatt, J. (2010). *Design Thinking for Social Innovation*. Stanford Social Innovation Review. Retrieved from https://ssir.org/articles/entry/design_thinking_for_social_innovation
3. IDEO.org. (2015). *The Field Guide to Human-Centered Design*. Retrieved from <http://www.designkit.org/resources/1>
4. Stanford d.school. (n.d.). *Bevezetés a tervezési gondolkodás folyamatának útmutatójába*. Retrieved from <https://dschool.stanford.edu/resources/a-virtual-crash-course-in-design-thinking>
5. Massachusetts Institute of Technology (MIT). (2014). *Design Thinking for Business* [Tananyag]. MIT OpenCourseWare. Retrieved from <https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-975-u-lab-leading-from-the-emerging-future-fall-2014/lecture-notes/>.

3. Social Business Canvas modell

1. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Canvas*. Retrieved from <https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>
2. Strategyzer. (n.d.). *Business Model Generation Online Companion*. Letöltve a <https://www.businessmodelgeneration.com/canvas> oldalról.
3. Sociale Innovatie Fabriek & Oksigen Lab. (n.d.). *Social Business Model Canvas*. Retrieved from <https://www.socialeinnovatiefabriek.be/social-business-model-canvas>
4. Nesta. (n.d.). *Eszköztár szociális vállalkozóknak*. Retrieved from <https://www.nesta.org.uk/toolkit/social-enterprise-toolkit/>
5. Impact Hub. (n.d.). *Social Lean Canvas*. Retrieved from <https://socialleancanvas.com/>

4. 3 perces pálya

1. Smith, J. (2013). *A tökéletes liftbeszéd*. Forbes. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/11/15/how-to-perfect-your-elevator-pitch/>
2. Elsbach, K. D. (2003). *Hogyan dobjunk be egy briliáns ötletet*. Harvard Business Review. Retrieved from <https://hbr.org/2003/09/how-to-pitch-a-brilliant-idea>

3. Doyle, A. (2020). *Hogyan készítsünk 3 perces Pitch Decket*. Medium. Retrieved from <https://medium.com/swlh/how-to-create-a-3-minute-pitch-deck-232f3b9c4486>
4. MindTools. (n.d.). *Crafting a Winning Elevator Pitch*. Retrieved from <https://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm>
5. SAIS program. (2019). *Hogyan pitcheljük a startup vállalkozásunkat 3 percben* [videó]. YouTube. Retrieved from https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRik