

IncludNet: ανακάλυψε τις δυνατότητες σου

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Η Εκπαίδευση

Το παρόν εκπαιδευτικό πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί από ειδικούς επαγγελματίες στο πλαίσιο του Ευρωπαϊκού προγράμματος IncludNet. Ο κύριος εκπαιδευτικός του στόχος είναι να προωθήσει την αυτοδιάθεση, την αυτογνωσία και την αυτο-επιχειρηματικότητα.



Εκπαιδευτικές Ενότητες

1

Ανακάλυψε τις
δυνατότητες σου

2

Ανάλυση
Περιβάλλοντος

3

Δυνατότητα
Υλοποίησης


4

Από που ξεκινάω;



Module 3

Δυνατότητα Υλοποίησης



Δυνατότητα Υλοποίησης: ο καμβάς του επιχειρηματικού μοντέλου


AMPONS

CADIAI
COOPERATIVA SOCIALE

Marta Milian
Marina González



Σπάσιμο Πάγου



Ας γνωρίσουμε ο ένας τον άλλον!





Αφού
εντοπίσεις
ιδέες και
πιθανά σχέδια



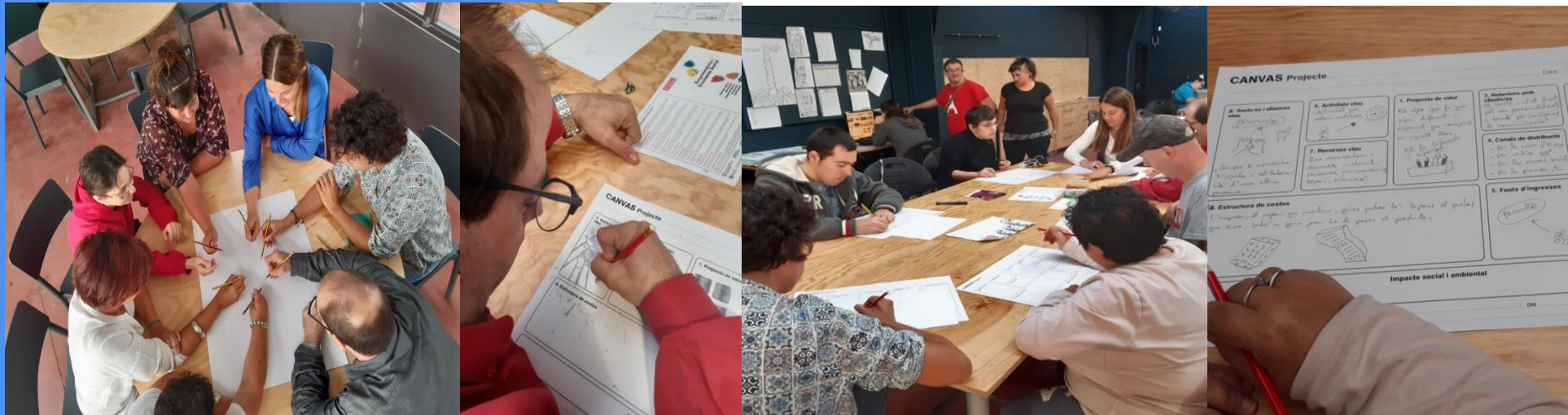
Πώς να
αρχίσεις να
κάνεις πράξη
ένα σχέδιο;

Πώς να αναλύσεις τη δυνατότητα υλοποίησης του σχεδίου σου;

Ποιο είναι το κενό μεταξύ πραγματικότητας και επιθυμίας;



Δραστηριότητες Συμπαγωγής

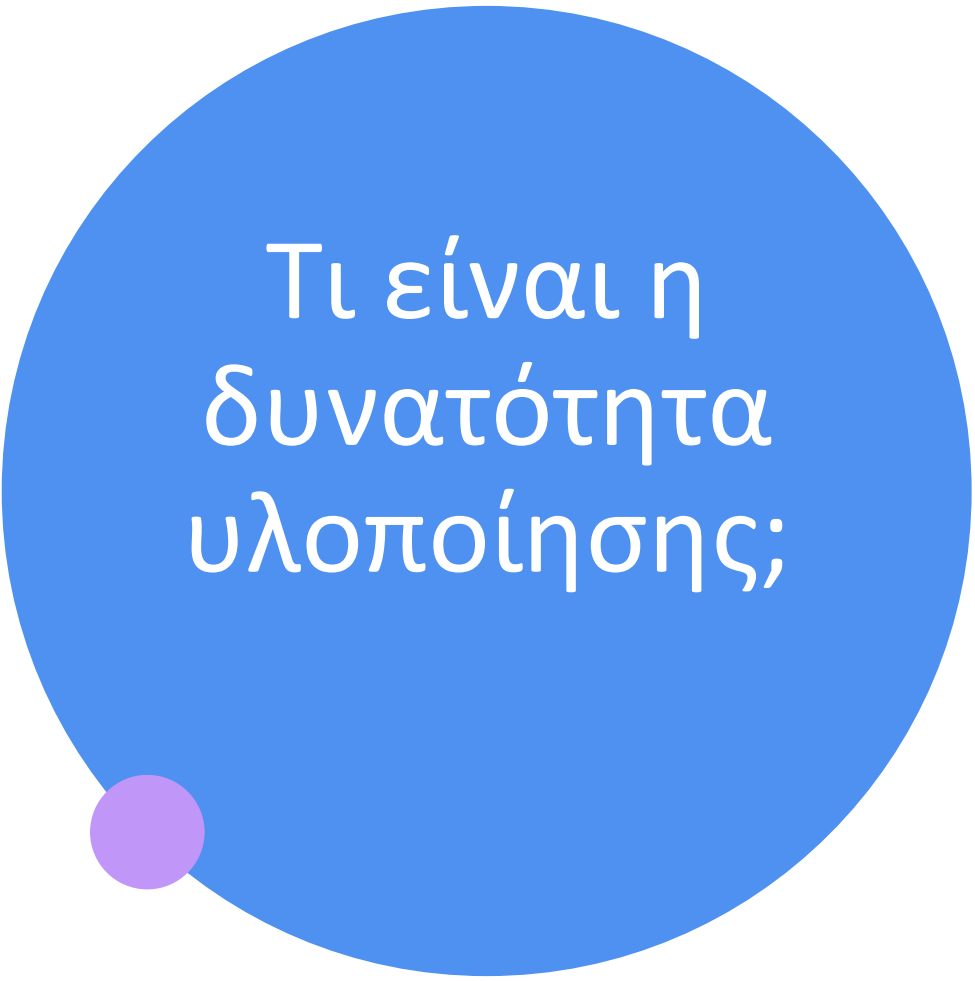





Δραστηριότητες

(Καμβάς) Δραστηριότητες συμπαραγωγής μέσω μιας συγκεκριμένης ομάδας:

1. Όρισε την δυνατότητα πραγματοποίησης (με «κείμενο για όλους» και εικόνες / σύμβολα)
2. Εργαστήριο για να απεικονίσουμε πώς φτάνουμε από την επιθυμία / όνειρο στην πραγματικότητα (καμβάς)



Τι είναι η
δυνατότητα
υλοποίησης;



Καταλαβαίνουμε την δυνατότητα
υλοποίησης σαν...

Δυνατότητα επιτυχημένου έργου.

Πρέπει να αξιολογήσεις τη βιωσιμότητα
ενός έργου πριν ξεκινήσεις, για να
βεβαιωθείς ότι λειτουργεί.

Η δυνατότητα πραγματοποίησης είναι σαν εργαλείο



Σε ένα έργο, κάθε ένα μέρος εξαρτάται από τα άλλα μέρη για να επιτύχει ένα καλό αποτέλεσμα.

Η συνεργασία ενισχύει την δυνατότητα υλοποίησης



Αν έχεις καλούς
συναδέλφους και
συνεργάτες τότε αυτοί
σε βοηθούν στο έργο
σου.

Δυνατότητα υλοποίησης είναι να βρίσκεις τα κατάλληλα εργαλεία



Για να αναπτύξεις ένα έργο είναι σημαντικό να βρεις και να χρησιμοποιήσεις τα πιο σωστά εργαλεία.

Δυνατότητα υλοποίησης είναι να έλεγχεις τους πόρους σου



Για να αναπτύξεις ένα έργο, πρέπει να βρεις τους πόρους που απαιτούνται και τον τρόπο για να τους αποκτήσεις.

Η μέτρηση ενισχύει της δυνατότητας υλοποίησης



Πρέπει να
γνωρίζεις το
περιβάλλον πριν
ξεκινήσεις το έργο
σου.

Το εργαλείο



Πιστεύουμε ότι ένα σημαντικό εργαλείο είναι ο καμβάς της Επιχειρηματικότητας Business Model Canvas (BMC)

CANVAS Projecte

Data:

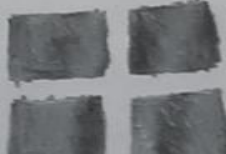
5. Socis/es i aliances clau



6. Activitats clau

El que hem un producte en per exemple un ceramista, les regals i altres productes de bar

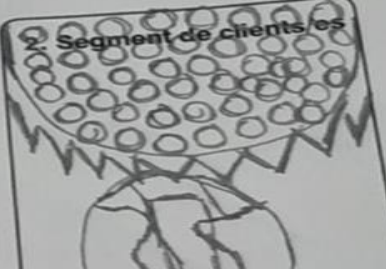
1. Proposta de valor



3. Relacions amb clients/es

Atendes als clients, local, orilla, para Informas informas ho treballant, qui En te una exposició. Hi solista amb repete.

2. Segment de clients/es



4. Canals de distribució

7. Recursos clau

Que necessitem (econòmic, humors)

Impacte social i ambiental

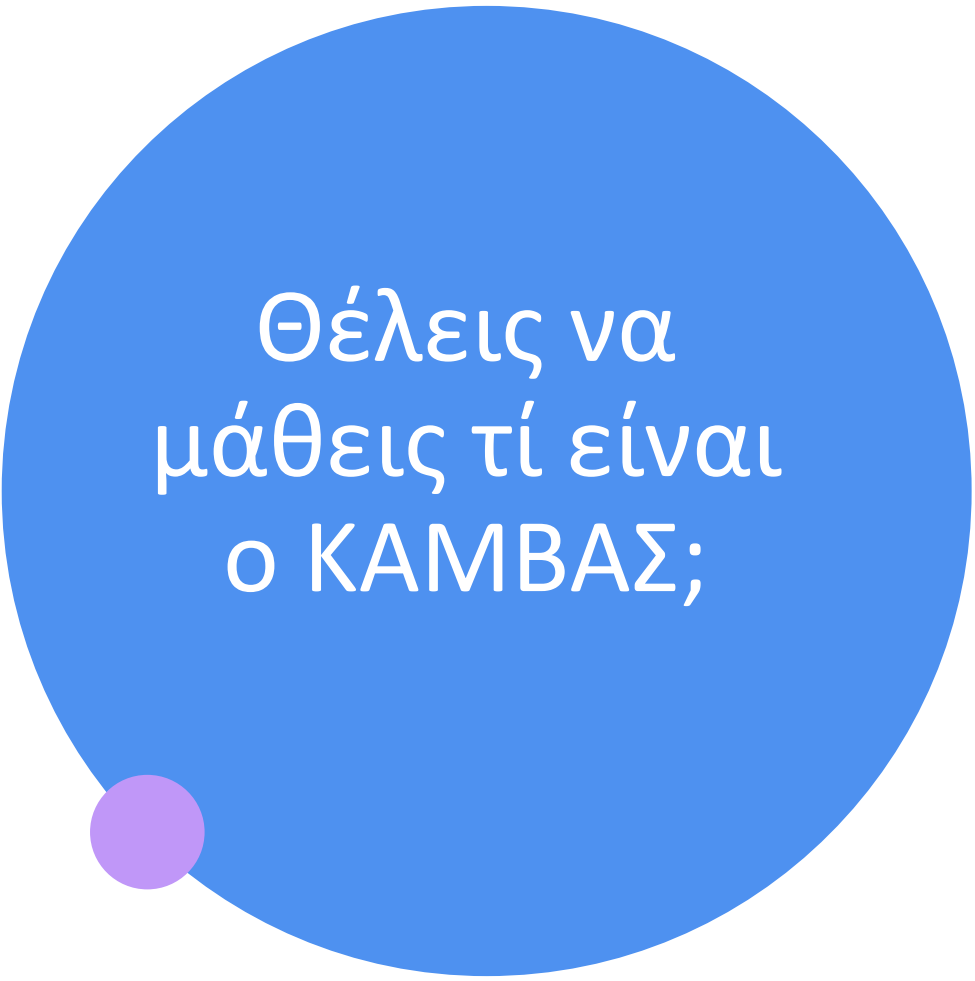
DNI

Signatura

Nom de la persona emprenedora

Persona tècnica assessora

Μοντέλο Επιχειρηματικού Κοινωνικού ΚΑΜΒΑ



Θέλεις να
μάθεις τί είναι
ο ΚΑΜΒΑΣ;



<https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

Model CANVAS

Project

8. Βασικοί
συνεργάτες



6. Βασικές δραστηριότητες



1. Προτάσεις αξίας



3. Σχέσεις με
πελάτες



2. Τμήμα
πελατών



7. Βασικοί
Πόροι



4.Κανάλια
διανομής



9. Διάρθρωση
του κόστους



5. Πηγές εισοδήματος

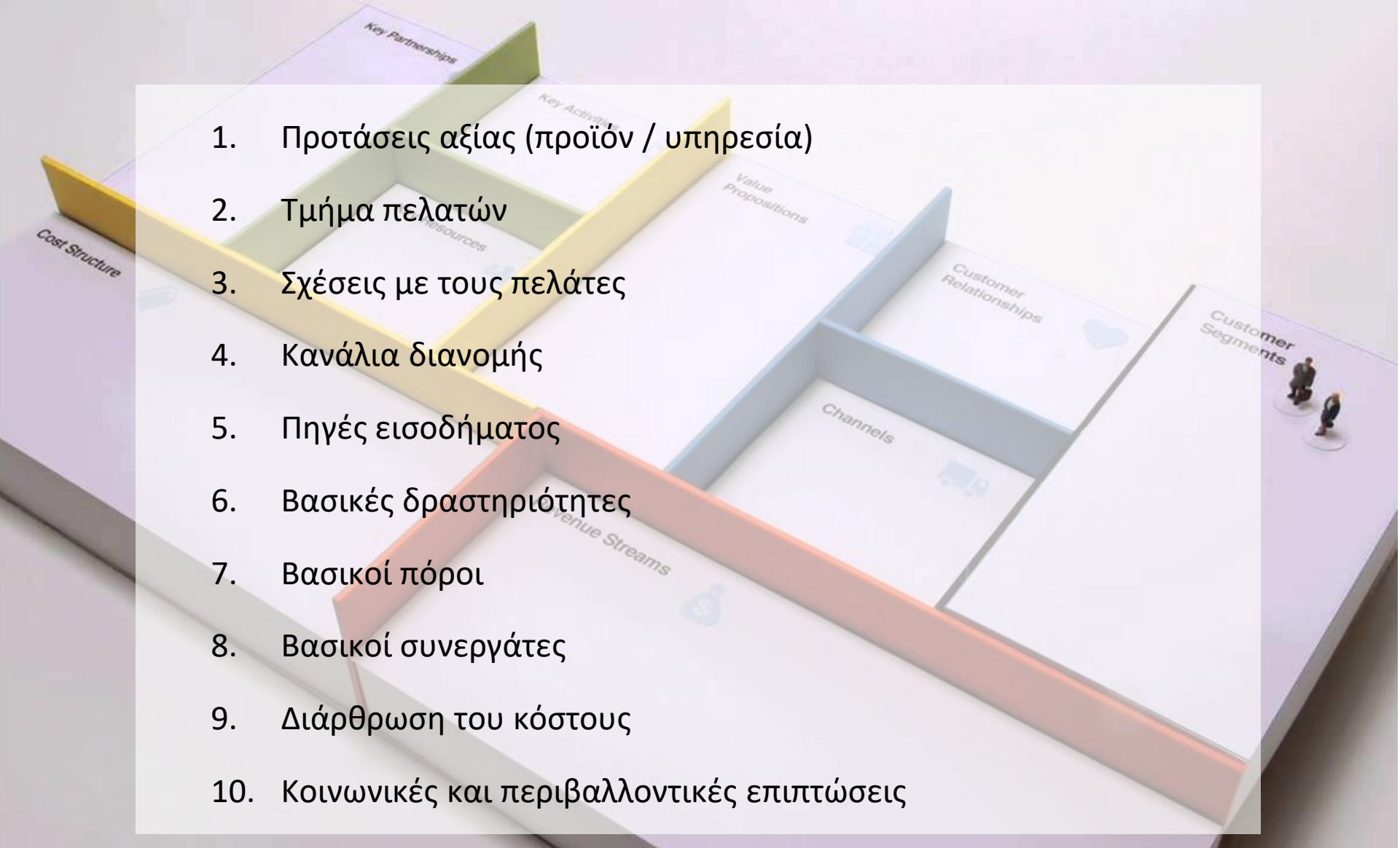


10. Κοινωνικές και περιβαλλοντικές επιπτώσεις



Name of the entrepreneur

Canvas blocks

- 
1. Προτάσεις αξίας (προϊόν / υπηρεσία)
 2. Τμήμα πελατών
 3. Σχέσεις με τους πελάτες
 4. Κανάλια διανομής
 5. Πηγές εισοδήματος
 6. Βασικές δραστηριότητες
 7. Βασικοί πόροι
 8. Βασικοί συνεργάτες
 9. Διάρθρωση του κόστους
 10. Κοινωνικές και περιβαλλοντικές επιπτώσεις

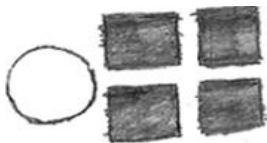
SOCIAL CANVAS MODEL in EASY READ



1. Προτάσεις αξίας

Τι θέλω να κάνω; Ποια ανάγκη θα καλύψει το προϊόν/ η δραστηριότητα/ η επιχείρησή μου;
Οι κοινωνικές επιχειρήσεις έχουν 2 αξίες: την εμπορική αξία και τον αντίκτυπο στην κοινωνία
Τι διαφορετική ή ιδιαίτερη αξία προβάλλει;

Γραφική αναπαράσταση



Παράδειγμα:

Μια κατοικία ηλικιωμένων όπου η αξία της συνδέεται με τη γειτονιά και δίνει τους χώρους της στην κοινότητα, έτσι ώστε να μπορούν να πραγματοποιούν δραστηριότητες και άλλες ομάδες. Τα παιδιά στη γειτονιά χρησιμοποιούν τον κήπο της κατοικίας για να παίζουν!

2. Τμήμα πελατών

Σε ποιους πελάτες απευθύνεται το προϊόν/ η δραστηριότητα/ η επιχείρησή μου (ηλικία, φύλο, επάγγελμα, συνήθειες...);

Είναι σημαντικό να αναγνωρίσετε τον χρήστη αλλά και τον πελάτη.

Γραφική αναπαράσταση



Παράδειγμα:

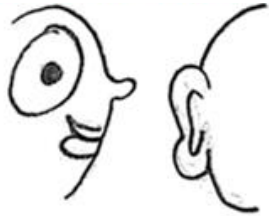
Ο τελικός χρήστης ενός γηροκομείου είναι οι ηλικιωμένοι, αλλά οι πελάτες είναι επίσης οι οικογένειές τους.

Είναι σημαντικό να ξέρουν πώς είναι και τι χρειάζονται.

3. Σχέσεις με τους πελάτες

Τι σχέση θέλω να έχω με τους πελάτες μου;
Είναι σημαντικό να ξέρεις τον τύπο σχέσης και τα συστήματα αξιών σε αυτή τη σχέση.

Γραφική αναπαράσταση



Παράδειγμα:

Στο γηροκομείο θέλουμε να έχουμε καλοσύνη, εγγύτητα και συντροφικότητα. Γι' αυτό θα κάνουμε έρευνες για το πόσο ικανοποιημένοι είναι οι πελάτες μας κάθε χρόνο.

4. Κανάλια διανομής

Πώς θα κάνω την πρόταση στους πελάτες μου;

Πώς θα επικοινωνήσω με τον πελάτη;

Πώς θα έχω έμπιστους πελάτες;

Γραφική αναπαράσταση:



Παράδειγμα:

Θα ανοίξουμε μια μέρα το γηροκομείο για να το δουν οι πελάτες μας και θα κάνουμε και ραντεβού μετά μαζί τους.

5. Πηγές εισοδήματος

Πόσα θέλω να πληρώσω;

Πού θα βρω τα χρήματα;

Ποιες πηγές εσόδων θα έχω; Άμεσα έσοδα (πληρωμές πελατών), έμμεσα έσοδα (επιχορηγήσεις, υποτροφίες κ.ά.)

Γραφική αναπαράσταση:



Παράδειγμα:

Οι ηλικιωμένοι θα πληρώσουν ένα ποσό για να μείνουν στο γηροκομείο, αλλά θα πάρουν κιόλας χρήματα από την διοίκηση

6. Βασικές δραστηριότητες

Η βασική δραστηριότητα από αυτό που θα κάνω.
Καταγράφω άλλες δραστηριότητες που θα συνοδεύσουν τα βασικά μας καθήκοντα και θα εγγυώνται
εμπορική και κοινωνική αξία

Γραφική αναπαράσταση:



Παράδειγμα:

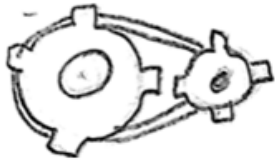
Σε ένα γηροκομείο η βασική δραστηριότητα είναι να φροντίζουμε τους ανθρώπους, αλλά αυτό σημαίνει ότι πρέπει να κάνουμε καλή διαχείριση φαγητού, καθαριότητας χώρων, διαχείριση εργαζομένων κ.ά.

7. Βασικοί πόροι

Τι χρειάζομαι;

Πρέπει να βρω τους υλικούς, οικονομικούς, ανθρώπινους και γνωστικούς πόρους

Γραφική αναπαράσταση:



Παράδειγμα:

Σε ένα γηροκομείο χρειαζόμαστε:

- Κρεβάτια, καναπέδες.. (υλικοί πόροι)
- Αρχικές επενδύσεις, πιστώσεις, διοικητική βοήθεια (οικονομικοί πόροι)
- Μια νοσοκόμα, φροντιστές κ.ά. (ανθρώπινοι πόροι)
- Γνώσεις για τα γεράματα, την υγεία κ.ά. (γνωστικοί πόροι)

8. Διάρθρωση του κόστους

Καταγράφω τα έξοδα της επιχείρησης για να είναι βιώσιμη

Γραφική αναπαράσταση:



Παράδειγμα:

Σε ένα γηροκομείο πρέπει να σκεφτούμε τα έξοδα από τις προμήθειες, τους μισθούς των εργαζομένων κ.ά.

9. Βασικοί συνεργάτες

Με ποιούς θα συνεργαστούμε ή θα κλείσουμε συμφωνίες;
Ποιοι θα είναι οι προμηθευτές μας, οι σύμμαχοι και συνεργάτες μας;
Πώς θα δουλέψουμε μαζί τους με τρόπο συν-παραγωγικό;
Πώς μπορούν να μας βοηθήσουν για να κάνουμε καλύτερη την αξία της; πρότασής μας;

Γραφική αναπαράσταση:



Παράδειγμα:

Το γηροκομείο μπορεί να συνεργάζεται με ένα πανεπιστήμιο που θα μας βοηθήσει με τους αυτοματισμούς του σπιτιού και την προσαρμογή των υλικών.

10. Κοινωνικές επιπτώσεις

Πώς θα επηρεάσουμε την κοινωνία/ το περιβάλλον με την επιχείρησή μας;
Περιγράψω τι πράγματα θα κάνω για να έχω καλή επιρροή στην κοινωνία και στο περιβάλλον

Γραφική αναπαράσταση:



Παράδειγμα:

Το γηροκομείο θα κάνει ανακύκλωση και θα χρησιμοποιεί ανανεώσιμη ενέργεια.



Εξάσκηση

Θα καταλάβουμε πώς να σχεδιάσουμε ένα επιτυχημένο επιχειρηματικό μοντέλο μέσω της μεθοδολογίας του Επιχειρηματικού Καμβά. Εργασία σε ομάδα

Επιλέξτε μια ιδέα, από την οποία θα σχεδιάσετε έναν Καμβά απαντώντας στις παρακάτω ερωτήσεις:

Ποιο είναι το κοινό μας; Αυτή η ενότητα εξηγεί σε ποια ομάδα ατόμων θα προσφερθεί το προϊόν ή η υπηρεσία. Όσο περισσότερες γνώσεις έχετε για αυτήν την ομάδα ανθρώπων, τόσο το καλύτερο.

Ποιος μπορεί να μας βοηθήσει; Εντοπισμός των ανθρώπων ή των εταιρειών με τους οποίους θα συνεργαστούμε και που μπορούν να προσθέσουν περισσότερη αξία στην υπηρεσία που προσφέρουμε.

Τί χρειάζεται να καλύψουμε; Ονομάζεται επίσης πρόταση αξίας και είναι ένας τρόπος να εξηγήσουμε την υπηρεσία μας, αλλά με έμφαση στην ανάγκη ή το πρόβλημα που λύνουμε.



Εξάσκηση

Ποιες **δραστηριότητες** προσφέρουμε για την επίλυση αναγκών ή προβλημάτων;

Τι **πόρους** χρειαζόμαστε για να μπορούμε να προσφέρουμε αυτές τις δραστηριότητες; Μπορεί να είναι ανθρώπινοι, υλικοί ή οικονομικοί πόροι. Τι θα πάρουμε;

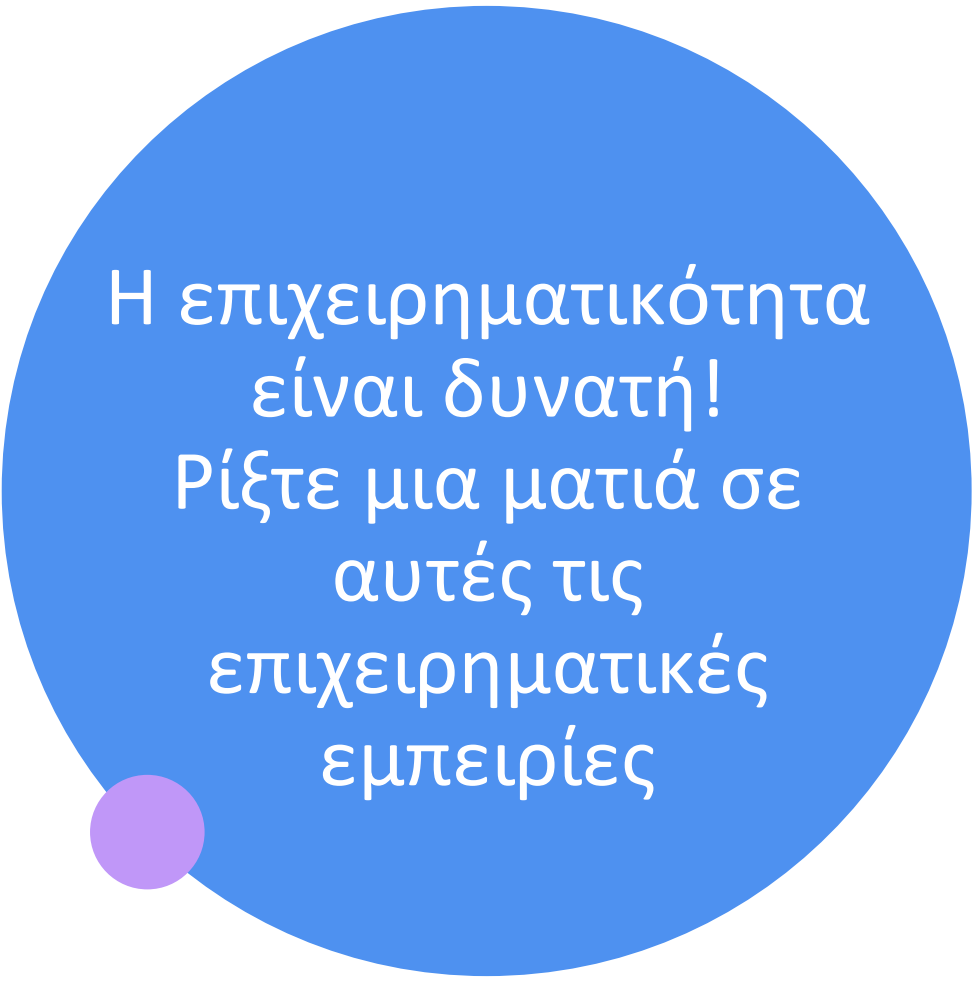
Μπορεί να είναι **εισόδημα** στην περίπτωση μιας εταιρείας ή ο **αντίκτυπος** της δράσης μας εάν πρόκειται για κοινωνική επιχείρηση.

Τι θα μας **κοστίσει** η ανάπτυξη του έργου; Και σε χρήματα και σε χρόνο.


Πώς θα **επικοινωνούμε**;

Πώς θα **προσεγγίσουμε** τους πελάτες ή τους χρήστες μας;

Τι θα κάνουμε για να **κρατήσουμε** τους πελάτες μαζί μας; Ενέργειες για να μείνουν οι πελάτες και να αγοράσουν ή να χρησιμοποιήσουν ξανά τις υπηρεσίες μας



Η επιχειρηματικότητα
είναι δυνατή!
Ρίξτε μια ματιά σε
αυτές τις
επιχειρηματικές
εμπειρίες



[Business Booming, Entrepreneur
With Down Syndrome Now Hiring
Employees With Disabilities –
YouTube](#)

[Steve Jobs Motivational Speech |
Inspirational Video | Entrepreneur
Motivation | Startup Stories –
YouTube](#)



Αν έχεις ένα όνειρο,
πραγματοποίησε το!



<https://www.youtube.com/watch?v=sdUUx5FdySs>

Ευχαριστούμε



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Partners: CADIAI
ARFIE
EEA Margarita
Amadip-Esment Fundació
Fundació Ampans
CECD – Cooperativa para a Inclusão

CADIAI
COOPERATIVA SOCIALE



**Amadip Esment
Fundació**



AMPANS



COOPERATIVA
PARA A INCLUSÃO