

SUSE projekt

2-es modul - Társadalmi vállalkozás elindítása

Canvas Társadalmi Vállalkozói Modell és Árképzés

RÖVIDEN A SUSE PROJEKTRŐL

A SUSE program, célja javítani a fiatalok munkavállalási képességét, lehetőséget nyújtani nekik, hogy megismerkedjenek a társadalmi vállalkozással, hogy önálló vállalkozóként tevékenykedjenek, és ezzel párhuzamosan a társadalom környezeti problémáin dolgozzanak. Ez a helyi megközelítés arra ösztönzi a fiatalokat, hogy a közösség aktív állampolgárává váljanak.

Célok:

- a társadalmi vállalkozás, mint jövőbeli (ön)foglalkoztatási lehetőség tudatosítása a fiatalok körében, valamint a munkavállalási képesség növelése rövid és hosszú távon.
- a fiatalok vállalkozói készségeinek fejlesztése, a vállalkozói lehetőségek bővítése érdekében, valamint a fiatalok esélyének növelés, hogy társadalmi vállalkozóként tevékenykedjenek.
- az ifjúsági munkanélküliség elleni küzdelem egész Európában
- a fiatalok mozgósítása azáltal, hogy bevonjuk őket a helyi közösségben felmerülő társadalmi problémák megoldásának keresésébe, a fenntarthatóságra összpontosítva.
- az ifjúsággal foglalkozó szakemberek ösztönzése arra, hogy irányítsák és támogassák a fiatalokat abban, hogy aktív szerepet vállaljanak a társadalomban
- felhívni a figyelmet arra, hogy a fiatalokat társadalmi vállalkozói szerepvállalásra kell ösztönözni.
- közelebb hozni az üzleti életet a fiatalokhoz, a fiatalok és a vállalkozók összekapcsolása révén.

Powered by:



SUSE MODULOK

Fiatal Társadalmi Vállalkozók

01

A Fenntartható Fejlődési Célok (FFC) általános bemutatója

02

Canvas Társadalmi Vállalkozói Modell és árképzés

03

Hálózatépítés és Kommunikáció

04

Digitális Marketing és Közösségi Média

SUSE ÚTMUTATÓK

Fiatal Társadalmi Vállalkozók

- 01 Útmutató az üzleti szféra környezetet károsító hatásának megértéséhez
- 02 Útmutató a nemek közötti egyenlőség megértéséhez a munkahelyen
- 03 Digitális vállalkozás a 4.0 és 5.0 Ipar korában

BEVEZETŐ

A társadalmi vállalkozás egyre nagyobb befolyással bír Európában. Különösen a fiatalok körében terjedt el, mint a változás egyik eszköze. A társadalmi vállalkozói szellem olyan üzleti megközelítés, amely a társadalmi szükségleteket a társadalmi hatásra összpontosítva kezeli. A modul a társadalmi vállalkozói szellem meghatározását, előnyeit és a sikerhez szükséges gondolkodásmódot vizsgálja, miközben esettanulmányokon keresztül bemutatja a legjobb gyakorlatokat, és olyan eszközöket mutat be, mint a Canvas Társadalmi Üzleti Modell.

Társadalmi vállalkozás az európai fiatalok számára

- **jelentősége és hatása:** A társadalmi vállalkozói szellem a sürgető társadalmi igényekre ad választ, miközben célzott társadalmi hatást segít elő, és kiemeli annak előnyeit.
- **eszközök és gondolkodásmód:** A sikerhez szükséges gondolkodásmóddal együtt olyan hatékony eszközök is bemutatásra kerülnek, mint a Canvas Társadalmi Üzleti Modell (Social Business Model Canvas).
- **esettanulmányok:** Sikeres esettanulmányokon keresztül mutatja be a társadalmi tudatosságú jövő lehetőségeit.

BEVEZETŐ (FOLYT.)

Fő fókussterületek:

- szükségletek kielégítése: a társadalmi vállalkozói tevékenység a gazdasági egyenlőtlenségeket és a környezeti kihívásokat kezeli, és elősegíti a társadalmi befogadást.
- célzott hatás: olyan kritikus területekre összpontosít, mint az oktatás, az egészségügy és a közösségfejlesztés.
- előnyök: Céltudatos karrierlehetőségeket, személyes fejlődést és a társadalomhoz való pozitív hozzájárulás lehetőségét kínálja.

Stratégiák a sikerhez

- szemléletmód: elkötelezettséget igényel az innováció, a rugalmasság és az együttműködés iránt.
- eszközök és gyakorlatok: használjon olyan eszközöket, mint a Canvas Társadalmi Üzleti Modell, és tanuljon a meglévő jó gyakorlatokból.
- árképzési stratégiák: a pénzügyi fenntarthatóság és a hozzáférhetőség egyensúlya a társadalmi hatásra vonatkozó célok elérésének biztosítása érdekében.
- következtetés: a társadalmi vállalkozói szellem képessé teszi az európai fiatalokat arra, hogy hatásos társadalmi változásokat hajtsanak végre és jobb jövőt teremtsenek.

BEVEZETŐ - CANVAS TÁRSADALMI ÜZLETI MODELL

Hallottál már a Canvas Társadalmi Üzleti Modellről?

A társadalmi vállalkozói tevékenységben a Canvas Társadalmi Üzleti Modell nélkülözhetetlen eszköz a stratégiai tervezés és a projektmegvalósítás szempontjából. Könnyen használható és vizuálisan vonzó, tömöríti a komplex ötleteket, és világosan bemutatja azokat, útitervet kínálva a sikerhez. Használhatósága segíti az együttműködést, lehetővé téve a csapatok számára a társadalmi küldetések létrehozását és a hatáscélok maximalizálását. Azáltal, hogy elősegíti ezt a világos jövőképet, az ötletek pontos meghatározásához és a munka szilárd alapjának megteremtéséhez vezető hajtóerőként működik. A modell fokozza a hatékonyságot azáltal, hogy átfogó áttekintést nyújt az üzletről, ami felgyorsítja a döntéshozatalt. Elősegíti az együttműködést, ösztönzi a megbeszéléseket és a különböző nézőpontok integrálását a vállalkozói út során. Számos sikeres társadalmi vállalkozás használja ezt az eszközt, és segítségével megtalálják a megfelelő stratégiai irányt, így a változás és az üzleti működés nélkülözhetetlen eszközévé válik.

A modulban ezt részletesebben is kifejtjük.

BEVEZETŐ – JÓ GYAKORLATOK HASZNÁLATA

A fiatalok által irányított társadalmi vállalkozói tevékenységben a jó gyakorlatok, esettanulmányok és helyi üzleti példák felhasználása alapvető fontosságú. Ezek tanulmányozása gyakorlati útmutatást és inspirációt, világos folyamatokat és esetleg útiterveket kínál a társadalmi vállalkozásfejlesztés összetett folyamataihoz. A bevált módszerek alkalmazásával a fiatal vállalkozók olyan tudáshoz, útmutatáshoz jutnak hozzá, amellyel minimálisra csökkenthetik vállalkozói kockázataikat.

Az esettanulmányok valós betekintést nyújtanak, míg a helyi vállalkozások a rugalmasságot és az alkalmazkodóképességet mutatják be. Ezek a források az elméleti tanulást gyakorlati kihívásokkal kombinálják, képessé téve a fiatalokat arra, hogy a stratégiákat saját egyéni körülményeikhez igazítsák. Ezeknek az erőforrásoknak a használata alapvető fontosságú a fiatalok által vezetett társadalmi vállalkozások hosszú távú hatásának és sikerének biztosításához.

Készen állsz a társadalmi vállalkozásod elindítására?

Milyen értékrend és alapelvek foglalkoztatják a társadalmi vállalkozásodat?



CÉLOK

- A társadalmi hatás fontosságának megértése egy társadalmi vállalkozás tevékenységén keresztül.
- Bemutatni, hogy miben különböznek a társadalmi vállalkozások a hagyományos vállalkozásoktól.
- A Canvas Társadalmi Üzleti Modell alkalmazásának elsajátítása a társadalmi vállalkozások fejlesztése céljából.
- A társadalmi vállalkozások üzleti terveinek elkészítése és alkalmazása a Canvas modell segítségével.
- Megtanulni, hogyan árazhatja be szolgáltatásait és termékeit társadalmi vállalkozásként.
- Levonni a tanulságokat a bemutatott jó gyakorlatokból.

VÁRHATÓ TANULÁSI EREDMÉNYEK

A modul elvégzése után a képzésben résztvevők képesek lesznek:

- megtervezni és kidolgozni egy szociális vállalkozás üzleti tervét,
- kritikusan gondolkodni, kreatívnak lenni és együttműködni a hatékony társadalmi vállalkozásfejlesztés érdekében,
- az elméleti ismereteket gyakorlati helyzetekben alkalmazni, árazni a szociális vállalkozás szolgáltatásait és termékeit,
- megfontolni, hogyan maximalizálhatják társadalmi hatásukat társadalmi vállalkozásuk keretében.

01

1. fejezet - A Canvas TársadalmiÜzleti Modell (SBMC) és szakaszai

Ez a fejezet bemutatja a Canavs Társadalmi Üzleti modellt és ennek felhasználási módját.

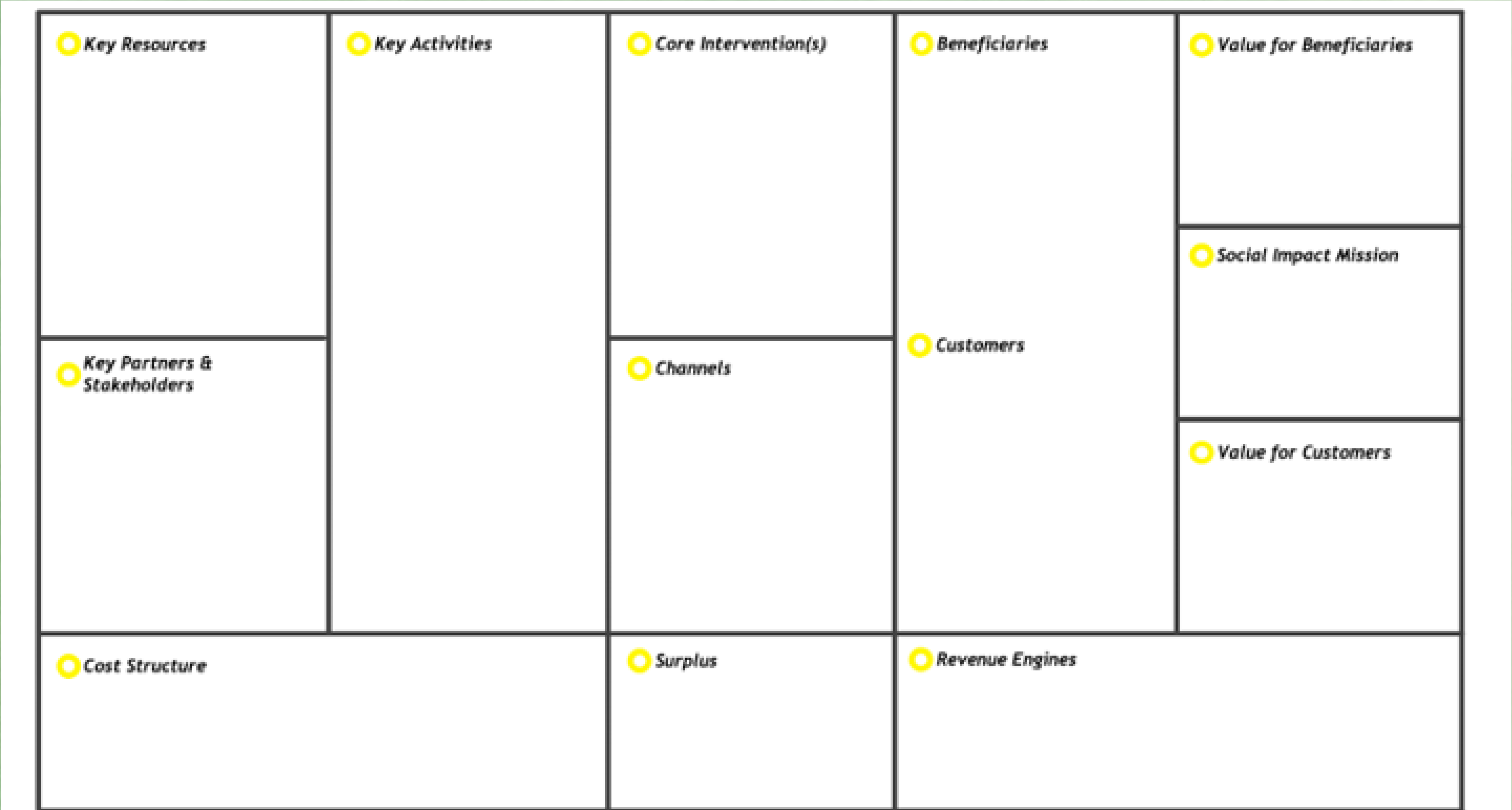
1.1 CANVAS TÁRSADALMI ÜZLETI MODELL

Bevezető

A Canvas Társadalmi Üzleti Modell (SBMC) egy olyan interaktív keretrendszer, amely a fiataloknak gyakorlati ismereteket nyújt, lehetővé téve számukra, hogy innovatív és társadalmilag átalakító vállalkozásokat tervezzenek a modell alapvető elemeinek bemutatásával és gyakorlati feltérképezési tevékenységek segítségével.

Az egymással összefüggő elemek megértése kulcsfontosságú azon fiatalok számára, akik olyan vállalkozásokat szeretnének létrehozni, amelyek nem csak a társadalmi kihívásokat kezelik, hanem a fenntarthatóságot és a pozitív változást is biztosítják. Ezen elemek összekapcsolódása képezi a sikeres társadalmi vállalkozások alapját.

Az ábra a 12 mezőből álló SBMC struktúráját mutatja be, ahol a fiatalok kitölthetnek bizonyos részeket, hogy meghatározzák társadalmi vállalkozásuk lényegét és keretét, amely az eredeti Business Model Canvas-tól eltérően abban különbözik, hogy konkrét társadalmi jellegű beavatkozásokat integrál.



<https://socialbusinessdesign.org/what-is-a-social-business-model-canvas/>

AZ SBMC-T ALKOTÓ FŐ ELEMEEK

- A társadalmi hatású küldetés meghatározása: mi az a társadalmi küldetés, amelyet a vállalkozás el kíván érni (a nyereségen túl).
- Az érintett célközönség bemutatása: kiket céloz meg - konkrét csoportokat vagy közösségeket
- Javaslatok a társadalmi vonatkozású problémák megoldására: Válaszolj a kérdésre: miért létezik a vállalkozásod?
- Hogyan fog a vállalkozás társadalmi hatást generálni? Milyen módszereket és kommunikációs csatornákat fog használni?
- Válaszd ki a társadalmi vállalkozás költségmodelljét vagy struktúráját: vázold fel a kiválasztott modellt és a társadalmi vállalkozás menedzselésével járó költségeket.

JÓ GYAKORLAT

Létező szociális vállalkozások, amelyeket érdemes megnézni Görögországban:

Myrtillo café Athén: Kizárólag fogyatékkal élő embereket foglalkoztató szociális vállalkozás, akik a kávézójukban dolgoznak. Az alkalmazottakat pszichológus, szakács és menedzser segíti, valamint tanácsadást és minden egyéb szükséges támogató szolgáltatást kínálnak nekik. Társadalmi küldetésük, hogy felkészítsék a fogyatékkal élő felnőtteket arra, hogy önálló egyénekké váljanak.

Szociális üzleti tervük magában foglalja a vendéglátó- és kávézószolgáltatások nyújtását, az athéni önkormányzattal való együttműködést a helyiségek bérleti díjmentes használatáért, rendezvényszervezést és képzéseket, valamint szemináriumokat. Ezen túlmenően a társadalmi vállalati felelősségvállalási programok részeként együttműködnek neves szakácsokkal az ebédmenü kiválasztásában.

MEGJEGYZÉS

Figyelembe véve ezeket az információkat, az a következtetés, hogy a saját társadalmi vállalkozásod megtervezésénél, az általános társadalmi küldetésnek átláthatónak és jól dokumentálnak kell lennie.

Csak ezután kezdheted el kitölteni a Canvas modellt.

02

1.1. Önreflexív gyakorlat – gondolkodj el a következőkön:

- Miért akarok szociális vállalkozást indítani?
- Mit jelent számomra a siker üzleti és társadalmi hatás szempontjából?
- Hogyan építhetek ki egy támogató hálózatot és közösséget hasonlóan gondolkodó egyénekből a társadalmi vállalkozói térben?

1.2 ÚTMUTATÓ A CANVAS TÁRSADALMI ÜZLETI MODELL HASZNÁLATÁHOZ

Bevezetés

A társadalmi vállalkozói út egy stratégiai terv elkészítésével kezdődik, amely összehangolja a társadalmi célokat és a pozitív változásokra vonatkozó elképzeléseket egy fenntartható üzleti modellel. A stratégiai terv elkészítéséhez, használd a Canvas Társadalmi Üzleti Modell sablonját.

Az SBMC segítségével egy érthető és egyszerű társadalmi üzleti tervet tudsz készíteni, amely megkönnyíti az üzleti célok kommunikációját a célközönség, és biztosítja a hosszú távú sikert a tervezés révén. Ez lehetővé teszi a vállalkozás folyamatos fejlesztését, az alkalmazkodóképességet és a relevanciát, biztosítva a társadalmi vállalkozás dinamikus fejlődését.

AZ SBMC SABLON KITÖLTÉSÉNEK JAVASOLT SORRENDJE

1. Társadalmi hatású küldetés (Social Impact Mission): A szociális vállalkozásokat a pozitív társadalmi változások előmozdítása és a társadalomhoz való érdemi hozzájárulás iránti elkötelezettség hajtja.

Ebben a mezőben a következő kérdésekre kell válaszolni: Mi az én társadalmi vállalkozásom hosszú távú hatása? Mi az elképzelésem egy jobb társadalmi változásról és célról?

2. Kedvezményezettek (Beneficiaries, Customers) nevű mező, a fő célcsoportokra utal, amelyekre a kitűzött társadalmi célok leginkább hatással lesznek. A következő kérdésekre kell válaszolni: Kiket céloz meg / kik azok az ügyfeleim, akiknek segíteni szeretnék? Kik fognak leginkább profitálni abból, amit kínálok? Ezek az emberek képviselik azokat, akiknek az életén az te vállalkozásod szeretne javítani. A fenti kérdések megválaszolásakor figyelembe kell venni a célközönség demográfiai, földrajzi, pszichográfiai és viselkedési jellemzőit.

AZ SBMC SABLON KITÖLTÉSÉNEK JAVASOLT SORRENDJE

3. Alapvető beavatkozások (Core Interventions): Ez a rész az üzleti modell középpontja, és a vállalkozás által kínált egyedi megoldást mutatja az adott társadalmi problémára. A megoldás magában foglalhat termékeket, szolgáltatásokat, platformokat vagy eseményeket. A fő kérdés, amelyre itt választ kell adni, a következő: Milyen egyedi megoldást kínálok valójában? Ebben a mezőben meg kell határozni azt az eredeti és megkülönböztető megoldást, amelyet vállalkozásod kínál. Ez a mező mutatja a vállalkozásod egyediségét, ez különböztet meg a versenytársaktól.

4. Érték a kedvezményezettek számára (Value for Beneficiaries): Ahhoz, hogy kitűnj és érdemben hatást gyakorolj, a társadalmi vállalkozásodnak különleges értéket kell nyújtani a kedvezményezettek számára. Ebben a mezőben a következőkre kell válaszolni: Milyen kihívásokat és problémákat próbálsz megoldani? Milyen előnyöket kínálsz a szolgáltatásaid révén? Ezeknek a kérdéseknek az alapos feltárásával vállalkozásod versenyelőnyt teremt, és a kedvezményezettek igényeinek mély megértésére fókuszál.

AZ SBMC SABLON KITÖLTÉSÉNEK JAVASOLT SORRENDJE

5. **Érték az ügyfelek számára (Value for Customers):** a társadalmi vállalkozásban tervezett és fejlesztett szolgáltatásokat nem biztos, hogy a kedvezményezettek anyagilag megengedhetik maguknak. Ezért ez a mező lehetővé teszi a harmadik fél, mint például a vállalatok, magánszemélyek, alapítványok vagy hatóságok bevonását, azzal a céllal hogy a kedvezményezettek/ügyfelek számára fedezzék a költségeket.

Ebben a részben a következő kérdésekre kell válaszolni: Ki engedheti meg magának és ki tudja kifizetni az adott terméket/szolgáltatást? Milyen értéket és előnyt biztosít számukra? Erre a két kérdésre adott válaszok lehetővé teszik a társadalmi stratégia kiigazítását és a társadalmi küldetésnyilatkozat meghatározását, melyek elősegítik ugyanakkor a vállalkozás fenntarthatóságát is.

6. **Csatornák (Channels):** Hogyan fogja elérni a kedvezményezetteket és az ügyfeleit? Milyen csatornákat és milyen együttműködési hálózatokat fog használni? Az ezekre a kérdésekre adott válaszok segíteni fognak az értékesítésben, a marketingben, az elérésben és az üzlet hírnevének növelésében.

AZ SBMC SABLON KITÖLTÉSÉNEK JAVASOLT SORRENDJE

7. Kulcsfontosságú tevékenységek (Key Activities): a szociális vállalkozás sikere olyan alapvető tevékenységeken múlik, mint a termelés, a marketing, valamint a kutatás-fejlesztés (K+F). Ezek biztosítják a vállalkozás hatékonyságát. A termelés magában foglalja a megoldások megvalósítását, míg a marketing kulcsfontosságú a tudatosság, a közönség interakciója és bevonása szempontjából. A legfontosabb kérdés, amelyre ebben a szakaszban választ kell adnia, a következő: Melyek azok a kulcsfontosságú tevékenységek, amelyeket a szociális vállalkozásnak meg kell szerveznie a siker fenntartása érdekében? A hatékony irányítás és a teljesítmény maximalizálása érdekében azonosítani és rangsorolni kell ezeket a tevékenységeket.

8. Kulcsfontosságú erőforrások (Key resources): Társadalmi vállalkozóként különböző erőforrásokra lesz szükséged. Fel kell tenned a kérdést, hogy melyek a legfontosabb erőforrásaid? Ezek stratégiai irányítása lehetővé teszi, hogy a szociális vállalkozás leküzdje a kihívásokat.

AZ SBMC SABLON KITÖLTÉSÉNEK JAVASOLT SORRENDJE

9. Kulcsfontosságú partnerek és érdekeltek (Key Partners and Stakeholders): Ebben a mezőben kell meghatározni a legfontosabb külső partnereket, akik erőforrásokat biztosítanak, támogatják vagy befolyásolják az üzleti modelled. A következő kérdésre kell válaszolni: Kik azok a szereplők vagy szervezetek, akik hozzájárulhatnak vállalkozásom működéséhez és sikeréhez? Ezen külső felek jelentőségének felismerése és megértése segít abban, hogy optimalizáld az erőforrásaidat, támogatást nyerj, és az optimális hatékonyság és fenntarthatóság érdekében kiigazítsd vagy módosítsd az üzleti modellt.

10. Költségszerkezet (Cost Structure): Nevezd meg a vállalkozásod működése során felmerülő költségek legfontosabb összetevőit. Olyan költségek, mint a személyzet fizetése, a technológia, az infrastruktúra és a reklámköltségek. Válaszolj a kérdésekre: Melyek a költségeim, és hogyan tudom azonosítani és elemezni őket? Hogyan tudom fenntartani a pénzügyi fenntarthatóságot és biztosítani a tevékenységeim sikeres végrehajtását?

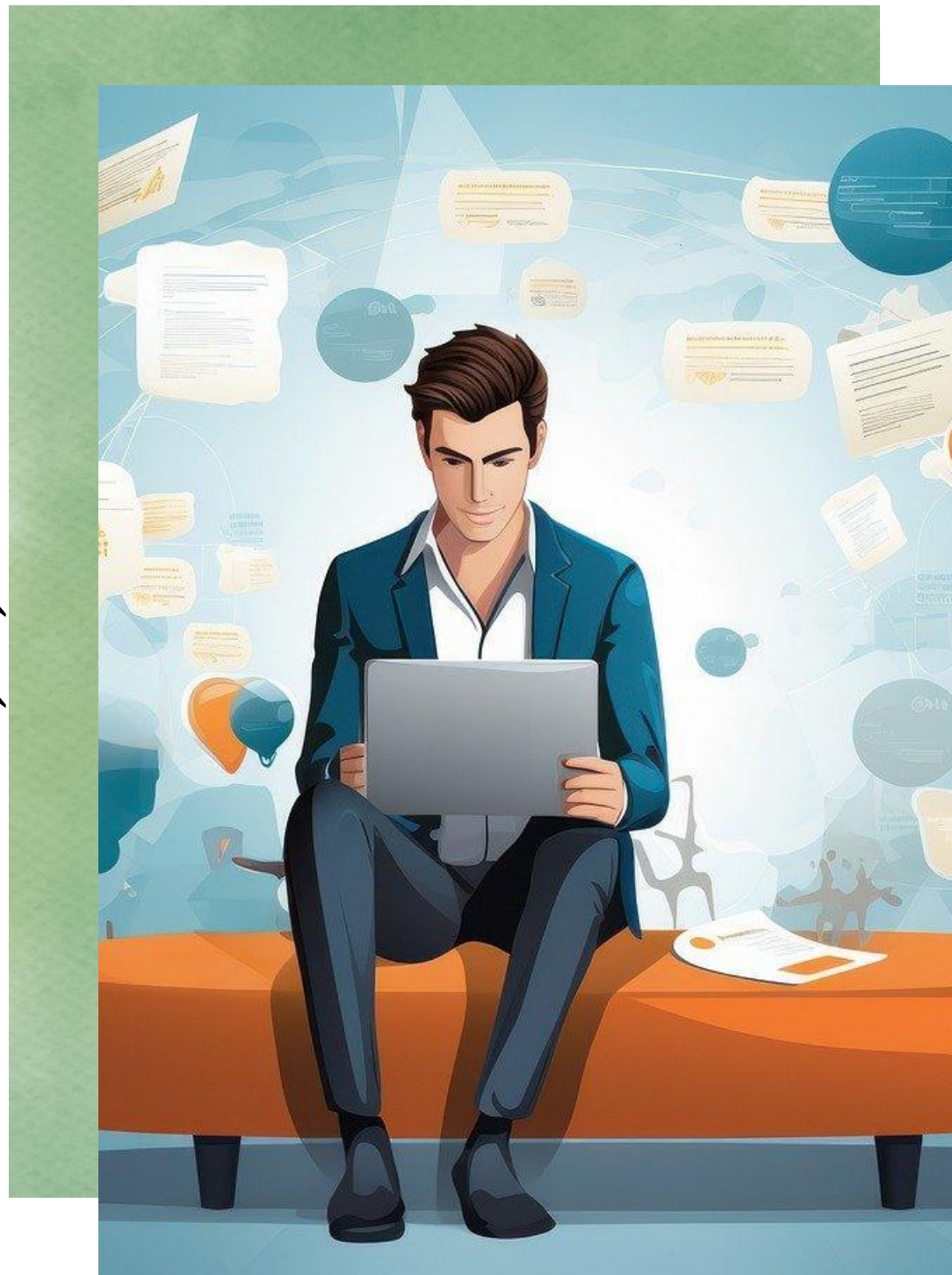
AZ SBMC SABLON KITÖLTÉSÉNEK JAVASOLT SORRENDJE

11. Bevételi források (Revenue Engines): Válaszolj az alábbi kérdésekre: Honnan származik a jövedelmem? Milyen bevételi forrásaim lehetnek? Nevezd meg a bevételi forrásokat, amelyek lehetnek egyszeri vagy ismétlődő kifizetések, és próbálj meg további bevételi forrásokat azonosítani, például ajánlási díjakat, szponzorációkat, uniós vagy állami finanszírozást, esetleg adományokat. Térj ki a fő bevételi forrásokra vonatkozó kérdésekre, valamint arra, hogy hogyan állítod be az árképzési és számlázási szempontokat az ügyfélfizetések biztosítása érdekében.

12. Többlet (Surplus): Ez a mező a többletforrások esetleges újrabefektetésére vonatkozó tervvel foglalkozik, ha a bevételeid meghaladják a keletkezett költségeket. Ez segít abban, hogy kiterjeszd a vállalkozásod hatókörét, de abban is, hogy újra befektess és népszerűsítsd a társadalmi ügyeket. A kérdés, amelyre válaszolni kell, a következő: Mit fogsz tenni a többlettel?

MIRE KELL FIGYELNI A AZ SBMC SABLON KITÖLTÉSEKOR?

- Próbálj meg a lehető legtömörebben fogalmazni, és világos, részletes leírásokat adni a mezőkben. Különösen figyelj a Kedvezményezettek és ügyfelek mezőre.
- A sablont minőségi megközelítésből használd, azaz ne számokat és mutatókat adj, hanem inkább magyarázd el és írd le a struktúrákat, perspektívákat, megközelítéseket, konkrét csatornákat stb.
- Rendszeresen frissítsd az üzleti tervet, különösen akkor, ha nagyobb beavatkozásokat vagy új szolgáltatásokat/termékeket tervezel indítani.



TEVÉKENYSÉGEK KÉPZŐK SZÁMÁRA

Hogyan tudja használni egy képző a Canvas Társadalmi Üzleti modellt az osztályban? Próbálja ki ezt a gyakorlatot: Canvas Társadalmi Üzleti modell feltérképezése

Ez a tevékenység lehetővé teszi az oktatók számára, hogy egy valós forgatókönyv vagy esettanulmány mintájára alkalmazzák a Canvas társadalmi üzleti modell sablonját.

Az oktató követi az alábbi lépéseket:

1. lépés: **Válasszon ki egy forgatókönyvet:** Válasszon ki egy egyszerű és alkalmazható forgatókönyvet a gyakorlati tevékenységhez. Ez lehet egy hipotetikus társadalmi vállalkozás vagy egy már létező vállalkozás esettanulmánya.
2. lépés: **Canva sablon:** Vezesse végig a fiatalokat a kiválasztott forgatókönyvhöz tartozó Canvas társadalmi üzleti modell lépésein. Bátorítsa őket, hogy közösen vitassák meg és elemezzék az egyes kérdéseket és mezőket.
3. lépés: **Megbeszélés és reflexió:** Moderálja a tevékenységet követő megbeszélést, amely lehetővé teszi a fiatalok számára, hogy megosszák ötleteiket, észrevételeiket, megbeszéljék a felmerült kihívásokat és a levont tanulságokat.

Ez a gyakorlati tevékenység elősegíti a kritikus gondolkodást, a problémamegoldást és a csapatmunkával kapcsolatos készségeket.

02

1.2. Önreflexív gyakorlat

Hogyan járulhat hozzá a SBCM megértése a társadalmi vállalkozói készségeim és tudásom fejlesztéséhez?

Milyen módon adhat ez a tudás lehetőséget arra, hogy olyan társadalmi átalakulással járó vállalkozást hozzak létre, amely érdemben hozzájárul a társadalmi jóléthez, biztosítva a fenntarthatóságot és a pozitív társadalmi változást?

1.3 A LEHETŐSÉGEK KIAKNÁZÁSA: A HELYI TÁRSADALMI HATÁS MAXIMALIZÁLÁSA

Bevezető

A szociális vállalkozások létrehozása olyan stratégiai gondolkodásmódot igényel, amely a társadalmi és pénzügyi szempontokat egyaránt magában foglalja, és arra ösztönzi a fiatal vállalkozókat, hogy a társadalmi hatást integrálja helyi vállalkozásaikba. Ez magában foglalja az olyan kulcsfontosságú elemek meghatározását, mint a helyi társadalmi célkitűzések, kedvezményezettek és értékteremtési javaslatok, az adott Canvas modell segítségével.



A TÁRSADALMI HATÁS MAXIMALIZÁLÁSA

Ezenkívül olyan készségekre is szükség lesz, mint például a társadalmi változások stratégiai tervezése, hogy segítsék őket abban, hogy a társadalmi változásokra vonatkozó elképzeléseiket, törekvéseiket és tevékenységeiket összehangolják egy életképes üzleti stratégiával. A Canvas modell mint stratégiai tervezési eszköz segít nekik eligazodni a bonyolult üzleti tervezésben, és segít a megfelelő üzleti modell kiválasztásában. A vizuális ábrázolás hozzájárul az olyan kritikus kérdésekkel kapcsolatos információk megszerzéséhez, mint például, hogy milyen csatornákat használjanak a társadalmi hatás eléréséhez, hogy a kedvezményezettek és az ügyfelek hogyan fognak profitálni a szolgáltatásokból és a termékekből, de azt is, hogy milyen együttműködések támogatassanak az optimális társadalmi hatás biztosítása érdekében.

A társadalmi hatásnak pénzügyi fenntarthatóságra van szüksége: ha a vállalkozás nem életképes vagy stabil pénzügyileg, akkor nehéz lesz bármilyen társadalmi hatást nyújtani a kedvezményezetteknek vagy az ügyfeleknek. A társadalmi hatásra vonatkozó értékajánlat és a kiválasztott társadalmi hatás csatornái segíteni fogják a fiatal vállalkozókat abban, hogy olyan vállalkozásokat tervezzenek, amelyek valóban megfelelnek a célcsoport és a közösség igényeinek. Ezek és a reális pénzügyi célkitűzések közötti egyensúly megteremtése kulcsfontosságú, ezért a szociális vállalkozások tervezéséhez átfogó, holisztikus megközelítésre van szükség. Ez mind az üzletet, mind a társadalmi küldetést előre fogja vinni.

A TÁRSADALMI HATÁS MAXIMALIZÁLÁSA

Az átláthatóság és az etikus magatartás alapvető fontosságú a szociális vállalkozásokban, hangsúlyt kell fektetni az olyan szempontokra, mint a kedvezményezettekkel való kapcsolatok, a kulcsfontosságú együttműködések és a költségszerkezetek, hogy biztosítsák az integritást és az etikus döntéshozatalt, lehetővé téve a fiatal vállalkozók számára, hogy a magas etikai normák betartása mellett hatásos vállalkozásokat tervezzenek.

A különböző finanszírozási lehetőségek, például az üzleti pitchek kihasználása és a Canvas modell alkalmazása a jövőkép és a hatás kommunikálása érdekében elősegíti a hálózatépítést, a közösségi szerepvállalást és a prezentációs készségeket, képessé teszi a vállalkozókat arra, hogy magabiztosan fejtsék ki üzleti történetüket és ötleteiket.



02

2. Fejezet - A termékek és szolgáltatások árképzése

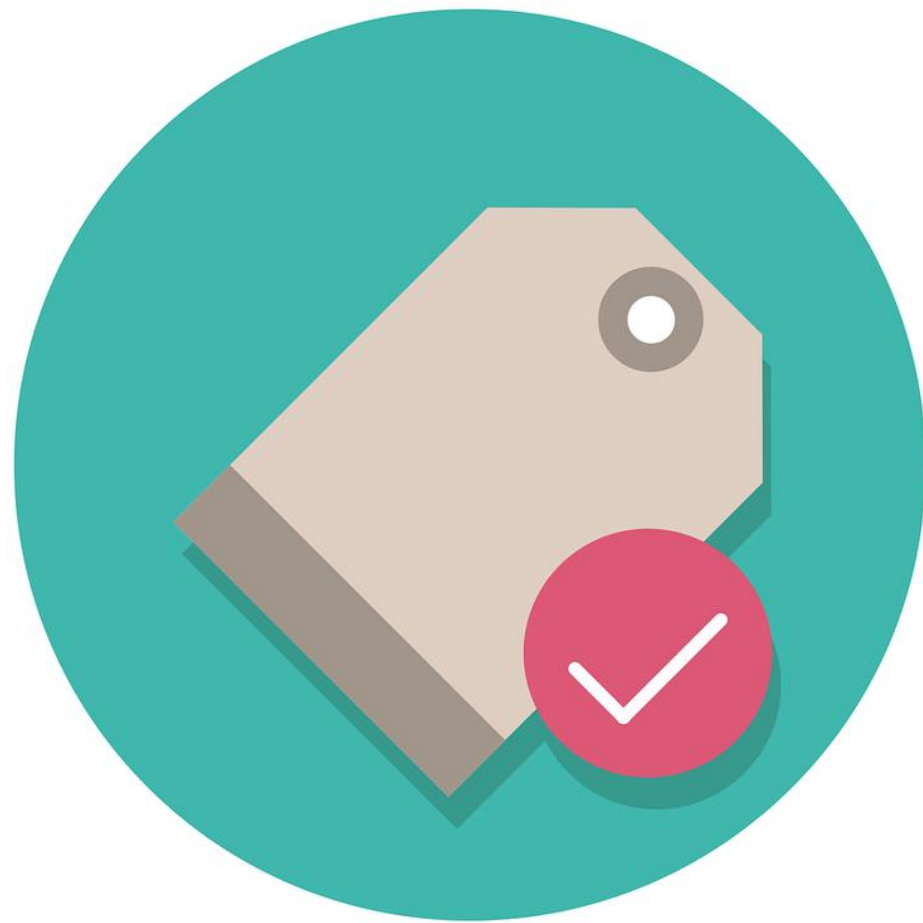
Ez a fejezet bemutatja, hogy az SBCM hogyan segíti a termékek és szolgáltatások hatékony árképzési stratégiáinak kidolgozását a társadalmi vállalkozás kontextusában.

2.1 A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS SZOLGÁLTATÁSAINAK ÁRKÉPZÉSE

Bevezető

A termékek és szolgáltatások árképzése társadalmi vállalkozás keretében egyensúlyt követel a pénzügyi fenntarthatóság és a társadalmi hatás között. Nézzük meg az árképzés különböző stratégiáit és megközelítési módjait.

SZOLGÁLTATÁSOK ÁRKÉPZÉSE



A SBCM felbecsülhetetlen értékű eszköz a fiatal vállalkozók számára, amely eligazítja őket az árképzési döntések bonyolult világában, és ugyanakkor összehangolja a nyereség és a pozitív változás célkitűzéseit.

Tehát: Milyen árat adsz a szolgáltatásaidnak és termékeidnek?

ÁRKÉPZÉSI MODELLEK

Többféle árképzési modell közül választhatsz, amelyek különböző nehézségűek és részletességűek. Mindegyiknek közös célja: a költségek kiszámítása és a szolgáltatások és termékek becsült értékének meghatározása.

1. MODEL: Költség plusz

2. MODEL: 5 lépéses árképzési stratégia



1. Modell: Költség plusz

1. Modell – Költség plusz

Ennek a modellnek az a lényege, hogy kiszámolja az összes költséget, majd a fennmaradó összeghez hozzáad egy százalékot a nyereséghez. Általában a haszonkulcsnak 20% körülinek kell lennie, hogy a többletet a társadalmi vállalkozásba való újbóli befektetésre, de új termékek vagy szolgáltatások kifejlesztésére is fordíthasd.

1. Számítsd ki a szolgáltatással kapcsolatos összes költséget.
2. Határozd meg a kívánt haszonkulcsot.
3. Add hozzá a kívánt haszonkulcsot az összes költséghez.
4. Állítsd be a szolgáltatás árát a költségek és a haszonkulcs összege alapján.

Tedd fel a kérdést: Meg tudják engedni maguknak ezeket az árakat a klienseid?

2. modell: 5 lépéses stratégia

1. lépés: Számítsd ki a szolgáltatással kapcsolatos összes költséget, beleértve a személyzeti és egyéb költségeket.
2. lépés: Határozd meg a rezsiköltségek százalékos arányát úgy, hogy a kiadásokat elosztod a bruttó árbevétellel, és megszorozod 100-zal.
3. lépés: Határozd meg a szolgáltatás kívánt díját vagy árát.
4. lépés: Számítsd ki az árat a képlet segítségével: $\text{költségek} + \text{ráta} = \text{alap fix ár}$, $\text{alap fix ár} * \text{rezsi százalék} = \text{rezsi hozzájárulás}$, $\text{rezsi hozzájárulás} + \text{alap fix ár} = \text{végleges fix ár}$.
5. lépés: A versenytársak elemzése és a piaci feltételek alapján igazítsd az árat, biztosítva, hogy az versenyképes maradjon, miközben fedezi a költségeket és nyereséget termel. Ne feledd, hogy szociális vállalkozóként az árképzési stratégiában figyelembe kell venni a társadalmi hatás generálását.

A legfontosabb árképzési szempontok a társadalmi vállalkozásban

1. szempont: A társadalmi értékjavaslat

megértése: A Canvas modellt alkalmazó fiatal vállalkozóknak fel kell ismerni és meg kell érteni a termékeik vagy szolgáltatásaik által kínált egyedi társadalmi értéket.

2. szempont: Az ügyfelek csoportosítása és

osztályozása az inkluzív árképzés érdekében: a társadalmi vállalkozónak meg kell fontolnia, hogy kiket céloz meg, és ennek megfelelően kell áraznia.

Árképzési stratégiájának inkluzívnak kell lennie, és figyelembe kell vennie a különböző kedvezményezett csoportok gazdasági képességeit.

3. szempont. Válaszd ki a megfelelő társadalmi hatás- és árkommunikációs csatornákat: az árképzési folyamat esetében ez azt jelenti, hogy a különböző csatornák a termékeidhez vagy szolgáltatásaidhoz kapcsolódó társadalmi hatás kommunikációs lehetőségei. Fiatal vállalkozóként használhatsz egy megragadó narratívát a szolgáltatásaid értékére és céljára vonatkozóan.

A legfontosabb árképzési szempontok a társadalmi vállalkozásban

4. szempont. Kulcsfontosságú erőforrások és minőség: Fiatal vállalkozóként meg kell határozni, hogy a társadalmi hatás megteremtéséhez nélkülözhetetlen kulcsfontosságú erőforrások közül melyek fontosak az árképzési döntések szempontjából.

6. szempont. A társadalmi hatás költség-haszon elemzése: fiatal társadalmi vállalkozóként, el kell végezned egy holisztikus költség-haszon elemzést, amely túlmutat a pénzügyi megtérülésen, vagyis megmutatja a termékek vagy szolgáltatások által generált társadalmi megtérülés értékét.

2.2 PÉLDÁK ÁRKÉPZÉSRE

Bevezető

Nézzünk egy gyakorlati példát: hátrányos helyzetű közösségeknek oktatási szolgáltatásokat nyújtó társadalmi vállalkozás. A feladat célja bemutatni lépésről lépésre az árképzési folyamatot az SBCM segítségével.

Ebben a forgatókönyvben a társadalmi vállalkozás elkötelezett a minőségi oktatáshoz való hozzáférés elősegítésében egy mélyszegény környéken.

-
- An illustration of three hands reaching upwards, composed of various words. The top hand features words like 'create', 'compete', 'try', and 'achieve'. The bottom-left hand features 'act', 'give', 'initiate', and 'do more'. The bottom-right hand features 'seek', 'acquire', 'perform', and 'do'. The central vertical stem is also filled with words like 'take', 'receive', 'stop', and 'give up'. The words are in different sizes and orientations, creating a textured, word-based appearance for the hands.

Társadalmi vállalkozás árképzése lépésről lépésre

- 4. lépés: vedd figyelembe a társadalmi hatás költségszerkezetét, hogy meghatározza a működési költségeket, például a tanulási központok bérleti díját, a pedagógusok fizetését, valamint a szükséges oktatási anyagokat és forrásokat. Egyéb költségek, például a hatásmérési eszközök vagy a közösségi programok díjai.
- 5. lépés: minőségi erőforrások, amelyekre szükség lesz, mint például a helyi tantervben jártas, képzett pedagógusok. Határozza meg a minőségorientált árképzést, amelyet az oktatás minősége határoz meg, és amely biztosítja a jól strukturált tananyagot és a tanulási élményt.
- 6. lépés: Kapcsolatépítés a kedvezményezettekkel: rendszeres szülő-tanár találkozók révén, hogy megértsük az egyes gyermekek speciális igényeit, átlátható kommunikáció az oktatás előnyeiről a gyermekek jövője szempontjából. Ez jelentheti az egyes családok anyagi lehetőségein alapuló rugalmas fizetési módok felajánlását is.

Társadalmi vállalkozás árképzése lépésről lépésre

- 7. lépés: Pénzügyi struktúra a hosszú távú hatás érdekében. Az árképzésnek fedeznie kell a működési költségeket, miközben külső támogatást keres a társadalmi vonatkozású kezdeményezésekhez.
- 8. lépés: Folyamatos fejlesztés és alkalmazkodóképesség, például rendszeres visszajelzés a szülőktől és a pedagógusoktól, a tanterv időszakos értékelésének megszervezése a fejlődő oktatási normákhoz való igazodás érdekében, a részt vevő gyermekek írni-olvasni tudásának értékelése és iskolai teljesítményük esetleges javítása.
- 9. lépés: A közösség bevonása közösségi fórumokon keresztül, hogy megvitassák és meghatározzák az árképzési struktúrák frissítését, és lehetővé tegyék a pénzügyi támogatással és ösztöndíjprogramokkal kapcsolatos közös döntéshozatalt. Ennek tükröződnie kell az árképzési stratégiában.

VAN PROFITLEHETŐSÉG A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOKBAN?



Mint minden vállalkozás esetében, a pénzügyi életképesség biztosításához és a jövőbeli fejlesztési tervekhez nyereségre van szükség. Számos profitorientált megközelítés létezik, amelyet fiatal társadalmi vállalkozóként fontolóra lehet venni. Tanulmányozd át az alábbiakat lehetőségeket, és alkalmazd azt amelyik a legjobban megfelel a vállalkozásodra.

Hogyan biztosíthatom, hogy a társadalmi vállalkozásom jövedelme a pénzügyi nyereségen túl, tartós pozitív változást hoz létre az általam szolgált közösségekben?

Hogyan kombinálhatom a hatékony árképzési stratégiákat innovatív bevételi modellekkel, annak érdekében, hogy biztosítsam társadalmi vállalkozásom hosszú távú sikerét és hatását?

FONTOLD MEG AZ ALÁBBI EGYÜTTMŰKÖDÉSEKET

- Kormányzati kezdeményezésekkel való együttműködés a finanszírozás érdekében.-
Prémium wellness-szolgáltatások felajánlása azok számára, akik megengedhetik maguknak, ezzel párhuzamosan pedig az alacsony jövedelműek számára nyújtott szolgáltatások támogatása.
- A környezetvédelem előmozdítása környezetbarát turizmus révén, illetve felár számítás az ökoturisztikai csomagokért. Emellett partnerséget köthetsz környezettudatos utazási irodákkal, és bevételmegosztási modelleket hozhatsz létre a helyi közösségekkel.
- Munkahelyi képzés és munkaközvetítési szolgáltatások nyújtása a kiszolgáltatott fiatalok számára. Munkaközvetítési díjakat számíthatsz fel a vállalkozásoknak, miközben kormányzati támogatásokat kérhetsz a munkahelyi képzések megszervezésére. Az öregdiákok sikertörténeteinek keresztül további fenntartható bevételi modellt hozhatsz létre.

TEDD VÁLTOZATOSABBÁ A BEVÉTELI FORRÁSAIDAT AZ ALÁBBIK SZERINT :

- Kínálj prémium szolgáltatásokat azoknak, akik megengedhetik maguknak, és a bevételt használd fel ingyenes szolgáltatások biztosítására vagy támogatására.
 - Társadalmi vállalkozói partnerségek: működj együtt más társadalmi vagy hagyományos vállalkozókkal, amelyek összhangban vannak a küldetéseddel, közös vállalkozások vagy kölcsönös előnyök céljából.
 - Közösségi befektetési modellek: Vezess be közösségi befektetési programokat, ahol a közösség tagjai vagy támogatói befektethetnek a szociális vállalkozásba, és ezért részesülnek a bevételből.
 - Események vagy kampányok szervezése, amelyek nem csak pénzalapokat gyűjtenek, hanem tudatosságot is teremtenek, és bevonják a közösséget a társadalmi küldetésbe.
 - Optimalizáld a működési költségeket anélkül, hogy a társadalmi hatás minőségét veszélyeztetnéd. A hatékony költséggazdálkodás hozzájárul a szociális vállalkozás általános pénzügyi helyzetéhez.
- 



02 A 2. modul végére érkeztél!

Itt az idő a önértékelésre és a tanultak gyakorlatba ültetésére.

.

02 Önértékelő

1. kérdés: Mi a társadalmi vállalkozás elsődleges célja?
2. kérdés: A Canvas Üzleti Modell melyik része foglalkozik azzal, hogy egy cég hogyan kommunikál az ügyfeleivel és milyen értéket nyújt nekik?
3. kérdés: Miért kulcsfontosságú egy társadalmi vállalkozás számára, megérteni azokat a társadalmi problémákat, amelyekkel foglalkozni kíván?
4. kérdés: Mit jelent egy társadalmi vállalkozásban az értékjavaslat?
5. kérdés: A Canvas Üzleti Modell szempontjából mire utal a "Források" kifejezés?
6. kérdés: Az alábbiak közül melyik a döntő tényező egy társadalmi vállalkozás célközönségének meghatározásakor?

02

Önértékelő

7. kérdés: Mi a fő célja a "Canvas Társadalmi Vállalkozás Modell feltérképezése" elnevezésű gyakorlati tevékenységnek?
8. kérdés: Miért fontos egy támogató hálózat kiépítése egy társadalmi vállalkozó számára?
9. kérdés: Mit jelent a "hatásmérés" kifejezés egy társadalmi vállalkozás esetében?
10. kérdés: Milyen szerepet játszik az érzelmi intelligencia a társadalmi vállalkozásban?
11. kérdés: Melyik SBCM elem tartalmazza a célközönség elérésének és a velük való kapcsolatfelvétel hatékony módjainak kiválasztását?
12. kérdés: Miért kell a társadalmi vállalkozóknak ügyelni a jogi és etikai kérdésekre?

02

Önértékelő



1. kérdés: Mi a társadalmi vállalkozás elsődleges célja?

- A. Maximális nyereség a részvényesek számára
- B. Társadalmi vagy környezeti kérdések kezelése a pénzügyi fenntarthatóság mellett.
- C. Személyes célú jövedelemtermelés
- D. A költségek minimalizálása a társadalmi hatás rovására.

2. kérdés: A Canvas Üzleti Modell melyik része foglalkozik azzal, hogy egy cég hogyan kommunikál az ügyfeleivel és milyen értéket nyújt nekik?

- A. Ügyfelek
- B. Érték ajánlat
- C. Csatornák
- D. Kapcsolat az ügyfelekkel

02 Önértékelő



3. kérdés: Miért kulcsfontosságú egy társadalmi vállalkozás számára, megérteni azokat a társadalmi problémákat, amelyekkel foglalkozni kíván?

- A. Több befektető bevonása
- B. Hitelesség és bizalom építése
- C. Versenyhelyzet teremtése
- D. Költségek csökkentés

4. kérdés: Mit jelent egy társadalmi vállalkozásban az értékjavaslat?

- A. Pénzügyi előny a vállalkozónak
- B. Egyedi megoldás a társadalmi problémára
- C. A vállalkozás költségszerkezete

02 Önértékelő



5. kérdés: A Canvas Üzleti Modell szempontjából mire utal a "Források" kifejezés?

- A. Forgalmazási és kommunikációs módszerek
- B. B. A vállalkozás célközönsége
- C. C. Pénzügyi források
- D. D. Jogi struktúrák

6. kérdés: Az alábbiak közül melyik a döntő tényező egy társadalmi vállalkozás célközönségének meghatározásakor?

- A. A fókusz leszűkítése egyetlen demográfiai csoportra
- B. A különböző nézőpontok figyelmen kívül hagyása
- C. A különböző érdekeltek igényeinek és preferenciáinak megértése
- D. Kizárólag az ösztönökre való hagyatkozás

02

Önértékelő



7. kérdés: Mi a fő célja a "Canvas Társadalmi Vállalkozás Modell feltérképezése" elnevezésű gyakorlati tevékenységnek?

- A. Esettanulmányok elemzése
- B. A tárgyalási készségek gyakorlása
- C. Az SBCM alkalmazása egy hipotetikus forgatókönyvre.
- D. Az érzelmi intelligencia fejlesztése

8. kérdés: Miért fontos egy támogató hálózat kiépítése egy társadalmi vállalkozó számára?

- A. Versenyt teremteni
- B. A közösségi elkötelezettség fokozása
- C. Forrásokhoz, mentoráláshoz és lehetőségekhez való hozzáférés
- D. A jogi kihívások elkerülése



9. kérdés: Mit jelent a "hatásmérés" kifejezés egy társadalmi vállalkozás esetében?

- A. A vállalkozás pénzügyi sikere
- B. A vállalkozó érzelmi intelligenciája
- C. A vállalkozás társadalmi hatásának értékelése és számszerűsítése
- D. A biztosított partnerségek száma

10. kérdés: Milyen szerepet játszik az érzelmi intelligencia a társadalmi vállalkozásban?

- A. A társadalmi vállalkozás sikere szempontjából lényegtelen.
- B. Segít a stressz kezelésében, az empátia kialakításában és a hatékony vezetésben.
- C. Csak a kapcsolatépítéshez szükséges
- D. Elsősorban a pénzügyi menedzsmentről szól



11. kérdés: Melyik SBCM elem tartalmazza a célközönség elérésének és a velük való kapcsolatfelvétel hatékony módjainak kiválasztását?

- A. Bevételi források
- B. Kulcsfontosságú erőforrások
- C. Csatornák
- D. Kulcsfontosságú partnerségek

12. kérdés: Miért kell a társadalmi vállalkozóknak ügyelni a jogi és etikai kérdésekre?

- A. A pénzügyi kockázatok elkerülése érdekében
- B. Több partnerség biztosítása
- C. Az érdekelt felek bizalmának fenntartása és a szabályozások betartása.
- D. A verseny minimalizálása



13. kérdés: Mit jelent az "ügyfélszegmentálás" kifejezés egy társadalmi vállalkozással összefüggésben?

- A. Az ügyfelek teljes számának meghatározása
- B. Az ügyfelek kategorizálása demográfiai adatok, igények és preferenciák alapján.
- C. A legjövedelmezőbb ügyfelek kiválasztása
- D. Az ügyfélkör sokféleségének figyelmen kívül hagyása

TOVÁBBI FORRÁSOK

- <https://www.the-sse.org/resources/starting/getting-your-pricing-right/>: Getting your pricing right
- https://www.youtube.com/watch?v=8aPGXqLZCSo&ab_channel=StrategyMadeSimple: Using the canvas to create a social enterprise business plan.
- <https://www.socialchangecentral.com/social-enterprise-resources/>: Various resources for a social enterprise.
- Social business models: <https://www.higherlogic.com/blog/what-is-social-business-a-definition/>
- <https://gusto.com/resources/articles/business-finance/pricing-services>
- <https://www.the-sse.org/resources/starting/getting-your-pricing-right/>
- PDF canvas template: Social Business Model Canvas, <https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/>
- <https://socialenterpriseinstitute.co/wp-content/uploads/2018/12/Social-Business-Model-Canvas.pdf>
- <https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/>
- <https://socialbusinessdesign.org/what-is-a-social-business-model-canvas/>
- <https://www.alexosterwalder.com/>
- https://www.eurofound.europa.eu/system/files/2015-04/ef1507en1_o.pdf
- <https://gusto.com/resources/articles/business-finance/pricing-services>

A 2-es modul végére értél

02

További részletekért a témával kapcsolatban tanulmányozd át a többi modult és az útmutatókat

Modulok

01 A Fenntartható Fejlődési Célok (FFC) általános bemutatója

02 Canvas Társadalmi Vállalkozói Model és Árazás

03 Hálózatépítés és Kommunikáció

04 Digitális Marketing és Közösségi Média

Útmutatók

01 Az üzleti szféra károsító hatása a környezetre

02 Nemi egyenlőség az üzleti szférában

03 Digitális Eszközök az iparban 4.0 & 5.0

A vállalkozói szellem formálása az új digitális társadalomban



További részletekért látogasd meg a projekt honlapját:

<https://suse-theproject.eu/>



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.