



MASTERING CONVERSATIONS

Supporting refugee entrepreneurs to extend their network and tell their business story

Παράρτημα 4. Υπόδειγμα αριθ. 1. Πώς να στήσετε μια κοινωνική επιχείρηση για να υλοποιηθεί το πρόγραμμα εμπνευσμένο από τον Καμβά Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Model Canvas - BMC)

Στα σημεία που ακολουθούν παρουσιάζουμε συνοπτικά τον ελάχιστο αριθμό τμημάτων που πρέπει να έχει το επιχειρηματικό σχέδιο ενός οργανισμού, ο οποίος επιθυμεί να υλοποιήσει το πρόγραμμα 9 Conversations με τη μορφή του BMC. Μπορείτε να επιλέξετε μόνοι σας ποια ενότητα μπορεί να αποτελέσει σημείο εκκίνησης κατά τη συμπλήρωση του σχεδίου ή απλώς να ακολουθήσετε τη σειρά των εννοιών όπως είναι γραμμένη.

Υπόδειγμα επιχειρηματικού σχεδίου:

1. Γενικές πληροφορίες για τις κοινωνικές επιχειρήσεις
2. Τι χρειάζεται η ομάδα στόχου (target group) - πρόσφυγες ως «πελάτες»
3. Πρόταση αξίας (τι προσφέρει η ΜΚΟ/ ο οργανισμός σας και σε ποιους; Γιατί εκτιμούν την προσφορά σας;)
4. Βασικοί εταίροι (όπως τοπικές επιχειρήσεις που θα λειτουργήσουν ως μελέτες περίπτωσης)
5. Βασικοί πόροι που θα χρειαστείτε (ικανότητες και γνώσεις του συντονιστή-διευκολυντή, εκπαιδευτικό υλικό για τον εκπαιδευτή και target group (πρόσφυγες), συνιστώμενες εγκαταστάσεις για τη διεξαγωγή του μαθήματος και τόπος συνάντησης, συνιστώμενες τεχνικές πλατφόρμες για ομαδική εργασία καθώς και για μεμονωμένα άτομα).
6. Τα ενδιαφερόμενα μέρη (Stakeholders). Θα μπορούσε να είναι η τοπική αυτοδιοίκηση ή όποια οργάνωση υποστηρίζει οικονομικά τους πρόσφυγες
7. Κανάλια πρόσληψης (πώς θα προσεγγίσετε τους πελάτες της 9C;)
8. Δομή κόστους (το κόστος της υλοποίησης ενός μαθήματος: μισθός συντονιστή- διευκολυντή, τόπος συνάντησης κ.λπ.)
9. Ροές εσόδων (οι πιθανοί τρόποι δημιουργίας εσόδων, συγκέντρωση χρημάτων, προγράμματα υποστήριξης προσφύγων, προγράμματα κατάρτισης κ.λπ.)