

## GHID PENTRU TINERII ANTREPRENORI SOCIALI

# MOTIVAȚIA

## 1 Identifică oportunitățile prin identificarea problemelor și soluțiilor corespunzătoare

Un produs este inutil dacă nimeni nu are nevoie de el.

Însă este aproape imposibil să crezi nevoi pentru a-ți vinde produsul. Prin urmare, trebuie să te apropii de grupul țintă și să afli de ce produse sau servicii are nevoie pentru a-și îmbunătăți viața sau pentru a-și rezolva o problemă.

**PASIUNEA** este un factor important dacă vrei să devii antreprenor social. Pasiunea menține motivația în momentele în care afacerea nu funcționează bine și te ajută să rămâi concentrat până îți atingi obiectivele. Aceasta va asigura o implicare intensă și un imbold interior enorm de a reuși. Prin urmare, asigură-te că găsești oportunități într-un domeniu care te pasionează!

Sfaturi despre cum să identifici noi oportunități de afaceri sociale:

- **Gândește în afara tiparelor** - analizează datele pentru a descoperi oportunitățile pe care alții le-au ratat
- **Cunoaște sistemul** – cunoaște orice și totul despre domeniu - prezentul, trecutul și predicțiile viitorului; numai prin cunoașterea din interior și din exterior, vei putea veni cu ceva inovator
- **Dobândește cunoștințe și experiență** - vorbind cu colegii, vei obține informații esențiale din domeniu
- **Ai încredere** - este în regulă dacă eșuezi - este important să profiți de o oportunitate, chiar dacă nu este garantată reușita
- **Ține un jurnal** - Înregistrarea tuturor oportunităților și întâlnirilor pe care le ai va fi utilă pe termen lung
- **Înțelege nevoile** - cunoaște care sunt nevoile de bază și ce soluții ar putea schimba viața celor din jur
- **Fă ceea ce alții nu doresc să facă**, deoarece ei consideră ar putea consuma prea mult timp, că este greu sau plictisitor, dar ar putea să ofere oportunități
- **Cere mai mult decât crezi că vei obține** – Nu-ți fie teamă să țintești sus; la urma urmei, s-ar putea să fii chiar surprins de rezultat.

Pentru a-ți găsi cauza socială, îmbină aceste nevoi cu o acțiune benefică pentru societate. Oamenii sunt dispuși să plătească mai mult atunci când contribuția lor le aduce satisfacție interioară.

Descoperă nișe și inventează produse sau servicii noi pentru a satisface dorințele clienților. Totuși, nu e întotdeauna nevoie să reinventezi roata. Îmbunătățește produsele existente, du-le la un nivel superior, adaugă noi funcționalități, transformă produsele existente în unele „sociale”.

Unde poți găsi oportunitatea de afaceri în zilele noastre, ținând cont de motivația și pasiunea ta? Analizează critic mediul apropiat și tendințele globale:

- Schimbările demografice (de exemplu, populația mondială va crește cu 1 miliard de oameni în 2030)
- Schimbarea climei
- Deficitul de resurse
- Îmbătrânirea populației
- Modele noi la locul de muncă (externalizare, modele contractuale flexibile)
- Globalizarea industriei
- Accentul crescând pe îngrijirea sănătății și fitness
- Proliferarea computerelor și a internetului (rețele sociale, cloud computing)
- Creșterea numărului de utilizatori de telefonie mobilă

Dorești să te asiguri că noua ta idee de afacere se potrivește nevoilor clientului? Urmărește cum se face! ([FABLAB](#))

## Viziunea e cea mai importantă!

# 2

În timp ce proiectezi viitoarele tale afaceri sociale, este important să definești idealurile pe care vrei să le atingi. Acestea te vor ajuta să descrii și să planifici ceea ce dorești să realizezi în viitor. Declarația de viziune și misiune reprezintă unul din pașii esențiali pentru înființarea unei întreprinderi axate ferm pe componenta socială.

### VIZIUNE

O viziune descrie ceea ce o companie dorește să realizeze pe termen lung, într-un interval de timp de cinci până la zece ani, uneori chiar mai mult. Acesta include detalii despre cum va arăta compania în viitor și stabilește o direcție clară pentru planificarea și executarea diferitelor aspecte strategice.

### MISIUNE

O declarație de misiune este un scurt rezumat al scopului și obiectivelor de bază ale unei organizații. Aceasta presupune descrierea sintetică a activității și obiectivelor cheie ale organizației.

Definește misiunea și viziunea afacerii tale sociale precizând cu exactitate cui, unde și cum dorești să servească. Formulează clar problema pe care dorești să o rezolvi prin serviciul sau produsul tău, și stabilește segmentul demografic căruia i se adresează. Pune-ți întrebări simple, precum „Ce voi face, cum o voi face, pentru cine o fac și ce valoare voi oferi?”

O bună declarație de viziune este orientată spre viitor, motivantă și inspirațională, menită să aducă beneficii și îmbunătățiri organizației; ea definește motivul existenței companiei. Dacă dorești ca alții să se alăture și să urmeze aceleași idealuri, trebuie să stabilești o viziune și o misiune clare. Vrei să fii o inspirație pentru ceilalți și trebuie să câștigi sprijin pentru cauza ta.

### De exemplu, IKEA:

**Misiune:** Să oferim o gamă largă de produse de amenajare a locuinței, bine concepute și funcționale la prețuri atât de mici, încât un număr cât mai mare de oameni să și le poată permite.

**Viziune:** Să oferim un trai zilnic mai bun mai multor oameni.

## Atinge imposibilul

# 3

Ca antreprenor social trebuie să atingi imposibilul. Găsește-ți scopul în viață și plasează standardele undeva atât de sus, încât par a fi imposibil de atins. În acest fel, vei face tot posibilul ca cel puțin o mică parte din obiectivele tale să se realizeze. Înaintează spre obiectivul final. Nu inițiază o întreprindere socială dacă nu ești pe deplin dedicat acestui scop. Trebuie să rămâi implicat și dedicat, pentru că va trebui să lucrezi din greu pentru a-ți atinge obiectivele și a depăși dificultățile pe drumul spre succes.

A fi implicat și dedicat înseamnă:

- Să rămâi ferm concentrat asupra scopului:
  - Să ai o viziune care te implică afectiv
- Să fii hotărât:
  - Să percepi sarcinile ca provocări și să îți propui să crești prin aceste provocări
- Să fii auto-motivat:
  - Să înțelegi ce te motivează și ce nu te motivează și să folosești acest lucru pentru a te concentra
- Să fii rezilient:
  - Să continui în ciuda obstacolelor și situațiilor stresante
- Să nu renunți:
  - Să lucrezi din greu, să continui să îți trăiești visul în fiecare zi și să nu uiți de ce ai început această aventură în primul rând!

# RESURSE

# 4

## Un obiectiv fără plan este doar o dorință

Pentru a-ți îndeplini obiectivele și pentru a conduce cu succes o afacere, este esențial să-ți faci un plan. Acesta te va ajuta să-ți identifici aspirațiile, să-ți clarifici obiectivele, să-ți stabilești prioritățile și să respecti termenele limită.

- Începe cu finalul în minte; identifică scopul final. Ce dorești să realizezi până la sfârșitul călătoriei?
- Descompune obiectivul final în sub-obiective. Obiectivele sunt mai ușor de realizat dacă sunt reduse la mai multe sarcini consecutive, corespunzătoare sub-scopurilor sau obiectivelor intermediare. După finalizarea mai multor sub-obiective mai mici, vei fi motivat să începi și să finalizezi pe următorul.

Utilizează metodologia SMART pentru a selecta și nota obiectivele; SMART este un instrument eficient pentru a determina cât de fezabile sunt obiectivele.



Pentru a planifica activitățile în detaliu, diagrama Gantt este un instrument util – este un tip de diagramă cu bare, care ilustrează programul și activitățile atât individual, cât și legate între ele. Este o reprezentare vizuală a sarcinilor programate în timp. Găsești [aici](#) un tutorial accesibil despre diagramele Gantt.

Trebuie să dezvoltî un plan de afaceri. Nu ar trebui să fie dificil și complicat, și va ajuta după cum urmează:

- va analiza potențialul de dezvoltare al întreprinderii
- va descrie direcția dezvoltării
- va identifica punctele tari și punctele slabe ale întreprinderii
- va identifica măsurile necesare pentru dezvoltarea întreprinderii și va acorda atenție nevoilor legate de produsul / serviciul pe care îl oferi

Dorești să vezi un instrument excelent pentru a dezvolta propriul plan de afaceri? Urmărește acest [FabLab](#) despre Modelul de afaceri Canvas și creează propriul model! Poți descărca un șablon Canvas [aici](#).

## 5 Finanțază-ți afacerea

Odată ce ți-ai stabilit ideea de afacere socială, ai nevoie de un fundament pentru a o construi. În principiu, o sumă de bani (mai mare sau mai mică) este esențială pentru a-ți începe afacerea. Mai întâi, stabilește de câți bani ai nevoie. Odată stabilită suma finală, este timpul să examinezi opțiunile de finanțare.

La început, mulți antreprenori au folosit strategia „bootstrapping”, adică au finanțat compania adunând toate fondurile personale de care dispuneau: contul personal de economii, cardurile de credit și toate liniile de capital propriu.

În multe cazuri, să folosești banii pe care îi ai în loc să te împrumuți este o abordare excelentă - de fapt, unii începători continuă să procedeze astfel până când afacerea lor este profitabilă. E un procedeu bun, deoarece te ferește de împrumuturi substanțiale și plăți lunare care împovărează, mai ales dacă ai dificultăți pe parcurs.

Cu toate acestea, dacă dorești să pui rapid afacerea pe picioare sau în cazul în care capitalul necesar este prea mare pentru propriile posibilități, poate fi avantajos să apelezi la surse externe de finanțare.

### **Împrumuturi pentru întreprinderi mici**

Unele bănci oferă împrumuturi în special întreprinderilor mici, dar băncile au fost, dintotdeauna, prudente în privința acordării de bani companiilor mici. Poate fi dificil să te încadrezi în cerințele lor. Există însă companii de împrumut alternative, care ar putea fi mai bine echipate pentru a contribui la dezvoltarea afacerii.

### **Subvenții (de la guvern, primării etc.)**

Acestea sunt resurse financiare pe care instituțiile publice le acordă ca garanție pentru împrumuturi întreprinderilor mici și mijlocii, întreprinderilor nou-înființate și persoanelor fizice pentru a-și sprijini și a facilita procesul de împrumut și a stimula antreprenorii (sociali) începători să-și urmeze visele.

### **Împrumuturi de la familie și prieteni**

Prieteni și familia au un interes să te vadă reușind. Acest lucru i-ar putea face mai dispuși să investească în afacerea ta, mai ales la început. Împrumutul de bani de la prieteni și familie, totuși, poate fi dificil, și ar trebui examinate toate avantajele și dezavantajele înainte de a decide să utilizezi această sursă de bani.

### **Crowdfunding**

Crowdfunding-ul este o formă de investiție prin care oamenii oferă bani (chiar și sume foarte mici) printr-o platformă online pentru a finanța proiecte antreprenoriale. Sistemul poate lua formă atât de capital, cât și de împrumut. Kickstarter este probabil cel mai recunoscut, dar Indiegogo câștigă popularitate, alături de RocketHub, Fundable și Fundly.

Urmărește cum se face! ([FABLAB](#))

### **Investiții Angel**

Investitorii Angel (investitori în start-up) se deosebesc de alte tipuri de opțiuni de finanțare, deoarece sunt mereu în căutarea următoarei afaceri în care să investească. Multe dintre cele mai mari companii de tehnologie din prezent, inclusiv Google și Yahoo, au fost finanțate de investitori "angelici".

În esență, a împrumuta bani de la un „înger” necesită aproape întotdeauna să oferi investitorului o parte din capitalul propriu al companiei. Investitorii Angel și orice tranzacții conexe trebuie să fie înregistrate la Securities and Exchange Commission (SEC).

### **Microcredite**

Rezervate în mare măsură organizațiilor non-profit, microcreditele sunt acordate de instituții persoanelor care în mod normal nu s-ar califica pentru un credit bancar tradițional. În loc să ofere o donație organizației non-profit, organizațiile de microcreditare permit persoanelor fizice să investească în oportunități economice.

### **Concursuri de idei de afaceri (primiți capital participând la un concurs de start-up)**

Poți câștiga o sumă bani participând la concursuri de start-up. Cerințele de eligibilitate, taxele de intrare și criteriile de evaluare variază foarte mult. Dar dacă ai încredere în ideea ta, aceasta ar putea fi o bună modalitate de a obține niște bani.

### **Incubator de afaceri**

Incubatoarele de afaceri sunt organizații care oferă servicii de asistență pentru pornirea afacerii, oferind resurse gratuite și care ar putea chiar investi în start-up. În plus, incubatoarele de afaceri au o rețea mare în care s-ar putea să găsești persoana sau organizația care crede în ideea ta de afaceri și care dorește să investească.

Întreprinderile sociale includ aspecte non-profit, dar și aspecte lucrative, iar rezultatele lor îmbină beneficiile sociale și veniturile financiare. Ele vin în multe varietăți, dar toate se confruntă cu aceeași întrebare fundamentală: pot genera suficiente venituri și atrage investiții suficiente pentru a-și acoperi costurile și a-și dezvolta activitățile?

Așadar, o afacere socială de succes trebuie să poată deveni autosuficientă - să poată obține un profit suficient pentru a se conduce fără investitori externi.

## 6 Fii schimbarea pe care vrei să o vezi în lume

Ca antreprenor social, dorești să schimbi starea de fapt prin rezolvarea unei probleme, creând valoare socială și făcând ceva bun pentru oameni. Fii inspirat de exemple grozave și prezintă-ți idealurile familiei, prietenilor și celor mai apropiați. Implică-i și inspiră-i pe alții să creadă în visele tale, ceea ce va atrage „ambasadori” de marcă foarte motivați, care pot conduce compania socială pe nivelul următor.

Inspirând și motivând părțile interesate, personalul și potențialii clienți, vei obține:

- O echipă bine construită
- Parteneri
- Implicarea utilizatorilor finali și a altor părți interesate
- Sprijin financiar
- Idei
- Rețele (networking)
- Reziliență
- Dedicare
- Entuziasm

### Cum creezi parteneri entuziaști?

Cercetează persoanele implicate în afacerea ta, vorbește și ascultă-le. Există oameni cu gândire similară în jurul tău? Cine a încercat deja să rezolve problema și îi poți convinge să coopereze cu tine? Ai nevoie de voluntari? Comunități locale? Magazine locale? De municipalitate?

Contactează ziarul local și trimite un articol cu fotografii. Fă o declarație despre cât de mult dorești să implici localnicii pentru ca împreună să rezolvați problema și ia inițiativa.

Describe viitorul minunat pe care îl veți construi împreună și fă-i conștienți de importanța noului produs / serviciu și de modul în care acesta va rezolva problema. Oamenilor le-ar plăcea să contribuie pentru a obține satisfacția de a face ceva bun.

- Folosește povestirea; oamenii iubesc poveștile, ajută-i să „trăiască” viu călătoria ta
- Creează încredere; arată că te-ai pregătit și că treaba poate fi făcută prin colaborare
- Comunică ceea ce faci prin canale media adecvate
- Folosește rețelele sociale cu înțelepciune
- Creează o cale pentru ca oamenii din jur să distribuie mesajele tale și să manifeste sprijinul (de exemplu, o pagină de donații, dacă este nevoie de bani, sau un formular care poate fi completat de persoanele cărora le-ar plăcea să facă voluntariat).

# 7 IMPACT

## Folosește-ți pasiunea pentru a avea impact

Când vine vorba de inițiative cu impact social, există aspecte despre care știm că sunt adevărate. De exemplu, știm că în zilele noastre, un număr din ce în ce mai mare de consumatori caută produse care au un impact pozitiv asupra lumii. Dar ce înseamnă cu adevărat impactul?

Este dificil să oferim o definiție a ceea ce reprezintă acesta cu adevărat. Impactul social presupune crearea unei schimbări pozitive în lume și contribuția la un bine mai mare. În plus, impactul ar trebui să fie durabil. Nu este vorba de remedierea problemelor imediate; scopul este de a dezvolta strategii care au o influență pozitivă pe termen lung, de a găsi modalități de a face lumea un loc mai bun pentru noi toți.

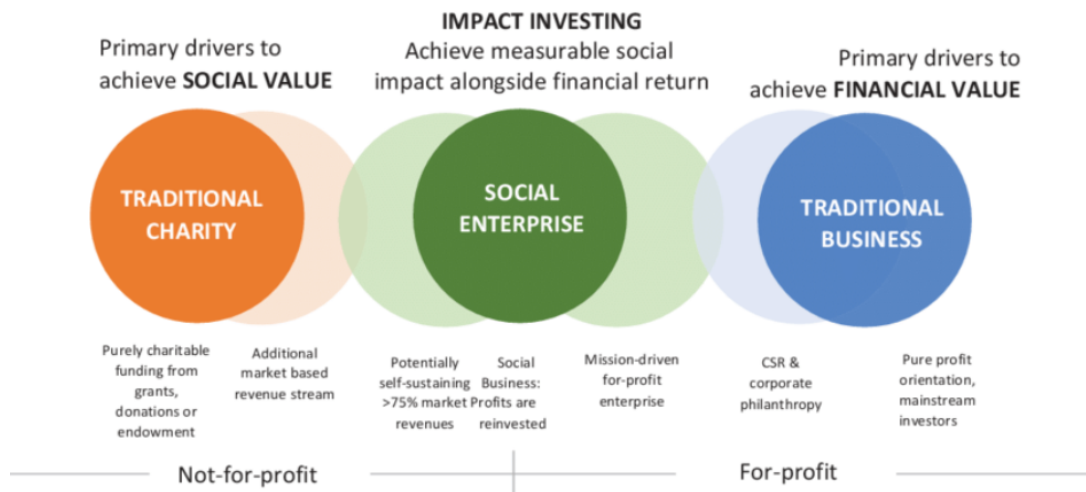
Află despre diferite companii sociale urmărind tururile virtuale.

Deci, cum înființezi o afacere socială creând valoare și impact social? Descoperă diferențele dintre valoarea socială și impactul social [AICI](#).

1. Definește obiectivele sociale și de mediu ale companiei tale.
2. Definește indicatorii cheie de performanță. Stabilește un indicator clar (calitatea specifică a numărului de cantități) pentru a recunoaște când au fost atinse rezultatele planificate și în ce măsură ai generat vreun efect pozitiv pe termen lung.

Ca antreprenor social, vei fi întrebat adesea despre misiunea socială a afacii. Finanțatorii vor dori să se asigure în privința schimbărilor sociale în care investesc, iar clienții vor verifica dacă ești diferit de alternativele mai puțin etice. Pregătește o prezentare scurtă, dar remarcabilă, pentru a convinge oamenii interesați și curioși, și pune în evidență impactul social oriunde și oricând.

Statutul unei întreprinderi sociale este undeva între afacerea tradițională și o organizație de caritate tradițională.



## 8 Recunoaște riscurile

Abordarea ambiguității, incertitudinii și a riscurilor la locul de muncă reprezintă o provocare semnificativă pentru liderii și managerii de astăzi și este o prioritate. Pentru antreprenor, fiecare zi aduce ceva nou, de aceea o minte antreprenorială bună va fi adaptabilă și flexibilă:

- Va lua decizii atunci când informațiile pe care le deține sunt parțiale sau ambigue sau când există riscul unor rezultate nedorite;
- Va folosi modalități eficiente de testare a ideilor, pentru a diminua riscurile de eșec;
- Va aborda situațiile dinamice cu promptitudine și flexibilitate, adaptându-se la schimbare, schimbând strategia atunci când este necesar.

Nici chiar cei mai de succes oameni nu au toate garanțiile că vor reuși. Evenimentele neașteptate din proiecte și afaceri se disting prin incertitudine și ambiguitate.

Eșecul identificării ambiguității poate conduce la risc și incertitudine. Nu eliminăm niciodată complet ambiguitatea; cu toate acestea, putem încerca să o reducem, deoarece identificarea și investigarea ambiguității ajută la gestionarea acesteia și la stabilirea de noi strategii.

Îți poți dezvolta abilitățile de rezolvare a problemelor, folosind anumite metode, cum ar fi metoda **IDEAL**.

1. **I**dentifică problema
2. **D**efinește scopurile
3. **E**xplorează posibile soluții
4. **A**cționează – alege și aplică o soluție
5. **L**ecția: învață din acțiunile proprii

Adaptează-te la schimbare și expune-te constant la situații noi. Acest lucru te va face să ai mai multă experiență de gestionare a riscurilor, ambiguității și incertitudinii.

Pentru a face față la diverse tipuri de riscuri, trebuie să prevezi probabilitatea apariției unui risc și consecințele acestuia. În plus, trebuie să planifici reacția la risc. Poți gestiona riscurile în patru moduri diferite:

- **Evitarea** – elimini cauza riscului (de exemplu, îți aduci câștigurile zilnice la bancă pentru a împiedica furtul banilor).
- **Atenuarea** - reduci probabilitatea apariției evenimentelor riscante (de exemplu, îți instruești angajații cu privire la măsurile de siguranță).
- **Transferul** – delegi gestionarea directă a riscurilor către o altă persoană sau organizație (de exemplu, asiguri bunurile).
- **Acceptarea** - accepți riscurile și comunică aceasta părților interesate (de exemplu, nu asigurați vehiculele de transport mai vechi, deoarece veți accepta pierderea în cazul în care se întâmplă accidente de circulație).

## 9 Construiește-ți rețeaua și cooperează

Cooperarea poate duce la noi perspective, sinergie și un mesaj puternic de transmis lumii. Prin urmare, cooperarea este un instrument puternic pentru succesul afacerii sociale. În plus, prin



cooperare și împărtășirea viziunii tale, vei întâlni oameni noi care ar putea fi valoroși pentru întreprinderea ta! Extinde rețeaua și fii deschis când vine vorba de idei noi.

Așadar, ce abilități sunt necesare pentru a gestiona o cooperare eficientă?

- Ascultă, vorbește, observă...

Fii un ascultător activ și empatic. Folosește comunicarea nonverbală pentru a arăta că asculți. Renunță la prejudecăți și adresează întrebări.

- Gestionează conflictele

Fii deschis și permite tuturor să vorbească. Fii conștient de semnele conflictului, stabilește câteva reguli de bază atunci când știi din timp că oamenii nu vor fi de acord. Abordează conflictul imediat, înainte ca acesta să se amplifice, și află ambele versiuni ale poveștii. Străduiește-te să ajungi la un compromis convenabil tuturor.

- Îmbrățișează munca în echipă și valorifică diversitatea

Construiește o echipă puternică și recunoaște abilitățile fiecărui membru al echipei. Apreciază diversitatea, deoarece fiecare persoană are propriile calificări și talente. Acesta aduce perspective și abilități diferite.

- Utilizează tehnologia digitală pentru a construi conexiuni (rețeaua)

Stabilește o prezență puternică în social media. Urmărește cum se face! ([FABLAB](#)).

Rețeaua (network) aduce noi relații, noi oportunități pentru parteneriate, asocieri sau noi direcții pentru extinderea afacerii. În plus, vei fi la curent cu cele mai noi tendințe sau tehnologii din domeniu. Este adevărat că va trebui să investești timp și efort, totuși, atunci când faci rețeaua în mod corect, vei primi mult în schimb!

- Mergi la evenimente de networking sau la prânzuri de afaceri locale
- Ascultă, vorbește și observă
- Pregătește discursul scurt și de impact pentru a atrage cu ușurință oameni noi în afacere
- Schimbă cărți de vizită și contactează persoanele respective ulterior
- Creează o adresă de e-mail de afaceri adecvată și asigură-te că prezența ta pe rețelele sociale este actualizată
- Cultivă atitudinea corectă a unei minți deschise. Nu participa la întâlnirile din rețea doar pentru că dorești ajutor; în schimb, fii gata să ajuți la rândul tău.