

# *Αναπτύσσοντας επιχειρηματικό πλάνο για την Κοινωνική Επιχείρηση*

**Γιώργος Ησαΐας**

# Επιχειρηματικό Πλάνο για την Κοινωνική Επιχείρηση

Κάθε επιχειρηματικό εγχείρημα είναι απαραίτητο να βασίζεται σε ένα Επιχειρηματικό Πλάνο (Business Plan).

Το Επιχειρηματικό πλάνο περιγράφει τις **βασικές λειτουργίες, κόστη, διαδικασίες, μεθόδους, τρόπους**, με τους οποίους θα υλοποιηθεί η επιχειρηματική δράση, τους **σκοπούς** της επιχείρησης αυτής και το **ευρύτερο περιβάλλον** (απειλές, ευκαιρίες) στο οποίο αυτή θα λειτουργήσει.

# Social Business Model Canvas (1/12)

Υπάρχουν πολλά μοντέλα για την δημιουργία Επιχειρηματικού Πλάνου για όλα τα είδη των επιχειρήσεων.

Για την σημερινή μας παρουσίαση έχουμε επιλέξει το **Social Business Model Canvas**, που αποτελεί εξειδικευμένο μοντέλο ειδικά για τις Κοινωνικές Επιχειρήσεις.

# Social Business Model Canvas (2/12)

Το *Social Business Model Canvas* αποτελείται από 10 πεδία που εξετάζονται σε σχέση με την Επιχειρηματική ιδέα / δράση.

**1. Πόροι (Key Resources):** ποιοι πόροι απαιτούνται σε επίπεδο δραστηριοτήτων, ανθρωπίνου δυναμικού, πρόσβασης, χρηματοδότησης;

Τί χρειαζόμαστε για να μπορέσουμε να υλοποιήσουμε την ιδέα μας και να την καταστήσουμε βιώσιμη;

# Social Business Model Canvas (3/12)

**2. Εταίροι (Partners & stakeholders):** συνεργάτες, κοινωνικοί εταίροι.

Με ποιους θα δουλέψουμε; Ποιους αφορά η ιδέα μας ή η δραστηριότητα μας και θα πρέπει να τους συμβουλευτούμε ή να τους αξιοποιήσουμε; Υπάρχουν φορείς, οργανωμένα σύνολα, ομάδες, ενώσεις κτλ που μπορούν να μας βοηθήσουν να καταλάβουμε καλύτερα τις ανάγκες που υπάρχουν και τον καλύτερο τρόπο να τις καλύψουμε;

# Social Business Model Canvas (4/12)

**3. Δραστηριότητες (Activities):** ποιες δραστηριότητες προβλέπονται στα πλαίσια της επιχειρηματικής ιδέας / δραστηριότητας;

Τί ακριβώς θέλουμε να κάνουμε; Σε ποιες επιμέρους δράσεις χωρίζεται;

# Social Business Model Canvas (5/12)

**4. Παρέμβαση (type of intervention):** με ποιόν τρόπο θα γίνει η κοινωνική παρέμβαση; (παροχή υπηρεσίας, προϊόν)

Ο στόχος μου είναι να αντιμετωπίσω ένα κοινωνικό πρόβλημα ή μια κοινωνική ανάγκη, με ποιόν τρόπο θα το καταφέρω;

Παρέχοντας υπηρεσίες, προϊόντα ή και τα δύο;

# Social Business Model Canvas (6/12)

**5. Δίοδοι εξεύρεσης πελατών ή/και χρηστών (channels):** με ποιον τρόπο θα γίνεται η πρόσβαση σε πελάτες και χρήστες;

Με ποιον τρόπο θα εντοπίζω και θα επικοινωνώ με τους πιθανούς πελάτες ή χρήστες των υπηρεσιών / προϊόντων μου;

Ποια κανάλια είναι κατάλληλα; (ραδιόφωνο, έντυπα, τηλεοπτική διαφήμιση, άλλες προωθητικές δράσεις, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, κοινωνικά δίκτυα, ή κάποιον άλλο τρόπο;)



# Social Business Model Canvas (7/12)

**6. Κοινωνικά τμήματα/ομάδες (social segments):** ποιές κοινωνικές ομάδες θα ωφεληθούν από την Κοινωνική Επιχείρηση (beneficiaries); Ποιες ομάδες είναι διατεθειμένες να πληρώσουν για τις υπηρεσίες / προϊόντα (customers);

Πολλές φορές οι ωφελούμενοι δεν ταυτίζονται με τους πελάτες, άρα πρέπει να διαχωρίσουμε τις κατηγορίες αυτές. Για παράδειγμα μια κοινωνική επιχείρηση ενσωμάτωσης- εστιατόριο μπορεί να εργοδοτεί άτομα με αναπηρία (ωφελούμενοι), οι θαμώνες ωστόσο προέρχονται από τον γενικό πληθυσμό (πελάτες)

# Social Business Model Canvas (8/12)

**7. Δημιουργία Κοινωνικής Αξίας (value proposition):** ποιό θα είναι το κοινωνικό όφελος (social impact); Πώς θα μετρηθεί; Ποιο θα είναι το όφελος για τους πελάτες (customer value);

Υπάρχουν 2 είδη αξίας από την δραστηριότητα της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας. Η μία αφορά τον θετικό αντίκτυπο στην κοινωνία / κοινότητα και η άλλη αφορά την κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών των πελατών/χρηστών.

# Social Business Model Canvas (9/12)

Για παράδειγμα μια επιχείρηση επισκευής υποδημάτων που εργοδοτεί πρώην φυλακισμένους, προσφέρει μια κοινωνική υπηρεσία δίνοντας εργασία στα άτομα αυτά που συνήθως περιθωριοποιούνται. Αυτό σημαίνει ότι μειώνονται οι πιθανότητες υποτροπής σε νέα αδικήματα. Αυτό αποτελεί κοινωνικό όφελος και οικονομικό όφελος για την κοινότητα.

Παράλληλα καλύπτει τις ανάγκες του τοπικού πληθυσμού σε ότι αφορά τις επισκευές υποδημάτων.

# Social Business Model Canvas (10/12)

**8. Κόστος (cost structure):** ποια είναι τα μεγαλύτερα έξοδα; Πως διαμορφώνονται στην πορεία της δραστηριότητας;

Τι έξοδα θα έχω;

(εγκαταστάσεις, παραγωγή, μετακινήσεις, προσωπικό, διανομή, εξοπλισμός, διαφήμιση κτλ)

Πως αυτά διαμορφώνονται στην πορεία της δραστηριότητας μου;  
Για παράδειγμα στην αρχή μπορεί να έχω μεγαλύτερα έξοδα διαφήμισης, αργότερα να έχω περισσότερα έξοδα μισθοδοσίας κτλ.

# Social Business Model Canvas (11/12)

**9. Κέρδος / πλεόνασμα (surplus):** με ποιο τρόπο θα γίνεται επανεπένδυση των κερδών;

Αν έχω κέρδη από την Κοινωνική μου Επιχείρηση, θα πρέπει να επανεπενδύονται στην επιχείρηση και όχι να μοιράζονται. Για να γίνει αυτό με αποδοτικό τρόπο, θα πρέπει να έχει προβλεφθεί στο επιχειρηματικό σχέδιο.

# Social Business Model Canvas (12/12)

## 10. Έσοδα (Revenue): πηγές και ποσόστωση εσόδων

Από ποιες πηγές αναμένω έσοδα; Και με ποιον τρόπο κατανέμονται αυτά;

Για παράδειγμα μπορεί το μεγαλύτερο ποσοστό των εσόδων μου να προέρχεται από υπηρεσίες (πχ κομμωτήριο) και ένα μικρότερο από πώληση προϊόντων (πχ πώληση προϊόντων περιποίησης μαλλιών κτλ)

Δραστηριότητα 3

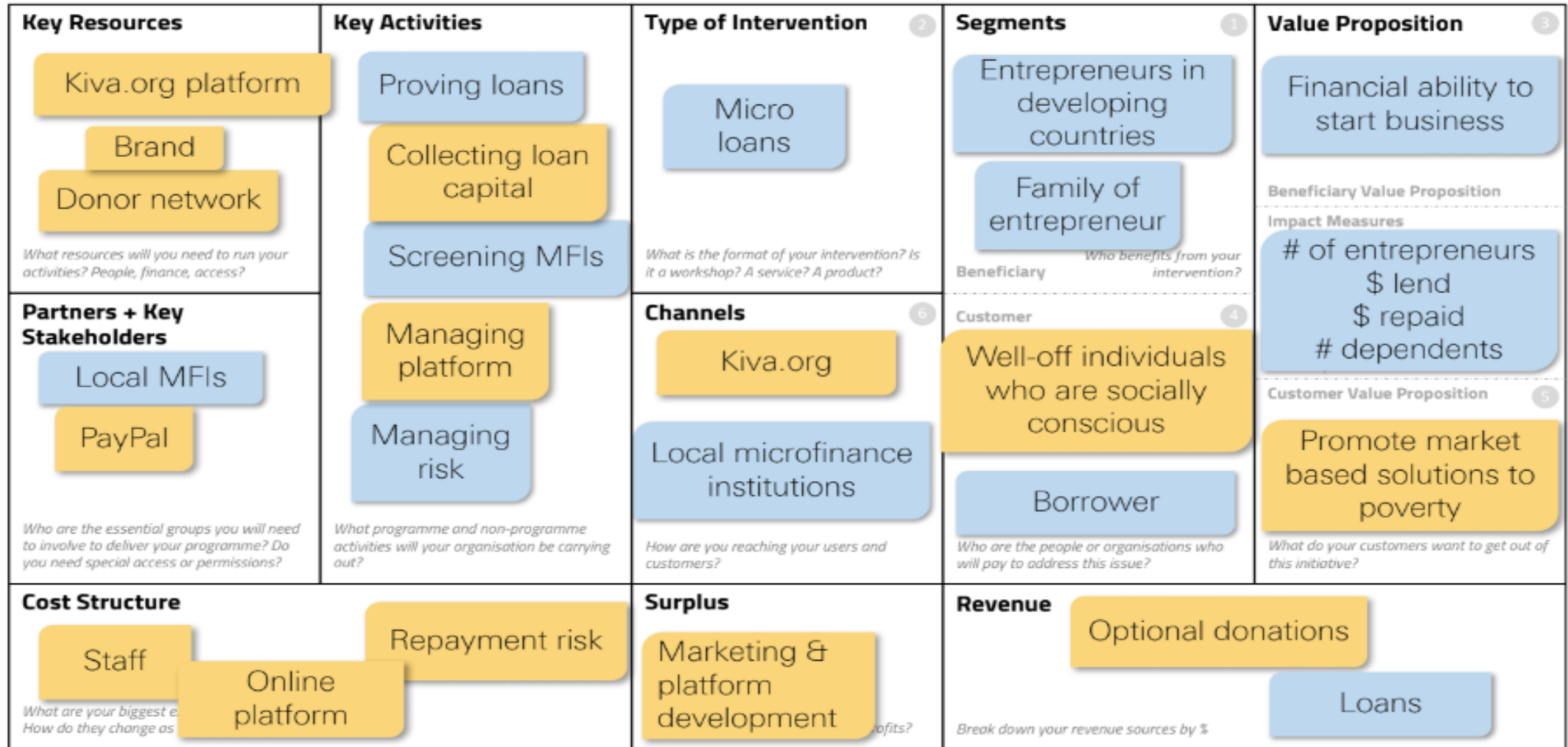
# Πρακτική Εφαρμογή

Το φυλλάδιο που έχετε στα χέρια σας είναι μια γραφική απεικόνιση του **Social Business Canvas** και περιλαμβάνει τα πεδία που παρουσιάστηκαν στις προηγούμενες διαφάνειες. Σε ομάδες ή ατομικά, συμπληρώστε τα πεδία σε σχέση με μία δική σας ιδέα ή μια υπαρκτή κοινωνική επιχείρηση. Στη συνέχεια παρουσιάστε την ιδέα σας.

Στην επόμενη διαφάνεια μπορείτε να δείτε ένα συμπληρωμένο παράδειγμα στην αγγλική γλώσσα.

SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS

PROJECT: KIVA



Inspired by The Business Model Canvas

