



Πως μπορώ να φτιάξω τη δική μου Κοινωνική Επιχείρηση;

Για να ξεκινήσω θα πρέπει πρώτα να απαντήσω σε βασικά ερωτήματα.

Αρχική ιδέα και όραμα

- Ποιο είναι το όραμά μου και τα κίνητρά μου για να επιχειρήσω;
- Ποια ακριβώς είναι η κοινωνική πρόκληση που θέλω να αντιμετωπίσω και ποια είναι η λύση που προσφέρω (προϊόν/υπηρεσία);
- Υπάρχει ζήτηση; Ποιο είναι το κοινό-στόχος για το προϊόν ή την υπηρεσία μου;
- Πόσο ρεαλιστική- πραγματοποιήσιμη- βιώσιμη είναι η ιδέα αυτή;

Έρευνα

- Ποιοι είναι οι παράμετροι που ορίζουν το κοινωνικό πρόβλημα που θέλω να αντιμετωπίσω;
- Υπάρχει ανάγκη στην αγορά για αυτό που σχεδιάζω; Ποιοι είναι οι πελάτες που θα αγοράσουν το προϊόν μου ή την υπηρεσία που προσφέρω;
- Υπάρχουν άλλοι οργανισμοί που παρέχουν τα ίδια προϊόντα/υπηρεσίες ήδη;
- Πώς διαφοροποιείται η επιχείρησή μου με τη πρότασή που προσφέρω;

Σχεδιασμός

- Ποιο είναι το επιχειρησιακό μοντέλο που ακολουθώ, για να προσφέρω θετική επίδραση;
- Ποιο είναι το κατάλληλο νομοθετικό πλαίσιο που ταιριάζει στο επιχειρησιακό μου μοντέλο;
- Από που έρχονται τα έσοδά μου; Ποια είναι τα έξοδά μου;
- Ποιο είναι το κεφάλαιο που χρειάζεται για να ξεκινήσω; Πώς θα το βρω;
- Τι χαρακτηριστικά πρέπει να έχουν τα άτομα που θα στελεχώσουν την ομάδα μου και θα κάνουν πραγματικότητα το όραμα του οργανισμού;



Πειραματισμός

- Πώς μπορώ να κάνω μια πιλοτική δοκιμή της υπηρεσίας/προϊόντος που θέλω να προσφέρω;
- Ποιοι στόχοι καθορίζουν την επιτυχία μου;
- Πώς ανταποκρίνονται πιθανοί συνεργάτες, δίκτυα και πελάτες ωφελοόμενοι στην πρόταση του προϊόντος/υπηρεσίας μου; Πώς μπορώ να το κάνω καλύτερο και πιο σχετικό με τις ανάγκες τους;

Βιωσιμότητα και θετικός αντίκτυπος

- Ποιες είναι οι διαδικασίες που καθορίζουν τις διαφορετικές λειτουργίες της επιχείρησης;
- Ποιοι είναι οι οικονομικοί στόχοι; Ποιες είναι οι πηγές χρηματοδότησης και σε ποιο μέρος των λειτουργιών του κάθε προϊόντος/υπηρεσίας κατευθύνονται;

Πρώθηση- Συνέργειες

- Πώς θα μάθουν οι πελάτες και οι ωφελοόμενοι για τη δραστηριότητά μου;
- Ποιο είναι το πλάνο επικοινωνίας; Ποιες οι δράσεις προώθησης, ποια κανάλια επικοινωνίας θα χρησιμοποιώ και πώς;
- Ποιοι είναι οι κρίσιμοι συντελεστές που πρέπει να έχω επαφή- γνωριμία μαζί τους; Πώς θα δημιουργήσω ισότιμες σχέσεις μαζί τους (win- win);

Θεσμικό πλαίσιο

- Ποια είναι η ιδρυτική ομάδα; Πόσο εμπλέκεται ο καθένας; Τι φέρνει;
- Ποιος παίρνει το επιχειρηματικό ρίσκο και με ποιο τρόπο;
- Πώς θέλουμε να διοικείται η επιχείρηση; Πώς παίρνουμε αποφάσεις;
- Ποια νομική μορφή μας ταιριάζει;
- Έχω στην ατζέντα μου τηλέφωνα δικηγόρου και λογιστή;



Βοήθεια

- Ποιοι είναι οι άνθρωποι που μπορούν να με καθοδηγήσουν, να μου λύσουν απορίες, να μοιραστούν στοιχεία για τον τομέα που θέλω να δραστηριοποιηθώ;
- Που μπορώ να βρω ενεργές κοινότητες επιχειρηματιών; Πώς μπορώ να συνδεθώ μαζί τους;

Επίλογος

Υπάρχουν πολλές επιλογές όσον αναφορά τις κοινωνικές επιχειρήσεις, επιλογές για τα χρηματοοικονομικά, τις διοικητικές δομές, τους ωφελούμενους, τις ευκαιρίες, τις πηγές υποστήριξης και άλλα. Το να είναι κανείς ξεκάθαρος ως προς το τι θέλει να κάνει και γιατί, είναι καθοριστικό για το ποιες είναι οι κατάλληλες εναλλακτικές για κάθε περίπτωση. Ας μην ξεχνάμε ότι πολλοί επιτυχημένοι κοινωνικοί επιχειρηματίες μαθαίνουν και προσαρμόζονται κατά τη διάρκεια της πορείας της επιχείρησής.

Το να ξεκινήσει κανείς μία κοινωνική επιχείρηση απαιτεί σκληρή δουλειά και δέσμευση για να την κάνει πραγματικότητα και να πετύχει την αποστολή σου. Απαιτεί ικανότητα να εμπνέεις τους άλλους να συμμετέχουν. Αλλά η διαδικασία μπορεί να είναι εξαιρετικά ικανοποιητική και να αλλάξει τόσο τη δική σου ζωή, όσο κι εκείνων που επιχειρείς να βοηθήσεις.