

ΒΗΜΑ-ΠΡΟΣ-ΒΗΜΑ ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΝΕΟΥΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

MOTIVATION

Εντοπίστε ευκαιρίες αναγνωρίζοντας προβλήματα και τη λύση τους

1

Ένα προϊόν είναι άχρηστο αν κανένας δεν το χρειάζεται.

Είναι σχεδόν αδύνατο να δημιουργήσετε ανάγκες έτσι ώστε να πουλήσετε το προϊόν σας. Πρέπει λοιπόν να έρθετε πιο κοντά στο κοινό-στόχο σας και να βρείτε τι προϊόντα ή υπηρεσίες χρειάζονται για να κάνουν τις ζωές τους καλύτερες ή ακόμα και να λύσουν ένα πρόβλημα.

Το **ΠΑΘΟΣ** είναι ένας σημαντικός παράγοντας αν θέλετε να γίνετε κοινωνικός επιχειρηματίας. Το πάθος σας εξασφαλίζει ένα κίνητρο σε καιρούς στους οποίους η επιχείρησή σας δεν πηγαίνει καλά και φροντίζει να παραμένετε συγκεντρωμένοι και δραστηριοποιούμενοι ώστε να κυνηγήσετε τους στόχους σας. Θα εγγυηθεί μεγάλη αφοσίωση και μια τεράστια προσωπική ορμή για επιτυχία. Συνεπώς, φροντίστε να εντοπίσετε ευκαιρίες σ' ένα τομέα που να σας ενδιαφέρει!

Συμβουλές για το πως να βρίσκετε νέες ευκαιρίες για κοινωνικές επιχειρήσεις:

- **Σκεφτείτε πρωτότυπα** - αναλύετε τα δεδομένα για να βρίσκετε τις ευκαιρίες που άλλοι παράβλεψαν
- **Να ξέρετε τα κατεστημένα** - να ξέρετε τα πάντα σχετικά με το χώρο, το παρελθόν, το παρόν και τις προβλέψεις για το μέλλον του. Μόνο ξέροντάς τον μέσα-έξω θα μπορέσετε να σκεφτείτε κάτι πρωτότυπο
- **Πάρτε γνώσεις και εμπειρία** - Με το να μιλάτε στους συναδέλφους σας μπορείτε να πάρετε βαθύτερη κατανόηση της βιομηχανίας
- **Να έχετε αυτοπεποίθηση - είναι ΟΚ να αποτύχετε** -Είναι σημαντικό να εκμεταλλευτείτε μια ευκαιρία μόλις την εντοπίσετε, ακόμα κι αν δεν είναι εγγυημένο πως θα πετύχετε
- **Κρατήστε ημερολόγιο** - Το να κρατάτε αρχείο όλων των ευκαιριών και των συναντήσεων που έχετε θα είναι χρήσιμο σε βάθος χρόνου
- **Κατανοήστε ανάγκες** - ξέρετε ποιες είναι οι βασικές ανάγκες και ποιες λύσεις θα μπορούσαν να αλλάξουν τη ζωή όπως την ξέρουμε
- **Μην κάνετε κάτι που οι άλλοι δε θέλουν** - αυτό επειδή μπορεί να καταναλώνουν πολύ χρόνο, να είναι πολύ βαριοί ή βαρετοί, αλλά μπορεί να σου προσφέρει άλλες ευκαιρίες
- **Ζητήστε περισσότερα από αυτά που πιστεύετε πως θα πάρετε** - Μη φοβάστε να στοχεύσετε ψηλά: στο κάτω-κάτω, μπορεί να life changing.

Για να βρείτε τον κοινωνικό σκοπό σας, συνδιάστε αυτές τις ανάγκες με κάτι καλό για την κοινωνία. Οι άνθρωποι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερα, όταν αυτό αυξάνει την εσωτερική τους ικανοποίηση.

Μπορείτε να προσπαθήσετε να βρίσκετε εξειδικευμένα τμήματα της αγοράς και να εφευρίσκετε ολοκαίνουρια προϊόντα ή υπηρεσίες για να καλύψετε τις ευχές των πελατών, αλλά αυτός δεν είναι ο μοναδικός τρόπος να βρείτε νέες ευκαιρίες. Δεν υπάρχει λόγος να επανεφεύρετε τον τροχό. Βελτιώστε υπάρχοντα προϊόντα, φέρτε τα σε ένα υψηλότερο επίπεδο, προσθέστε λειτουργίες, κάντε ήδη υπάρχοντα προϊόντα "κοινωνικά".

Κρατώντας το κίνητρο και το πάθος σας υπόψη, που μπορείτε να βρείτε επαγγελματικές ευκαιρίες τη σήμερον ημέρα; Ρίξτε μια κριτική ματιά στον προσωπικό σας περιβάλλοντα χώρο, αλλά και στις παγκόσμιες τάσεις:

- Δημογραφικές αλλαγές (π.χ. ο παγκόσμιος πληθυσμός θα αυξηθεί κατά 1 δισεκατομμύριο ανθρώπους μέχρι το 2030)
- Κλιματική αλλαγή
- Εξάντληση πόρων

- Γήρανση του πληθυσμού
- Νέα μοντέλα στον επαγγελματικό χώρο (εξωτερική ανάθεση, μοντέλα ευέλικτων συμβάσεων)
- Παγκοσμιοποίηση της βιομηχανίας
- Αύξηση της έμφασης στην υγειονομική περίθαλψη και τη φυσική κατάσταση
- Διάδοση των Η/Υ και του Internet (κοινωνικά δίκτυα, υπολογιστικό νέφος)
- Αύξηση στον αριθμό των χρηστών κινητών συσκευών

Θέλετε να εξασφαλίσετε πως η νέα σας επαγγελματική ιδέα ταιριάζει στις ανάγκες των πελατών σας; Δείτε πως το κάνουν άλλοι! ([FABLAB](#))

Όλα έχουν να κάνουν με το όραμα!

2 Όσο ονειρεύεστε την κοινωνική σας επιχείρηση, είναι σημαντικό για να καθορίσετε ποια ιδανικά θέλετε να κυνηγήσετε. Αυτά τα ιδανικά θα σας βοηθήσουν να σχεδιάσετε το δρόμο σας και περιγράφει τι θέλετε να πετύχετε στο μέλλον. Ένα από τα πρώτα πράγματα που πρέπει να αποφασίσετε έτσι ώστε να δημιουργήσετε μια πλήρως εστιασμένη κοινωνική επιχείρηση, είναι ένα όραμα και μια δήλωση αποστολής.

ΟΡΑΜΑ

Το όραμα μιας επιχείρησης περιγράφει τι επιθυμεί να πετύχει σε βάθος χρόνου, γενικά σε μια περίοδο πέντε με δέκα χρόνων, ή κάποιες φορές και περισσότερο. Περιγράφει ένα όραμα του πως θα είναι η επιχείρηση στο μέλλον και θέτει μια καθορισμένη κατεύθυνση για το σχεδιασμό και την εκτέλεση των διαφορετικών στρατηγικών πτυχών.

ΑΠΟΣΤΟΛΗ

Η δήλωση αποστολής είναι μια σύντομη σύνοψη του βασικού σκοπού, της εστίασης και των στόχων μιας επιχείρησης. Συνήθως περιλαμβάνει μια σύντομη περιγραφή του τι κάνει ο οργανισμός και των βασικών στόχων του.

Ξεκινήστε να ορίζετε το όραμα και την αποστολή της κοινωνικής σας επιχείρησης αποφασίζοντας ακριβώς ποιους θέλετε να εξυπηρετήσετε αλλά και που και πως θέλετε να τους εξυπηρετήσετε. Να είστε ξεκάθαροι σχετικά με το πρόβλημα που θα θέλατε να λύσετε για αυτό το κοινό μέσω της κοινωνικής επιχείρησης ή του προϊόντος σας. Κάντε στον εαυτό σας απλές καθοδηγητικές ερωτήσεις όπως “Τί θα κάνω, πώς θα το κάνω, για ποιον το κάνω, τί αξία θα προσφέρω;” Το μυστικό μιας καλής δήλωσης αποστολής είναι να είναι προσανατολισμένη προς το μέλλον, να αποτελεί κίνητρο και πηγή έμπνευσης, με στόχο να είναι ωφέλιμο και να βελτιώσει τον οργανισμό σας στο μέλλον και να ορίσει το λόγο ύπαρξης της επιχείρησης. Αν θέλετε κι άλλοι να συμμετάσχουν και να κυνηγήσουν τα ίδια ιδανικά με εσάς, πρέπει να έχετε ένα ξεκάθαρο όραμα και αποστολή.

Για παράδειγμα, το ΙΚΕΑ:

Αποστολή: Να προσφέρουμε μια μεγάλη γκάμα καλά σχεδιασμένων, λειτουργικών προϊόντων για την επίπλωση του σπιτιού σε τιμές τόσο χαμηλές που θα μπορούν να τα αγοράσουν όσο το δυνατόν περισσότεροι άνθρωποι.

Όραμα: Να δημιουργήσουμε μια καλύτερη καθημερινότητα για τους πολλούς ανθρώπους.

Βάλτε στόχο το αδύνατο

3

Σαν κοινωνικός επιχειρηματίας πρέπει να βάζετε στόχο το αδύνατο. Βρείτε το στόχο της ζωής σας και βάλτε τον πήχη κάπου ψηλά, μπορεί να είναι αδύνατον να τον φτάσετε. Με αυτόν τον τρόπο δίνετε τα πάντα για να πετύχετε τουλάχιστον ένα μικρό μέρος του στόχου σας και δουλεύετε προς την τελική επίτευξή του. Μην ξεκινήσετε μια κοινωνική επιχείρηση αν δεν είστε πλήρως αφοσιωμένοι στην επίτευξη του τελικού αυτού στόχου. Πρέπει να παραμείνετε αφοσιωμένοι γιατί θα πρέπει να δουλέψετε σκληρά για να πετύχετε τους στόχους σας και να ξεπεράσετε τις δυσκολίες στο δρόμο για την επιτυχία.

Θέλετε να είστε μια έμπνευση για τους άλλους και πρέπει να βρείτε υποστήριξη για το σκοπό σας.

Το να είστε αφοσιωμένοι σημαίνει:

- Παραμένετε κινητοποιημένοι
 - Έχετε ένα όραμα που σας κινητοποιεί
- Να είστε αποφασισμένοι
 - Να βλέπετε τις δουλειές που πρέπει να κάνετε σαν προκλήσεις και να στοχεύετε να αναπτυχθείτε μέσα από αυτές.
- Να είστε αυτοπαρακινούμενοι
 - Καταλάβετε τι σας δίνει κίνητρο και τι όχι και χρησιμοποιήστε το για να συγκεντρωθείτε
- Να έχετε αντοχή
 - Συνεχίστε να προσπαθείτε παρά τις αντιξοότητες και τις στρεσογόνες καταστάσεις
- Μην τα παρατάτε
 - Δουλέψτε σκληρά, συνεχίστε να ζείτε το όνειρό σας κάθε μέρα και μην ξεχνάτε γιατί ξεκινήσατε αυτή την περιπέτεια!

RESOURCES

Ενας στόχος χωρίς σχέδιο είναι απλώς μια ευχή

4

Για να προσδιορίσετε τους στόχους σας και να τρέξετε μια επιτυχή επιχείρηση, είναι σημαντικό να κάνετε σχέδια. Θα σας βοηθήσει να ξεκαθαρίσετε τους στόχους που θέλετε να πετύχετε, να προσδιορίσετε τις φιλοδοξίες σας, να βάλτε προτεραιότητες και να τηρήσετε προθεσμίες.

- Ξεκινήστε έχοντας στο μυαλό το τέλος: προσδιορίστε ποιος είναι ο τελικός σας στόχος. Τί θέλετε να πετύχετε μέχρι το τέλος του ταξιδιού σας βάλτε στόχο το αδύνατο
 - Χωρίστε τον τελικό σας στόχο σε επιμέρους στόχους. Οι στόχοι είναι πιο εύκολο να έρθουν εις πέρας αν χωριστούν σε πολλές μικρότερες διαδοχικές εργασίες, που αντιστοιχούν σε επιμέρους στόχους ή ενδιάμεσους στόχους. Αφού οριστικοποιήσετε αρκετούς μικρότερους επιμέρους στόχους, θα είστε πιο παρακινήμενοι να ξεκινήσετε και να τελειώσετε τους επόμενους.

Χρησιμοποιήστε τη μεθοδολογία **SMART** για να επιλέξετε και να καταγράψετε τον/τους στόχο/ους σας, ένα αποτελεσματικό εργαλείο για τον καθορισμό εφικτών στόχων.

 Specific	 Measurable	 Attainable	 Realistic	 Time-bound
<p>Do: Set real numbers with real deadlines.</p> <p>Don't: Say, "I want more visitors."</p>	<p>Do: Make sure your goal is trackable.</p> <p>Don't: Hide behind buzzwords like, "brand engagement," or, "social influence."</p>	<p>Do: Work towards a goal that is challenging, but possible.</p> <p>Don't: Try to take over the world in one night.</p>	<p>Do: Be honest with yourself- you know what you and your team are capable of.</p> <p>Don't: Forget any hurdles you may have to overcome.</p>	<p>Do: Give yourself a deadline.</p> <p>Don't: Keep pushing towards a goal you might hit, "some day."</p>

Ένα χρήσιμο εργαλείο για να σχεδιάσεις λεπτομερώς τις δραστηριότητές σας είναι ένα Gantt Chart. Είναι ένα είδος διαγράμματος με στήλες που απεικονίζει ένα πρόγραμμα και την κάθε δραστηριότητά του ξεχωριστά, αλλά και σε σχέση ή μια με την άλλη. Ένα Gantt Chart είναι ένας τρόπος να οπτικοποιήσετε τις εργασίες που έχετε προγραμματισμένες σε πάροδο χρόνου. Βρείτε ένα εύκολο μάθημα πάνω στ Gantt Charts [εδώ](#).

Για να εστιάσετε στην ιδέα της κοινωνικής σας επιχείρησης, πρέπει να αναπτύξετε ένα επιχειρηματικό πλάνο. Δεν πρέπει να είναι δύσκολο και πολύπλοκο και θα σας βοηθήσει να:

- Αναλύσετε τη δυνητική ανάπτυξη της επιχείρησης
- Περιγράψτε την κατεύθυνση της ανάπτυξης
- Αναγνωρίστε δυνατά και αδύναμα σημεία της επιχείρησή σας
- Αναγνωρίστε τις δράσεις που είναι απαραίτητες για την ανάπτυξη της επιχείρησης και δώστε έμφαση στις ανάγκες που έχουν να κάνουν με τα προϊόντα/τις υπηρεσίες που παρέχετε

Θέλετε να μάθετε για ένα πολύ καλό εργαλείο για να φτιάξετε το δικό σας επιχειρηματικό πλάνο; Δείτε αυτό το [FabLab](#) σχετικά με το Business Model Canvas και δημιουργήστε το δικό σας! Μπορείτε να κατεβάσετε έναν άδαιο καμβά [εδώ](#).

5 Χρηματοδοτήστε το εγχείρημά σας

Μόλις καθιερώσετε την ιδέα κοινωνικής σας επιχείρησης, χρειάζεστε μια βάση πάνω στην οποία θα χτίσετε την καινούργια σας επιχείρηση. Με τον ένα ή με τον άλλο τρόπο, ένας σάκος χρήματα (μικρός ή μεγάλος) είναι απαραίτητος για να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας και να αγοράσετε τα βασικά για να ξεκινήσετε το εγχείρημά σας. Άρα, χρειάζεστε χρήματα. Πρώτα, πρέπει να βρείτε

πόσα χρήματα χρειάζεστε. Όταν έχετε στο μυαλό ένα τελικό πόσο, είναι ώρα να εξετάσετε τις επενδυτικές σας επιλογές.

Όταν βρίσκονται στα ξεκινήματα, πολλοί επιχειρηματίες χρηματοδοτούν την επιχείρησή τους με το να μαζεύουν όσο περισσότερους προσωπικούς πόρους μπορέσουν να βρουν (bootstrapping). Τυπικά αυτό σημαίνει τραπεζικοί τους λογαριασμοί, πιστωτικές κάρτες και γραμμές ιδίων κεφαλαίων που μπορεί να έχετε.

Σε πολλές περιπτώσεις, το να χρησιμοποιείτε λεφτά που έχετε αντί για του να δανειστείτε ή να μαζέψετε είναι πολύ καλή μέθοδος - μάλιστα κάποιοι αρχάριοι συνεχίζουν το bootstrapping έως ότου η επιχείρησή τους είναι κερδοφόρα. Αυτό μπορεί να αποδειχθεί ωφέλιμο μιας και σημαίνει πως δεν έχετε εκτενή δάνεια και μηνιαίες πληρωμές που σας βαραίνουν, ειδικά αν πέσετε σε αναποδιές στην πορεία.

Αν όμως θέλετε η επιχείρησή σας να ανελιχθεί γρήγορα ή αν το αρχικό κεφάλαιο της επιχείρησής σας είναι υπερβολικά υψηλό για να την χρηματοδοτήσετε μόνοι σας, μπορεί να είναι επωφελές να βρείτε κάποιες εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης:

Δάνεια Μικρών Επιχειρήσεων

Κάποιες τράπεζες προσφέρουν ειδικά δάνεια σε μικρές επιχειρήσεις, αλλά οι τράπεζες ιστορικά είναι προσεκτικές σχετικά με το να δίνουν χρήματα σε μικρές εταιρείες. Μπορεί να είναι δύσκολο να ικανοποιήσετε τις προϋποθέσεις. Παρόλα αυτά, υπάρχουν εναλλακτικές επιχειρήσεις δανεισμού που μπορεί να είναι εξοπλισμένες καλύτερα για να σας βοηθήσουν να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας.

Επιχορηγήσεις (από την κυβέρνηση, δήμους κλπ)

Οικονομικοί πόροι που χορηγούνται από δημόσια ινστιτούτα ως εγγύηση για δάνεια σε Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις, Νεοσύστατες επιχειρήσεις και ιδιώτες για να υποστηρίξουν και να διευκολύνουν τη διαδικασία δανεισμού τους και τονώνουν τους καινούργιους (κοινωνικούς) επιχειρηματίες να κυνηγήσουν τα όνειρά τους.

Δάνεια Από Οικογένεια Και Φίλους

Οι φίλοι και η οικογένειά σας έχουν έννομο, προσωπικό ενδιαφέρον στο να σας δουν να πετυχαίνετε. Αυτό μπορεί να τους κάνει πιο πρόθυμους να επενδύσουν στην επιχείρησή σας, ειδικά στην αρχή. Ωστόσο, το να πάρετε χρήματα από την οικογένεια και τους φίλους σας μπορεί να αποδειχθεί περίπλοκο και πρέπει να εξετάζονται όλα τα υπέρ και τα κατά πριν πάρετε την απόφαση να χρησιμοποιήσετε αυτόν τον τρόπο για να δημιουργήσετε κεφάλαια.

Συμμετοχική Χρηματοδότηση (Crowdfunding)

Το Crowdfunding είναι μια μορφή επένδυσης στην οποία άνθρωποι επενδύουν χρήματα (ακόμη και πολύ μικρά ποσά) μέσω μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας για να χρηματοδοτήσουν επιχειρηματικά πρότζεκτ και μπορεί να είναι βασισμένο σε ίδια κεφάλαια ή σε δάνεια. Η πιο αναγνωρίσιμη πλατφόρμα πιθανότατα είναι το Kickstarter, αλλά η δημοτικότητα του Indiegogo αυξάνεται ολοένα και περισσότερο, όπως και του RocketHub, του Fundable και του Fundly.

Δείτε πως γίνεται! ([FABLAB](#))

Επενδύσεις «Επιχειρηματικών Αγγέλων»

Οι επενδυτές-άγγελοι ξεχωρίζουν από τις άλλες επιλογές χρηματοδότησης επειδή είναι πάντα σε επιφυλακή για την επόμενη επιχείρηση στην οποία θα επενδύσουν. Πολλές από τις μεγαλύτερες τεχνολογικές εταιρείες σήμερα, μεταξύ των οποίων και η Google και η Yahoo, χρηματοδοτήθηκαν από επενδυτές-αγγέλους.

Η πιο βασική συμφωνία σε αυτόν τον τύπο χρηματοδότησης είναι πως αν πάρεις χρήματα από έναν επενδυτή-άγγελο σχεδόν πάντα απαιτεί από εσάς να δώσετε στον επενδυτή σας μερίδιο μετοχικού κεφαλαίου στην επιχείρησή σας. Οι επενδυτές-άγγελοι και οποιαδήποτε σχετική συναλλαγή πρέπει να είναι εγγεγραμμένη στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (SEC).

Μικροδάνεια

Προορισμένα κυρίως για μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς, τα μικροδάνεια δίνονται από οργανισμούς σε άτομα που κανονικά δεν πληρούν τα κριτήρια για παραδοσιακά δάνεια από τράπεζα. Αντί να κάνουν δωρεά στον μη κερδοσκοπικό οργανισμό, οι οργανισμοί μικροδανείων επιτρέπουν σε άτομα να επενδύουν σε οικονομικές ευκαιρίες.

Διαγωνισμοί ιδεών (λήψη κεφαλαίου μετά από συμμετοχή σε διαγωνισμούς νεοσύστατων επιχειρήσεων)

Μπορείτε να κερδίσετε κάποια χρήματα συμμετέχοντας σε διαγωνισμούς νεοσύστατων επιχειρήσεων. Οι απαιτήσεις καταλληλότητας, τα τέλη εισόδου και τα κριτήρια κριτικής διαφέρουν σημαντικά. Αλλά αν είστε σίγουροι για την ιδέα σας, αυτός μπορεί να είναι ο τρόπος για να πάρετε κάποια χρήματα.

Επωαστήριο Επιχειρήσεων

Τα επωαστήρια επιχειρήσεων είναι οργανισμοί που παρέχουν βοηθητικές υπηρεσίες σε νεοσύστατες επιχειρήσεις, προσφέροντας πόρους δωρεάν ενώ μπορεί ακόμα και να επενδύσουν στην επιχείρησή σας. Επιπρόσθετα, τα επωαστήρια επιχειρήσεων έχουν ένα μεγάλο δίκτυο όπου μπορεί να βρείτε το άτομο ή τον οργανισμό που πιστεύει στην επιχειρηματική σας ιδέα και θέλει να επενδύσει.

Στις κοινωνικές επιχειρήσεις περιλαμβάνονται μη-κερδοσκοπικά και κερδοσκοπικά εγχειρήματα και οι αποδόσεις τους συνδυάζουν κοινωνικά οφέλη και οικονομικά έσοδα. Μπορείτε να βρείτε πολλές εκδοχές τους, αλλά όλα αντιμετωπίζουν την ίδια ερώτηση: Μπορούν να παράγουν αρκετά έσοδα και να προσελκύσουν αρκετούς επενδυτές για να καλύψουν τα έξοδά τους και να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους;

Τελικά, μια επιτυχημένη κοινωνική επιχείρηση πρέπει να είναι σε θέση να είναι αυτάρκης και να έχει έσοδα που είναι αρκετά για να τρέχετε την επιχείρηση χωρίς εξωτερικούς επενδυτές.

6 Γίνετε η αλλαγή που θέλετε να δείτε στον κόσμο

Εσείς, σαν κοινωνικός επιχειρηματίας, θέλετε να αλλάξετε το status quo καθώς λύνετε ένα πρόβλημα ενώ δημιουργείτε κοινωνική αξία και κάνετε κάτι καλό για τον κόσμο. Εμπνευστείτε από σπουδαία παραδείγματα και κηρύξτε τα ιδανικά σας στην οικογένεια, τους φίλους και τους κοντινούς σας ανθρώπους. Εμπλέξτε άλλους και εμπνεύστε τους να πιστέψουν στα όνειρά σας, κάτι που μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα υψηλά παρακινήμενους πρεσβευτές της μάρκας σας που μπορούν να πάνε την κοινωνική σας επιχείρηση στο επόμενο επίπεδο.

Με το να εμπνέετε και να παρακινείτε τους ενδιαφερόμενους, το προσωπικό και τους πιθανούς πελάτες κερδίζετε πολλά, όπως...

- Να χτίσετε την ομάδα σας
- Συνεργάτες
- Να συμπεριλάβετε τελικούς χρήστες και ενδιαφερόμενους
- Οικονομική ενίσχυση
- Ιδέες
- Δίκτυα
- Αντοχή
- Αφοσίωση
- Ενθουσιασμό

Πώς δημιουργείτε ενθουσιασμένους συνεργάτες;

Ερευνήστε τους ανθρώπους που εμπλέκονται στην επιχείρησή σας, μιλήστε και ακούστε τους. Υπάρχουν ομοϊδεάτες άνθρωποι τριγύρω σας; Ποιος έχει προσπαθήσει ήδη να λύσει το πρόβλημα και μπορείτε να τους πείσετε να συνεργαστούν μαζί σας; Χρειάζεστε εθελοντές; Τοπικές κοινότητες; Τοπικά μαγαζιά; Το δήμο;

Ελάτε σε επαφή με την τοπική εφημερίδα και παραδώστε ένα “σχεδόν έτοιμο” άρθρο με φωτογραφίες. Κάντε μια δήλωση σχετικά με το πόσο θα θέλατε να εμπλέξετε ντόπιους ανθρώπους ώστε να λύσετε το πρόβλημα μαζί και να πάρετε πρωτοβουλία.

Περιγράψτε το υπέροχο μέλλον που χτίζετε παρέα και γνωστοποιήστε τους τη σημασία του καινούργιου προϊόντος/υπηρεσίας σας και το πως θα λύσει το πρόβλημα. Στους ανθρώπους αρέσει πολύ να συνεισφέρουν για την εσωτερική ικανοποίηση που παίρνουν κάνοντας κάτι καλό.

- Χρησιμοποιήστε αφηγηματικές τεχνικές. Σε όλους αρέσουν οι ιστορίες, αφήστε τους να “ζήσουν” το ταξίδι σας.
- Δημιουργήστε σιγουριά. Δείξτε πως είστε προετοιμασμένος και πως η δουλειά μπορεί να γίνει με συνεργατική προσπάθεια.
- Επικοινωνήστε αυτό που κάνετε χρησιμοποιώντας το κατάλληλο μέσο.
- Χρησιμοποιήστε σοφά τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Δημιουργήστε ένα μονοπάτι που άλλοι μπορούν να μοιραστούν και να δείξουν την υποστήριξή τους (πχ. μια ιστοσελίδα για δωρεές αν χρειάζεστε χρήματα ή μια φόρμα που μπορεί να συμπληρωθεί από άτομα που θα ήθελαν να γίνουν εθελοντές)

IMPACT

7 Χρησιμοποιήστε το πάθος σας για να έχετε αντίκτυπο

Όσων αφορά τις κοινωνικές πρωτοβουλίες, υπάρχουν κάποια πράγματα που ξέρουμε πως ισχύουν. Για παράδειγμα, ξέρουμε πως την σήμερα ημέρα, ένας ολοένα αυξανόμενος αριθμός καταναλωτών ψάχνουν προϊόντα που να έχουν με κάποιο τρόπο θετικό αντίκτυπο στον κόσμο.

Αλλά τί σημαίνει πραγματικά αυτό;

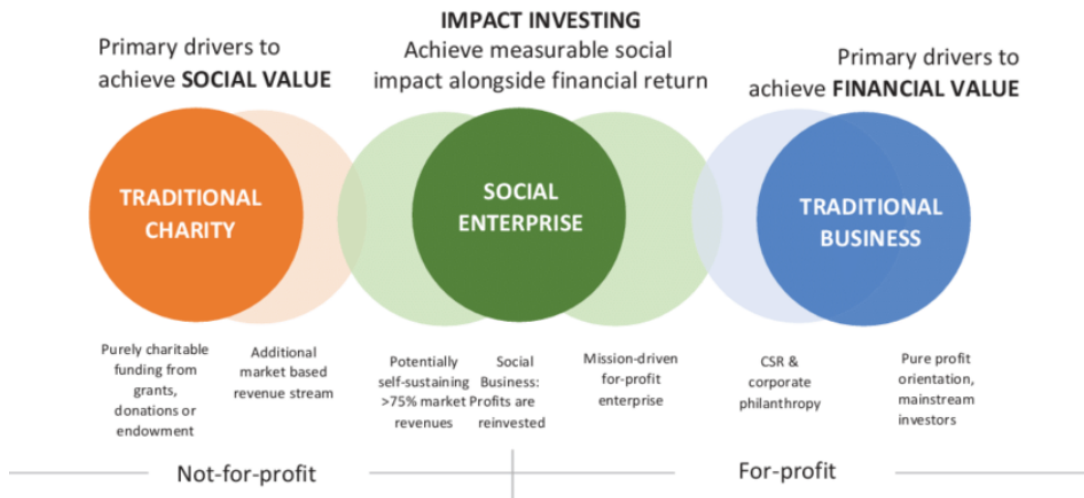
Είναι δύσκολο να δοθεί ένας ορισμός για το τι πραγματικά σημαίνει ο αντίκτυπος. Ο κοινωνικός αντίκτυπος έχει να κάνει με το να δημιουργείς μια θετική αλλαγή στον κόσμο και να συνεισφέρεις σ’ ένα γενικό καλό. Επιπροσθέτως, ο αντίκτυπος θα έπρεπε να είναι βιώσιμος. Το θέμα δεν είναι να λυθούν άμεσα προβλήματα. Ο στόχος είναι να αναπτυχθούν στρατηγικές που θα έχουν ένα θετικό αντίκτυπο σε βάθος χρόνου. Να βρεθούν τρόποι για να γίνει ο κόσμος καλύτερος για όλους μας. Μάθετε για διαφορετικές κοινωνικές επιχειρήσεις παρακολουθώντας αυτές τις εικονικές ξεναγήσεις

Πως να στήσετε λοιπόν μια κοινωνική επιχείρηση δημιουργώντας κοινωνική αξία και αντίκτυπο (μάθετε για τις διαφορές αυτών των δύο [ΕΔΩ](#))

1. Βάλτε κοινωνικούς και περιβαλλοντικούς στόχους για την επιχείρησή σας
2. Προσδιορίστε τους Βασικούς Δείκτες Απόδοσης. Μια εκτιμώμενη ένδειξη (συγκεκριμένη ποιότητα ποσοτικών αριθμών) έτσι ώστε να αναγνωρίσετε αν τα αναμενόμενα αποτελέσματα έχουν επιτευχθεί και σε τι βαθμό έχετε παράγει τυχόν μακροπρόθεσμα θετική επίδραση.

Σαν κοινωνική επιχείρηση, θα σας ρωτάνε συχνά για την κοινωνική σας αποστολή. Οι χρηματοδότες θα θέλουν να σιγουρευτούν για την κοινωνική αποστολή στην οποία επενδύουν και οι πελάτες θα ελέγχουν αν είστε διαφορετικοί από άλλες λιγότερο ηθικές εναλλακτικές. Προετοιμαστείτε με μια συνοπτική παρουσίαση για να πείσετε ενδιαφερόμενα ή περίεργα άτομα και έχετε τον κοινωνικό αντίκτυπο που θέλετε να δημιουργήσετε έτοιμο να ξεπεταχτεί σε οποιονδήποτε χρόνο και μέρος.

Ο ορισμός μιας κοινωνικής επιχείρησης είναι κάπου ανάμεσα στο να τρέχεις μια παραδοσιακή επιχείρηση και μια παραδοσιακή φιλανθρωπία.



8 Αναγνώρισε τα ρίσκα

Η αντιμετώπιση ασάφειας και ρίσκων στον εργασιακό χώρο και της αμφιβολίας που δημιουργούν είναι μια σημαντική πρόκληση για τους ηγέτες και τους μάνατζερ του σήμερα και θα έπρεπε να είναι προτεραιότητα. Για σας σαν επιχειρηματία, κάθε μέρα φέρνει κάτι καινούργιο, οπότε ένα καλό επιχειρηματικό μυαλό θα είναι προσαρμόσιμο και ευέλικτο.

- Πάρτε αποφάσεις όταν οι πληροφορίες που έχετε είναι ασαφείς ή όταν υπάρχει κίνδυνος μη επιθυμητών αποτελεσμάτων
- Χρησιμοποιήστε αποτελεσματικούς τρόπους να δοκιμάσετε ιδέες, να μειώσετε τα πιθανότητες αποτυχίας
- Χειριστείτε δυναμικές καταστάσεις άμεσα και ευέλικτα, προσαρμοστείτε στην αλλαγή, αλλάξτε στρατηγικές όταν είναι απαραίτητο

Ακόμα και τα πιο πετυχημένα άτομα δεν είχαν διαβεβαιώσεις ή σίγουρους δρόμους για να προχωρήσουν. Απρόσμενα συμβάντα σε πρότζεκτ και επιχειρήσεις διακρίνονται από αβεβαιότητα και ασάφεια.

Αποτυχία να αναγνωρίσετε την ασάφεια μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα κινδύνους και αβεβαιότητα. Ποτέ δεν αποκλείεται εντελώς η ασάφεια, ωστόσο μπορείτε να τη *μειώσετε*, γιατί το να αναγνωρίζετε και να ερευνάτε την ασάφεια παρέχει μια κατανόηση για το πως μπορείτε να τις διαχειριστείτε και φέρνει νέες στρατηγικές.

Μπορείτε να αναπτύξετε ικανότητες επίλυσης προβλημάτων χρησιμοποιώντας κάποιες μεθόδους, όπως η μέθοδος IDEAL.

1. **I** - Αναγνωρίστε το πρόβλημά σας (Identify your problem)
2. **D** - Ορίστε τους στόχους σας (Define your goals)
3. **E** - Εξερευνήστε πιθανές λύσεις (Explore possible solutions)
4. **A** - Επιλέξτε και χρησιμοποιήστε μια λύση (Action – choose and use a solution)
5. **L** - Μάθετε από τις δράσεις σας (Learn from your actions)

Να προσαρμόζεστε στις αλλαγές και να εκθέτετε τον εαυτό σας διαρκώς σε νέες καταστάσεις. Αυτό θα σας κάνει πιο έμπειρους στο να χειρίζεστε ρίσκα, ασάφεια και αβεβαιότητα.

Για να είστε σε θέση να αντιμετωπίζετε και να προλαμβάνετε όλων των ειδών τα ρίσκα, πρέπει να προβλέπετε την πιθανότητα να προκύψει κάποιο ρίσκο και τους αντικτύπους του. Επιπροσθέτως, προσπαθήστε να προβλέψετε τις συνέπειες αυτών των ρίσκων και να αναπτύξετε ένα πλάνο αντιμετώπισης ρίσκων. Μπορείτε να (αντι)δράσετε στα ρίσκα με 4 τρόπους:

- **Αποφυγή** – εξαλείψτε την αιτία του ρίσκου (πχ. αποταμιεύστε τα καθημερινά κέρδη σας για να αποφύγετε να σας κλέψουν).
- **Μετριασμός** – μειώστε την πιθανότητα να προκύψει κάποια ριψοκίνδυνη κατάσταση (πχ. ενημερώστε τους υπαλλήλους σας για μέτρα ασφαλείας).
- **Μεταφορά** – κατευθύνετε τα ρίσκα στην κατεύθυνση κάποιου άλλου ατόμου ή οργανισμού (πχ. κάντε ασφάλειες).
- **Αποδοχή** – αποδεχτείτε ρίσκα και επικοινωνήστε τους ενδιαφερόμενους (πχ. δεν ασφαλίζετε παλιά μεταφορικά οχήματα μιας και θα δεχτείτε τη ζημιά σε περίπτωση που συμβεί κάποιο τροχαίο).

9 Χτίστε το δίκτυό σας και συνεργαστείτε

Η συνεργασία μπορεί να οδηγήσει σε καινούριες οπτικές, συνέργεια και ένα ισχυρό μήνυμα για να παραδώσει στον κόσμο. Είναι λοιπόν ένα ισχυρό εργαλείο για να κάνετε την κοινωνική σας επιχείρηση επιτυχημένη. Ένα ακόμη όφελος; Μέσα από τη συνεργασία και το να μοιράζεστε το όραμά σας θα γνωρίσετε νέους ανθρώπους που μπορεί να είναι χρήσιμοι στην κοινωνική σας επιχείρηση! Επεκτείνετε το δίκτυό σας και να είστε ανοιχτόμυαλοι στις νέες, φρέσκιες ιδέες.

Αρα... τί δεξιότητες χρειάζεστε ώστε να έχετε μια αποτελεσματική συνεργασία;

- Ακούστε, μιλήστε, παρατηρήστε
Να είστε ενεργοί και συμπονετικοί ακροατές. Χρησιμοποιήστε μη λεκτική επικοινωνία για να δείξετε πως ακούτε. Μην είστε επικριτικός και κάντε ερωτήσεις.
- Αντιμετωπίστε τις συγκρούσεις
Να είστε ανοιχτόμυαλοι και να επιτρέπετε στον καθένα να ακουστεί. Να έχετε επίγνωση των σημαδιών σύγκρουσης, βάλτε κάποιους βασικούς κανόνες όταν ξέρετε προκαταβολικά πως θα υπάρξουν διαφωνίες. Αντιμετωπίστε τη σύγκρουση αμέσως, πριν προλάβει να εξελιχθεί και να έχετε επίγνωση και των δύο πλευρών της ιστορίας. Προσπαθήστε να βρείτε ένα συμβιβασμό που να είναι αποδεκτός από' όλους.
- Ενστερνιστείτε την ομαδική εργασία και εκτιμήστε τη διαφορετικότητα
Χτίστε μια δυνατή ομάδα και αναγνωρίστε τις δεξιότητες του κάθε μέλους. Εκτιμήστε τη διαφορετικότητα καθώς κάθε άτομο έχει τα δικά του προσόντα και ταλέντα. Φέρνει διαφορετικές οπτικές και δεξιότητες.
- Χρησιμοποιήστε ψηφιακές τεχνολογίες για δικτύωση
Καθιερώστε μια ισχυρή παρουσία στα κοινωνικά δίκτυα. Δείτε πως το κάνουν άλλοι! ([FABLAB](#)).

Η δικτύωση φέρνει νέες σχέσεις, νέες ευκαιρίες για συνεργασίες, κοινοπραξίες ή νέους τομείς για την επέκταση της επιχείρησής σας. Επιπροσθέτως, μένετε ενημερωμένοι για τα τελευταίες τάσεις ή τεχνολογίες της βιομηχανίας σας. Είναι γεγονός πως θα πρέπει να αφιερώσετε χρόνο και προσπάθεια, όταν όμως η δικτύωση γίνεται με σωστό τρόπο, θα κερδίσετε πολλά!

- Πηγαίνετε σε φυσικές εκδηλώσεις δικτύωσης ή σε γεύματα τοπικών επιχειρήσεων
- Ακούστε, μιλήστε, παρατηρείστε
- Έχετε έτοιμη τη σύντομη περιγραφή σας για να παρουσιάσετε σε καινούργιους ανθρώπους την επιχείρησή (ή την επιχειρηματική σας ιδέα)
- Ανταλλάξτε επαγγελματικές κάρτες και ελάτε σε επικοινωνία αργότερα
- Δημιουργήστε μια πρέπουσα επαγγελματική ηλεκτρονική διεύθυνση και φροντίστε να είναι ενημερωμένη η παρουσία σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Φέρτε τη σωστή ανοιχτόμυαλη στάση. Μην παρευρίσκεστε σε συναντήσεις δικτύωσης απλώς και μόνο επειδή χρειάζεστε βοήθεια, αλλά προσπαθήστε να προσφέρεστε και εσείς τη βοήθειά σας σε κάποιον που τη χρειάζεται.