

JOINT VENTURE

RAPORT VALIDARE METODOLOGIE
INCUBATIE
2023

Cuprins

pag

01

Introducere Proiect

02

Parteneri Proiect

04

Introducere si conexi

06

Calendar incubatie JV

09

Principale
caracteristici

10

Banca de idei în 3 tari

13

Participare la procesul de incubatie

16

Voluntari, trainerii, mentori si coach

20

Sesiuni Training

25

Mentoring si coaching

27

Proiecte incubate si alte rezultate

32

Comunicare si diseminare

38

Monitorizare proces de invatare

48

Aliante cu companii

49

Oportunitati finantare antreprenori

57

Concluzii si recomandari

Introducere Proiect



Joint Venture - afaceri între persoane excluse social și ONG-uri - este un proiect Erasmus+ care își propune să construiască o lume de afaceri mai incluzivă, permițând colaborarea între ONG-uri, antreprenori și persoane cu risc de excluziune socială.

SARCINA NOASTRĂ

Partenerii proiect. Joint Venture au fost responsabili de producerea:

1. Materiale de instruire care au fost adaptate pentru a răspunde nevoilor lumii afacerilor, antreprenorilor în riscul de excludere și profesioniștii ONG-urilor.
2. 88 exemple de bune practici de proiecte de afaceri conduse de ONG-uri din Europa care s-au dovedit viabile dpdv economic și social
3. Un ghid practic de autentificare pentru incubatoarele de afaceri (un program special conceput pentru a ajuta tinerele start-up-uri să crească) lucrând cu nouă antreprenori și ONG-urile lor individuale. În acest fel, vom construi modele de afaceri susținute de profesioniști din business
4. Indicatori care vor măsura impactul social și succesul companiilor create

Parteneri proiect

Consortiul Joint Venture este format din șase organizații specializate în formarea adulților pentru persoanele dezavantajate care se confruntă cu excluziunea socială și economică și reprezintă un parteneriat în cinci țări europene, inclusiv Marea Britanie, Spania, Bulgaria, România și Italia.



COMMUNITY ACTION DACORUM

Marea Britanie

Community Action Dacorum (CAD) este o organizație caritabilă care oferă un cerc de sprijin comunității locale. Ca un consiliu pentru serviciul voluntar, ei reunesc oamenii pentru a realiza mai mult în comunitățile lor și pentru a îmbunătăți calitatea vieții. CAD sprijină organizațiile de voluntariat și grupurile comunitare în stadiile incipiente ale dezvoltării lor, oferă sfaturi de finanțare, reprezentare și un serviciu de salarizare pentru a ajuta organizațiile să se dezvolte și să înflorească și să furnizeze servicii și proiecte care sprijină indivizii, întreprinderile și grupurile comunitare locale.



ASOCIACIÓN CON VALORES

Spania

Asociația Con Valores este un ONG cu accent pe afaceri, care folosește profesioniști din lumea afacerilor pentru a rezolva provocările sociale. Accentul lor este crearea de locuri de muncă prin antreprenoriat. Ei au creat un mediu în care lumea afacerilor colaborează cu lumea socială, în care companiile își contribuie cu experiența pentru a crea o țesătură productivă incluzivă, în timp ce ONG-urile își împărtășesc cunoștințele în integrarea persoanelor expuse riscului de excluziune.



FI GROUP

Spania

FI Group este lider în sectoarele de cercetare, dezvoltare și inovare atât la nivel național, cât și european și are un plan de internaționalizare ambițios. Au un Grup de Responsabilitate Socială Corporativă care își propune să promoveze și să coordoneze inițiative legate de mediu, ajutor social, viață sănătoasă, anticorupție și egalitate, precum și colaborarea cu entități non-profit dedicate unora dintre aceste cauze.



CSC DANILO DOLCI

Italia

Centrul de Dezvoltare Creativă „Danilo Dolci” este o asociație non-profit care implică tineri și adulți, care acționează în principal prin proiecte în domeniul educațional realizate în cooperare cu școli, universități, instituții, asociații și grupuri sociale atât la nivel local, cât și internațional. Organiză ateliere maieutice în școli, universități, organizații și instituții. Printre activitățile lor se numără organizarea de activități culturale și educaționale care promovează viața și opera lui Danilo Dolci, precum și organizarea de seminarii europene, cursuri de formare, schimburi de tineri etc.



THE CASA IOANA ASSOCIATION

Romania

Asociația Casa Ioana (Casa Ioana) este un ONG care împuternicește supraviețuitorii abuzului domestic și lipsei de adăpost către independență. Activitățile sunt concepute pentru a sprijini supraviețuitorii din momentul în care își părăsesc agresorii până când se simt pregătiți să meargă mai departe. Oferirea de cazare sigură și ajutor pentru masă asigură satisfacerea nevoilor fizice și personale ale beneficiarului, în timp ce sprijinul psihosocial vital și ajutorul pentru abilitățile de viață și de muncă le permit supraviețuitorilor să fie independenți financiar.



CEED BULGARIA

Bulgaria

CEED se străduiește pentru o lume în care antreprenorii au instrumentele și sprijinul de care au nevoie pentru a stimula inovația, a crea locuri de muncă și a construi economii înfloritoare. Ele oferă antreprenorilor expertiză în afaceri prin intermediul programelor sale de accelerare care conectează participanții la o comunitate de mentori și de antreprenori pentru a ajuta întreprinderile lor mici la nivelul următor. CEED folosește o combinație holistică de conexiuni cu piața, angajamentul comunității, consolidarea capacităților și accesul la capital. CEED stimulează creșterea economică prin dezvoltarea, conectarea și îndrumarea antreprenorilor astfel încât aceștia să poată crea locuri de muncă și, la rândul lor, să accelereze prosperitatea economică. Construirea unei comunități de antreprenori este esențială în abordarea lor.



Introducere și context

Obiectivul general al proiectului Joint Venture este de a concepe o nouă metodologie de incubare pentru persoanele cu risc de excluziune, dar, și aceasta este partea cea mai inovatoare, lucrând împreună cu un ONG și susținută de lumea afacerilor.

1. Introducere și context

Obiectivul general al proiectului Joint Venture este de a proiecta o nouă metodologie de incubare pentru persoanele cu risc de excluziune, dar, și aceasta este partea cea mai inovatoare, lucrând împreună cu un ONG și susținută de lumea afacerilor. Vom valida eficacitatea acestui model hibrid de colaborare între antreprenori și ONG-uri, analizând cele mai bune practici, conținuturi de instruire și validând incubarea a 9 proiecte (antreprenori plus un ONG). În cele din urmă, vom pune această nouă metodologie la dispoziția tuturor ONG-urilor și administrațiilor din Europa. În acest fel, vom crea o resursă utilă, și vom sprijini ONG-urile în crearea de noi moduri de venit, ajutând la rezolvarea situației a 83 de milioane de persoane aflate în risc de excluziune.

În acest raport, ne vom concentra în principal pe Rezultatul intelectual 3 (Validarea metodologiei de incubare) care a fost coordonat de Asociación Con Valores în timpul iernii și primăverii 2021-2022. Scopul nostru este să explicăm și să evaluăm pașii, metodologiile și rezultatele principale. Acesta își propune să evalueze și să demonstreze modul de implementare a unui model de incubare a afacerilor incluzivă pentru persoanele aflate în risc de excluziune cu sprijinul comunității de afaceri și al ONG-urilor. Prin furnizarea acestei lucrări, sperăm să diseminăm această metodologie și să o facem accesibilă altor organizații din Europa

care sunt interesați să utilizeze, să modifice și să îmbunătățească modelul. Suntem încrezători că modelele de incubare incluzivă, precum cel creat de Joint Venture Partnership cu asistența lumii de afaceri, pot oferi soluții creative la problemele sociale și economice cu care se confruntă acum Uniunea Europeană.

Partenerii Joint Venture cred că acest incubator va deveni un model de lucru hibrid revoluționar între afaceri și ONG. Acest model va avea și sprijinul comunității de afaceri. Va fi o situație de câștig-câștig pentru toți cei implicați: întreprinderile care desfășoară activități de CSR în conformitate cu cunoștințele și domeniul de aplicare al acestora; organizațiile non-profit, care vor avea înțelegerea pieței care le lipsește și își pot garanta concentrarea asupra spiritului antreprenorial al oamenilor cu care lucrează; și antreprenorii, care vor avea acces la o rețea de sprijin, resurse și structură pe care nu o au pe cont propriu.

Toți partenerii de proiect au luat parte la procesul de alocare a sarcinilor pentru dezvoltarea IO3. Profilurile fiecărui participant au dat naștere la perspectiva că toată lumea ar putea contribui la fiecare producție intelectuală, permițând în același timp fiecărui partener să se specializeze în conducerea unor sarcini specifice. Acestea erau: 1. Validare practică a metodologiei de incubare - ACV, CASA IOANA și Danilo Dolci

2. Training și KPIs – FI GROUP și DACORUM
3. Monitorizare și evaluarea procesului antreprenorial de învățare – CEED
4. Alianțe cu companii -ACV, CASA IOANA și Danilo Dolci
5. Finanțare pentru antreprenori –CEED

Metodologia folosită în IO3, general vorbind:

1. Identificarea oportunităților antreprenoriale cu ONG-urile și profesioniștii de afaceri
2. Selecția antreprenorilor cu ONG-urile
3. Program incubatie de mentoring, training, coaching și validarea cu compania care a identificat idea
4. Căutarea de finanțare
5. Follow-up

Metodologia va fi descrisă în detaliu în acest document.

Problema Covid-19, care a început în 2020, are în continuare un impact semnificativ asupra afacerilor și ocupării forței de muncă, în ciuda eforturilor statelor de a sprijini sectorul. De la începutul crizei de sănătate, numeroase afaceri și locuri de muncă au fost pierdute. Industrii precum turismul și sectoarele culturale și creative sunt deosebit de grav afectate și sunt necesare reforme semnificative pentru ca acestea să rămână competitive. Nivelul general al sărăciei în Europa și în restul lumii crește pe măsură ce tot mai mulți indivizi își pierd locurile de muncă și riscă să se simtă excluși din societate. În acest sens, un model de incubatie de afaceri incluzivă precum cel pe care îl creăm ar putea contribui la rezolvarea problemelor de bază care stau la baza acestei crize: creșterea sărăciei și eșecurile în afaceri.

Există incubatoare sociale care lucrează cu antreprenori expuși riscului de excluziune în Europa chiar acum și chiar au existat câteva povești de succes izolate în care acești antreprenori au implementat o inițiativă de afaceri cu ajutorul ONG-ului care le-a oferit support.

Cu toate acestea, nu există un incubator cu o anumită metodă de incubare pentru a construi echipe mixte între ONG-uri și întreprinderi cu risc de excludere. Pentru a valida acest proces de incubare, iată ce intenționăm să realizăm în acest IO.

Din acest motiv, ne dorim ca acest raport să fie un instrument practic pentru a explica și a convinge diferitele părți interesate care trebuie implicate pentru implementarea unor astfel de modele:

- ONG-uri și servicii sociale care lucrează cu persoane în risc de excluziune socială
- Sectorul privat care susține inițiativele de afaceri

Cooperarea sectorului social a fost esențială în localizarea, contactarea și alegerea viitorilor antreprenori. Contactele noastre au lucrat strâns împreună atât în timpul etapelor de pregătire a incubatorului, cât și în timpul apelului pentru participanți.

O cerință crucială pentru implementarea cu succes a acestui incubator a fost participarea sectorului privat. Zeci de specialiști în afaceri au răspuns proiectului și au oferit asistență în diferite etape.



JV calendar incubatie

2. JOINT VENTURE calendar

Con Valores Association - Spania

Luna/ An	Activități efectuate
Noiembrie 2021	▪ Întâlniri informale cu ONG-urile și companiile pentru a explica procesul de incubatie ▪ Recrutare voluntari pentru coordonare ▪ Identificarea oportunităților de business pentru persoanele expuse riscului de excluziune socială: crearea băncii de idei
Decembrie 2021	
Ianuarie 2022	▪ Înscrieri participanți (noi antreprenori) ▪ Înscrieri profesioniști (mentori și coache) ▪ Lansare campanie comunicare la nivel local și național
Februarie 2022	▪ Întâlnire informare ▪ Selecția de noi antreprenori ▪ Selecția de traineri, mentori și coache ▪ Training pentru profesioniști ▪ Crearea echipei incubate ▪ Întâlnire networking dintre noi antreprenori și mentori
Martie 2022	JOINT VENTURE INCUBATOR ▪ Activități consolidare ▪ 12 sesiuni training a câte 4 ore (în fiecare Luni) ▪ Noi antreprenori incubati ▪ Mentori implicați ▪ 12 modele de afaceri incubate
Aprilie 2022	
Mai 2022	
Iunie 2022	JOINT VENTURE INCUBATOR FOLLOW UP ▪ Evaluarea procesului de incubatie ▪ Follow up lunar al proiectelor incubate și evaluarea oportunităților de învățare ▪ Traducerea principalelor canale de comunicare ▪ Căutarea de oportunități de finanțare
Iulie 2022	
August 2022	
Septembrie 2022	▪ Campanie europeană privind principalele rezultate ▪ Raportare
Octombrie 2022	

Casa Ioana Association - România

Luna/ An	Activități efectuate
Noiembrie 2021	▪ Discuții informale cu ONG-urile și potențiale companii pentru a explica procesul de incubare Joint Venture
Decembrie 2021	▪ Selectarea și nominalizarea coordonatorului pentru procesul de incubare ▪ Identificarea oportunităților antreprenoriale pentru banca de idei
Ianuarie 2022	▪ Identificarea oportunităților antreprenoriale pentru banca de idei ▪ Discuții cu ONG-urile privind înscrierea participanților (noi antreprenori) ▪ Discuții cu profesioniștii de business care urmează să fie implicați în procesul de incubare (traineri/mentorii și coache)
Februarie 2022	▪ Analizarea și validarea ideilor de business ▪ Selectarea trainerilor, mentorilor și coache-ilor
Martie 2022	▪ Selectarea persoanelor în risc de excluziune social ca noi antreprenori ▪ Crearea echipei de incubare
Aprilie 2022	▪ Organizarea procesului de incubare
Mai 2022	▪ Crearea activităților procesului de incubare
Iunie 2022	▪ Traducerea materialelor de training
Iulie 2022	▪ Actualizarea informației pentru audiența target (noi antreprenori)
August 2022	
Septembrie 2022	JOINT VENTURE INCUBATOR ▪ Activități consolidare grup ▪ Sesiuni training a câte 8 ore (în fiecare Vineri) ▪ Noi antreprenori incubati ▪ Mentori implicați
Octombrie 2022	
Noiembrie 2022	JOINT VENTURE INCUBATOR FOLLOW UP ▪ Evaluarea procesului de incubare ▪ Follow up al proiectelor incubate și evaluarea oportunităților de învățare ▪ Căutarea de oportunități de finanțare

CSC Danilo Dolci - Italia

Luna/ An	Activități efectuate
Noiembrie 2021	▪ Întâlniri informale cu ONG-uri și companii pentru a explica procesul de incubare
Decembrie 2021	▪ Recrutare voluntari pentru coordonare
August 2022	▪ Înregistrare participanți (noii antreprenori) ▪ Înregistrare profesioniști (mentori și coache) ▪ Lansare campanie comunicare la nivel national și local
Septembrie	▪ Întâlnire infomativă ▪ Selectarea noilor antreprenori ▪ Selectarea trainerilor, mentorilor și coache-ilor
Octombrie 2022	▪ Training pentru profesioniști ▪ Crearea echipei incubate ▪ Întalnire networking între noii antreprenori și mentori
Noiembrie 2022	JOINT VENTURE INCUBATOR ▪ Activități consolidare grup ▪ Noi antreprenori incubati
Decembrie 2022	▪ Mentori implicați ▪ 2 idei incubate
Martie 2023	JOINT VENTURE INCUBATOR FOLLOW UP ▪ Evaluarea procesului de incubare ▪ Follow up lunar al proiectelor incubate și evaluarea oportunităților de învățare
Aprilie 2023	▪ Traducerea principalelor material de comunicare ▪ Căutarea de oportunități de finanțare

Caracteristici

3. Principale caracteristici

Antreprenori înregistrați	Persoanele cu risc de excludere au fost invitate să răspundă la apelul de participanți în februarie 2022. Cincisprezece persoane au răspuns la apelul de participanți făcut de Casa Ioana.
Antreprenori selectați	În urma interviurilor, 9 persoane au fost selectate pentru a face parte din procesul de incubare de la ACV, Danilo Dolci și Casa Ioana. Noii antreprenori au fost apoi organizați în 9 proiecte diferite (ONG-uri) ținând cont de profilurile, experiențele și ideile lor de afaceri.
Profesioniști implicați	Joint Venture a lansat, de asemenea, un apel pentru profesioniștii din afaceri pentru a recruta voluntari care să sprijine incubatorul ca traineri, mentori sau antrenori.
12 săptămâni de incubare / 420 ore de training, mentoring și coaching	Incubatorul Joint Venture a oferit participanților posibilitatea de a participa la un program de incubare de 12 săptămâni, reprezentând un total de 420 de ore între instruire, mentorat, coaching și alte sarcini întreprinse de participanți pentru a-și proiecta modelele de afaceri.
Opt proiecte incubate	La finalul programului de incubare, incubatorul Joint Venture a sprijinit definirea și lansarea a 8 idei de afaceri dezvoltate de persoane cu risc de excludere cu sprijinul ONG-urilor.
Follow up și evaluarea oportunităților de învățare	Evaluarea validării practice a modelelor de afaceri cu ajutorul chestionarelor a fost efectuată lunar.
Căutare oportunități financiare	Au fost explorate opțiunile de finanțare care pot fi folosite de antreprenori odată ce modelul lor de afaceri a fost finalizat și validat.

Banca de idei de business în 3 țări

Cercetările anterioare privind persoanele din categoria noastră țintă au arătat că aceștia au ales frecvent să devină antreprenori din necesitate, mai degrabă decât dintr-o dorință. Drept urmare, uneori se lansează în afacerile lor fără a avea o idee specifică și potrivită cu care să lucreze.

4. Banca de idei de business ideas în trei țări

Înainte de procesul de incubare, s-a format un grup mic de voluntari pentru a găsi posibilități de afaceri potențiale pe care să le urmărească persoanele cu risc de excludere.

Aceste oportunități de business au fost identificate conform a 3 criterii principale:

- nu ar trebui să necesite investiție;
- nu ar trebui să necesite un nivel ridicat de specializări/studii
- să poată fi implementate rapid de persoanele în risc de excludere.

Pe parcursul acestei etape, nouă profesioniști din ONG-uri au lucrat la crearea unei bănci de idei după pașii următori:

Pasul 1 "Idei fericite" = Profesioniști din ONG-uri propun idei din domeniile lor, fără a lua în considerare viabilitatea. Acestea creează o listă de 3 posibile proiecte de business, împărțând ideile lor și furnizând definiții mai bune dacă este necesar.

Pasul 2 Analiza - Profesioniștii analizează acele idei luând în considerare cele 3 criterii principale: nicio investiție necesară, nivel scăzut de specializare și expertiză și potențial ridicat de replicabilitate. Apoi reformulează sau resping acele idei.

Pasul 3 Validarea - Profesioniștii merg apoi pe "piață" pentru a valida ipoteza lor. Pentru fiecare idee, aceștia vizitează cel puțin 10 profesioniști și evaluează împreună cu aceștia viabilitatea potențialelor idei de business.

Pasul 4 Definiție - Odată ce ideile au fost validate de comunitatea de afaceri, fiecare idee este clar definită pentru a o integra în banca de idei. Această bancă de idei va fi disponibilă pentru noii antreprenori atunci când sunt implicați în programul de incubare. Ei pot alege apoi fie să-și asume propria idee, fie una din băncile de idei.

Pasul 1	"Idei fericite"	Profesioniștii din ONG-uri propun idei din domeniile lor respective, fără a ține cont de viabilitate. Ei creează o listă de 3 proiecte de afaceri posibile, împărtășindu-și ideile și oferind definiții mai bune dacă este necesar.
Pasul 2	Analiza	Profesioniștii analizează acele idei luând în considerare cele 3 criterii principale: nicio investiție necesară, nivel scăzut de specializare și expertiză și potențial ridicat de replicabilitate. Apoi reformulează sau resping acele idei.
Pasul 3	Validare	Profesioniștii „merg apoi la piață” pentru a-și valida ipoteza. Pentru fiecare idee ei vizitează cel puțin alți 10 profesioniști din domeniu și evaluează împreună cu ei viabilitatea potențialelor idei de afaceri.
Pasul 4	Definiție	Odată ce ideile au fost validate de comunitatea de afaceri, fiecare idee este clar definită pentru a o integra în banca de idei. Această bancă de idei va fi disponibilă pentru noii antreprenori atunci când sunt implicați în programul de incubaj. Ei pot alege apoi fie să-și asume propria idee, fie una din băncile de idei.

La sfârșitul acestui proces, ideile identificate și prezentate noilor antreprenori au fost:

Con Valores Association (ACV) - Spania

- **Manager locativ:** HONGARES avea nevoie de o persoană care să supravegheze locuințele disponibile pentru migranți.
- **Designer Interior:** CODIFIVA avea nevoie de o persoană care să decoreze interioarele locuințelor pentru a le face accesibile persoanelor cu mobilitate redusă.
- **Colector Ulei:** Aceite Solidario avea nevoie de o persoană pentru a colecta ulei.

Casa Ioana Association (Casa Ioana) - România

- **Charity shop:** Social Xchange este un magazin caritabil de mare succes în București. Conceptul său pleacă de la dorința de a colecta în mod transparent și eficient donații de la persoane fizice și juridice, într-o locație cunoscută întregii comunități. Procesul se desfășoară pe tot parcursul anului și, urmând proceduri clare, redistribuie donațiile către persoanele aflate în nevoie, oferindu-le posibilitatea de a alege produsele cele mai potrivite nevoilor lor. Este un concept unic care trebuie replicat mai mult în zona Bucureștiului, întrucât există o nevoie identificată din partea persoanelor interesate să cumpere haine bune de calitate second hand la un preț foarte mic.
- **Companie curățenie:** Ateliere fără Frontiere este o organizație românească non-profit, înființată în 2008, pentru integrarea socială, profesională și civică a persoanelor vulnerabile, excluse și marginalizate. Ei au recunoscut oportunitatea dezvoltării serviciilor de curățenie, deoarece cererea este mare.
- **Brutărie artizanală:** Concordia este un proiect de economie socială început în 2011 de Concordia Development, filiala economică a Organizației Umanitare Concordia. Profitul este folosit pentru a sprijini tinerii din medii defavorizate pentru a le oferi un mijloc de trai independent. Ei formează oameni în brutăria lor, oferindu-le acestor persoane experiență, astfel încât să poată găsi locuri de muncă similare pe piața deschisă a muncii. A avea mai mulți oameni instruiți în acest domeniu este un avantaj din cauza cererii tot mai mari de produse de panificație locale și artizanale care sunt considerate o opțiune sănătoasă.

CSC Danilo Dolci (CSC) - Italia

- **Centru limbi străine:** sesiune de limbă și coaching pentru studenții și antreprenorii tunisieni din Italia prin coaching online sau față în față.
- **Refugee Restart:** 100% online incubator de talente și start-up, pentru refugiați și migranți. Ideea este de a face educația antreprenorială accesibilă și de a crea oportunități economice pentru toată lumea, indiferent de mediul socio-economic.



Participare la procesul de incubatie

Apelul pentru participanți de la ACV a avut loc în perioada 21 ianuarie - 7 februarie. Buna publicitate a fost rezultatul colaborării cu ONG-urile locale care lucrează în domeniul incluziunii sociale.

5. Apel pentru participanți și informații privind procesul de incubatie

Con Valores Association

Apelul pentru participanți de la ACV a avut loc în perioada 21 ianuarie - 7 februarie. Buna publicitate a fost rezultatul colaborării cu ONG-urile locale care lucrează în domeniul incluziunii sociale.

Pentru a ajunge la numărul maxim de persoane, ACV a postat pe rețelele de socializare, cum ar fi Facebook, LinkedIn și Instagram, făcând apel la participanți și furnizând un link de înscriere prin Google Form pentru ca participanții să completeze și să trimită cererea.



ACV a luat, de asemenea, contact cu mai multe ONG-uri și cu organismul administrației publice Espai Labora din Valencia pentru a putea prezenta potențiali participanți care doreau să se implice în programul de incubație și se aflau în situații vulnerabile.

Profilul antreprenorilor:

- Vârsta: Majoritatea 40-50 ani
- Nivel educație: Majoritar studii medii
- Gen: Majoritar femei
- Situație loc de muncă: Majoritar neagajați
- Naționalitate: Majoritar nativi, dar unii dintre aceștia erau migranți

După ce solicitanții au răspuns la apel, profesioniștii din fiecare organizație au realizat interviuri personale pentru a evalua profilurile potențialilor noi antreprenori.

Asociația Casa Ioana

Apelul pentru participanți de la Casa Ioana a avut loc la începutul lunii martie și a fost urmat în septembrie, înainte de începerea trainingului. Apelurile au fost efectuate prin contact direct (apeluri telefonice, e-mailuri sau întâlniri directe acolo unde a fost necesar); cu mai multe ONG-uri care lucrează cu persoane excluse social, cum ar fi Ateliere fără Frontiere, Atelierul de Pânză, Concordia, Social Exchange, cu toate oferind sprijin pentru incluziunea socială și reintegrarea pe piața muncii. Am soliciat participanți care erau interesați de programul de incubație și se aflau în situații vulnerabile.

From: Nicoleta Dinu [mailto:nicoleta.dinu@casaioana.org]

Sent: Wednesday, September 21, 2022 4:18 PM

To: lorita.constantinescu@atelierefarafrontiere.ro

Subject: Colaborare Proiect Erasmus

Buna ziua,

Revin cu un mail, asa cum ati discutat cu colega mea, Kristina Kristoff, referitor la proiectul Erasmus in care suntem implicati. Proiectul Joint Venture își propune să creeze un model nou și hibrid de colaborare între antreprenorii aflați în risc de excludere socială, ONG-uri și lumea afacerilor: companiile identifică oportunități de antreprenoriat și aceste idei de afaceri sunt realizate de antreprenori împreună cu ONG-uri. Este un model care poate fi de lungă durată și eficient în toată Europa, un instrument de schimbare care poate contribui la combaterea riscului de marginalizare și șomaj. (<https://www.jointventureproject.eu/>)

Astfel vor avea loc sesiuni de instruire pentru 9 beneficiari in risc de excludere sociala, sesiuni ce cuprind informatii cu privire la posibilitatea crearii unei intreprinderi sociale. Sesiunile se vor desfasura pe parcursul lunii octombrie, in principiu 8 h pe saptamana, posibil chiar mai putin.

Apelam la dumneavoastra sa ne spuiți cu beneficiari interesati pe care credeti ca i-ar ajuta aceste informatii si program.

Multumesc și aștept răspunsul dumneavoastra.

Nicoleta Dinu



Profilul antreprenorilor:

- Vârsta: Între 18 și 62 ani
- Nivel educație: Majoritar studii medii și școli profesionale
- Gen: Majoritar femei
- Situație loc de muncă: Majoritar angajați

În total, 15 persoane au fost interesate să participe la procesul de incubare. La scurt timp, profesioniștii din fiecare organizație au realizat mai multe interviuri personale pentru a evalua profilurile potențialilor noi antreprenori. La final, 10 persoane au fost selectate pentru a se alătura programului de incubație.

CSC Danilo Dolci

Apelul pentru instruire a fost pre-lansat în februarie 2022 prin intermediul site-ului web al organizației; lansat pe 5 august 2022 și a rămas disponibil până pe 5 septembrie. Apelul a fost promovat și diseminat prin intermediul site-ului web, al rețelelor de socializare, iar înscrierile s-au făcut prin formularul Google.

Joint Venture - Modulo di candidatura

Sei un adult* in cerca di maggiori ed aggiornate competenze professionali su apertura e gestione d'impresa? Ti interessa il mondo dell'imprenditoria sociale e vuoi saperne di più su come sviluppare la tua idea di impresa ed essere supportato da expert* del settore? Hai già un'idea per la quale ti serve una guida?

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca tre persone che possano partecipare ad una formazione sul tema dell'incubazione d'impresa, sviluppata in collaborazione con il partenariato europeo del progetto Joint Venture, co-finanziato dal programma Erasmus + (Azione Chiave 2: Partenariati Strategici nel settore dell'educazione degli adulti).

Il corso avrà la durata di 48 ore e si svolgerà nel mese di Ottobre, presso il Centro Danilo Dolci – via Roma, 94 - insieme ad expert* dell'imprenditoria ed imprenditoria sociale. Le date verranno comunicate più avanti a chi verrà selezionato.

Il programma del corso sarà articolato in sessioni pratiche e di mentoring per analizzare le idee di business dei o delle partecipanti.

A chi si rivolge?

Si rivolge ad adult* desiderosi di aprire una propria impresa, che abbiano un'idea di business e che vogliano imparare come realizzarla, supportat* da expert* del settore dell'impresa e anche dal mondo del No Profit.

Il corso è gratuito.

Per ulteriori informazioni scrivere a: lisa.avarello@danilodolci.org

Email *

Indirizzo email valido

Questo modulo raccoglie gli indirizzi email. [Modifica impostazioni](#)

Apelul a înregistrat 4 răspunsuri.

Profilul antreprenorilor:

- Vârsta: Majoritar 30-60 ani
- Nivel educație: Majoritar nivel mediu
- Gen: Majoritar bărbați
- Loc de muncă: Majoritar angajați
- Naționalitate: Majoritar nativi

S-a decis ca toți cei patru participanți să se alătore cursului, după o întâlnire pregătitoare pentru a se cunoaște. Ulterior, doi din patru au abandonat din cauza unor probleme personale.



[HOME](#)
[CHI SIAMO](#)
[DANILO DOLCI](#)
[MAIEUTICA RECIPROCA](#)
[PROGETTI](#)
[LA NOSTRA RETE](#)
[CONT](#)

INCUBAZIONE D'IMPRESA: FORMAZIONE PER IMPRENDITORI E IMPRENDITRICI

Ago 5, 2022 | Notizie

Vuoi potenziare le tue competenze professionali su apertura e gestione d'impresa? Ti interessa il mondo dell'imprenditoria sociale e vuoi saperne di più su come sviluppare la tua idea di impresa ed essere supportato da expert* del settore? Hai già un'idea per la quale ti serve una guida?

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca **tre persone** che possano partecipare ad una **formazione sul tema dell'incubazione d'impresa**, sviluppata in collaborazione con il partenariato europeo del progetto Joint Venture, co-finanziato dal programma Erasmus + (Azione Chiave 2: Partenariati Strategici nel settore dell'educazione degli adulti).

Il training si baserà sull'idea di **modello ibrido di impresa** che vedrà realizzare una **collaborazione tra imprenditori, ONG e professionisti aziendali** per la creazione di nuovi business economicamente sostenibili.

Il corso avrà la durata di 48 ore e si svolgerà nel mese di Ottobre, presso il Centro Danilo Dolci – via Roma, 94 – insieme ad expert* dell'imprenditoria ed imprenditoria sociale. Le date specifiche verranno comunicate più avanti a chi verrà selezionato.

Il programma del corso sarà articolato nei seguenti punti che includeranno anche delle sessioni pratiche – oltre che di mentoring – per analizzare

Voluntari, trainerii, mentori & coache

6. Voluntari, trainerii, mentori și coache

VOLUNTARI

De asemenea, organizatorii au lansat o amplă campanie de recrutare de profesioniști din sectorul de afaceri pentru a deveni voluntari în programul de incubație. Principalele sarcini îndeplinite de acești voluntari au fost:

- Un curs de formare săptămânal de 4 ore pentru a oferi abilități și competențe necesare unui antreprenor în devenire
- Mentoring săptămânal pentru a evalua progresul participanților privind planurile lor de business
- Coaching: suport oferit participanților referitor la dezvoltarea personală
- Banca de idei: identificarea oportunităților de business pentru participanți

TRAINERII

Formatorii și-au propus să stabilească o bază de cunoștințe de bază pentru antreprenori cu aspectele esențiale ale antreprenoriatului. Au susținut cursuri comune la care au participat toți antreprenorii din program. Cursurile au avut loc două ore pe săptămână timp de 12 săptămâni în domenii de cunoștințe generale legate de afaceri, cum ar fi strategia de afaceri, finanțe, marketing, printre altele. Antreprenorii au fost învățați de profesioniști din lumea afacerilor, specialiști în fiecare dintre aceste module.

MENTORI

Mentorii au fost cei care au oferit antrepreno-

Rilor sesiuni personalizate și specializate în fiecare subiect abordat. Grupul a avut un mentor.

În această secțiune au învățat cum să își dezvolte modelul de business.

Mentoratul a constat în sesiuni de câte 2 ore săptămânal și a durat 10 săptămâni.

COACHE

Coach-ul a lucrat la nivel personal și individual cu fiecare antreprenor, lucrând asupra sentimentelor persoanei și pregătindu-i pentru câmpul muncii, crescându-le capacitatea de rezistență în muncă. Ei provin din lumea ONG-urilor și sunt specializați în coaching pentru persoanele cu risc de excludere.

Acest lucru a avut loc o oră săptămânal timp de 10 săptămâni în regim de voluntariat.

RECRUTARE

Recrutarea și participarea tuturor profesioniștilor a urmat diferiți pași:

- Lansare apel pentru voluntari
- Întâlniri bilaterale cu fiecare candidat pentru definirea rolului în incubator
- Sesiuni online training pentru mentori și trainerii
- Evenimente networking între voluntari și noii antreprenori
- Întâlniri follow-up

Con Valores Association

ACV a lansat un apel pentru voluntari prin LinkedIn, oferind un link către un formular Google pentru ca aceștia să completeze și să trimită cererea. În plus, ACV are o aplicație deschisă tot anul pe site-ul asociației. De asemenea, au colaborat cu diferite organizații antreprenoriale care s-au alăturat apelului. Mai mult, deoarece ACV a realizat mai multe ediții ale programului de incubație, voluntarii decid să se alătore programului pentru că au participat deja persoane pe care aceștia le cunosc.

EmprenemJunts
3.895 seguidores
1 año • 🌐

5ª edición - Incubadora Con Valores <http://ow.ly/LTiX50Hz84i>

- ✓ Personas que busquen empleo.
- ✓ Profesionales que quieran ser mentores.

🔔 Inscripciones abiertas hasta el 03 de febrero 📅

Incubadora CON VALORES



5ª edición - Incubadora Con Valores - Convocatoria | CEEI Valencia | EmprenemJunts
ceeivalencia.emprenemjunts.es • 1 min de lectura

EmprenemJunts
3.895 seguidores
1 año • 🌐

5ª edición - Incubadora Con Valores <http://ow.ly/LTiX50Hz84i>

- ✓ Personas que busquen empleo.
- ✓ Profesionales que quieran ser mentores.

🔔 Inscripciones abiertas hasta el 03 de febrero 📅

Incubadora CON VALORES



5ª edición - Incubadora Con Valores - Convocatoria | CEEI Valencia | EmprenemJunts
ceeivalencia.emprenemjunts.es • 1 min de lectura

CON VALORES ASOCIACIÓN

Asociación ▾ Programa de Incubación ▾ **Convírtete en Mentor** ▾ Casos de éxito ▾ Eventos ▾ Colabora

SÉ UN MENTOR/A CON VALORES

Impulsa el camino de personas que más lo necesitan. Convírtete en el Mentor/a que hubieras querido tener.

ÚNETE

ENTRE TODOS CONSTRUIMOS EL MUNDO EN EL QUE VIVIMOS

CON VALORES ASOCIACIÓN

🇬🇧 🇪🇸

CON VALORES ASOCIACIÓN

Profesionales CON VALORES -
www.cvalores.org

¡Hola! 🌟 Antes que nada, gracias por llegar hasta aquí, eso significa que eres un/a profesional CON VALORES o por lo menos que quieres serlo 🌟

Supongo que estás aquí porque te gustaría formar parte de Incubadora CON VALORES, la primera incubadora para personas en riesgo de exclusión, apoyada por el mundo empresa. Bien, para ello buscamos a profesionales con experiencia en creación de empresas, en emprendimiento, negocio, etc... Si tú eres uno de ellos, puedes participar de tres maneras diferentes apoyando a l@s emprendedor@s:

1. o bien como profesor
2. o bien como mentor
3. o bien como coach

Nuestro objetivo es construir medios de vida para personas en situaciones complicadas, pero con el apoyo de profesionales como tú. Profesionales CON VALORES que ponen su tiempo y conocimiento en favor de estas personas 🌟❤️

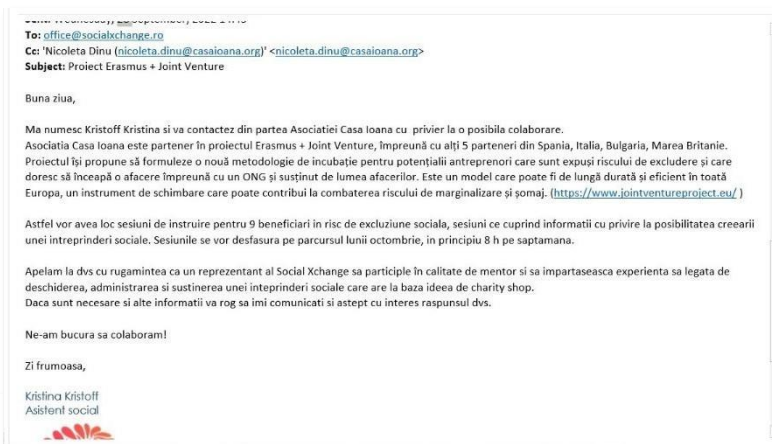
Bien, pues si estas palabras resuenan en ti y te apetece empezar ya, estás en el sitio adecuado!!! Tod@s l@s profesionales de Asociación CON VALORES estamos deseando acogerte en nuestro equipo! Para ello, queremos conocerte un poco mejor. El cuestionario tardará unos 10 minutos en completarlo. ¿Estás list@? 🌟

Asociația Casa Ioana

La începutul lunii februarie, Casa Ioana a lansat un apel pentru voluntari (care a urmat în septembrie) prin intermediul rețelei noastre de profesioniști în afaceri. Acești profesioniști au fost implicați în activitatea noastră de-a lungul timpului și prin intermediul acestora am avut multe oportunități pentru ca beneficiarii noștri să fie instruiți la locurile lor de muncă și ulterior angajați fie în companiile lor, fie pe piața generală a muncii.

Contactul a fost făcut direct, inițial prin apeluri telefonice în care s-a explicat ideea principală a Proiectului Joint Venture și modul în care va fi derulat programul de incubație, urmate de întâlniri acolo unde a fost necesar și e-mailuri.

Profesioniștii în afaceri au fost recrutați din rețeaua noastră de profesioniști. Aceștia au inclus profesioniști din companii internaționale cu o mare experiență pe teme abordate în programul de incubație și antreprenoriat. Exemple de astfel de companii contactate sunt Oracle, Johnson and Johnson, Affinity Transport Solutions și alți profesioniști din domeniul antreprenoriatului social.



Kristina Kristoff
RE: propunere voluntariat Casa Ioana
Mariana Nastase
ou forwarded this message on 08-Feb-23 12:42.



Profilul voluntarilor:

- **Traineri:** Profesioniști din lumea afacerilor, care lucrează în companii internaționale și familiarizați cu subiectele din programul de formare. De asemenea, li s-a cerut să aibă cunoștințe despre Metodologiile Agile și să demonstreze expertiză în tema predată în sesiunea lor de formare.
- **Mentori:** Profesioniști cu experiență dovedită în antreprenoriat, mulți dintre aceștia derulând propriile afaceri. Nu a fost necesar să fie specializați pe un subiect specific.
- **Coache:** Coache profesioniști.

CSC Danilo Dolci

CSC Danilo Dolci a format echipa contactând profesioniști din rețeaua largă pe care a construit-o organizația. Au fost consultate Resurse Umane și a fost ales un mentor profesionist, un expert pe tema, dar și parte a altor secții ale organizației non-profit din Palermo. Prin el, lumea ONG-urilor a fost conectată la trainer și a devenit un subiect de reflecție în cadrul întâlnirilor.

Profilul mentorului a fost un profesionist cu experiență dovedită în antreprenariat și în domeniul non-profit. A fost unul dintre fondatorii Moltivolti, una dintre cele mai importante întreprinderi sociale ale orașului, derulând numeroase proiecte sociale.



Sesiuni Training

7. Sesiuni Training

SESIUNI TRAINING		
Sesiune număr	Conținut	Descriere
Sesiune 1	Inovație management	Explicarea operațiunii și a pașilor care trebuie urmați în timpul incubatorului. Structura săptămânală a orelor de dedicare și introducere în metodologia de lucru dezvoltată (Lean Start-up).
Sesiune 2	Analiza piață	Participanții vor identifica cel puțin patru domenii, legate de afacerea sau întreprinderea socială aleasă, pentru a efectua cercetări detaliate în timpul analizei de piață. Participanții vor ști cum să scrie o propunere de valoare (VP) și să fie capabili să identifice diferența dintre un punct unic de vânzare (USP) și o propunere de valoare.
Sesiune 3	Model Business	Lectorul explică importanța creării și menținerii la zi a modelului de afaceri al unei companii. În plus, participanții vor putea cunoaște instrumentul Business Model Canvas care le permite să aibă o reprezentare vizuală a unui model de afaceri, evidențiind toți factorii strategici cheie. Cu alte cuvinte, este o prezentare generală, holistică și completă a funcționării companiei, clienților, fluxurilor de venituri și multe altele.
Sesiune 4	Vânzări	Participanții vor ști ce este o valoare de vânzări și vor putea identifica 4. Participanții vor ști diferența dintre valorile de vânzări și KPI. Participanții vor ști ce este un instrument CRM și cum să îl utilizeze.
Sesiune 5	Venituri	Participanții vor putea identifica Business Model Canvas și modul în care secțiunea 9 - Venituri; îi va ajuta să identifice fluxurile de venituri pentru întreprinderea lor socială. Participanții vor putea identifica cel puțin 5 fluxuri diferite de venituri din 4 sectoare.
Sesiune 6	HR	O sesiune de training cu privire la elementele cheie ale resurselor umane, axată în special pe [dreptul muncii], procesul de recrutare și angajare (consultarea noilor tendințe și a evoluției candidaților în timp, identificarea obiectivelor unui interviu de angajare, oferirea de sfaturi utile despre îmbarcarea noilor angajați etc.) Instruirea va acoperi, de asemenea, branding-ul angajatorului (subliniind importanța rețelelor de social media), instruirea angajaților, dezvoltarea angajaților și implicarea angajaților (prezentând tactici și politici FI în domeniu).

Sesiune 7	Financiar	Lectorul explică importanța înțelegerii finanțelor într-o companie. În plus, participanții vor putea cunoaște principalele concepte financiare dintr-o afacere și vor avea capacitatea de a lua decizii bazate pe valori. Ulterior, participanții sunt împărțiți în grupuri și sunt rugați să analizeze diferite concepte financiare, legate de un sold și/sau un cont de profit și pierdere (cel pe care îl vor decide). La sfârșitul lecției se trag concluziile.
Sesiune 8	Start-up Administrare	Participanții vor putea identifica 7 instrumente cheie de administrare necesare pentru a rula cu succes întreprinderea socială. Prin cercetare, participanții vor identifica platformele de social media care se aliniază cu întreprinderea lor socială. Participanții vor înțelege necesitatea cuvintelor la modă în Optimizarea pentru motoarele de căutare.
Sesiune 9	Marketing	Lectorul explică importanța marketingului în strategia de afaceri a oricărei companii. În plus, participanții vor putea cunoaște diferitele tipuri de acțiuni de marketing digital, cum să le implementeze și să le măsoare. Ulterior, participanții sunt împărțiți în grupuri și sunt rugați să creeze o mică strategie de marketing pentru un anumit obiectiv de afaceri (cel pe care îl vor decide ei). La sfârșitul lecției se trag concluziile.
Sesiune 10	Branding	Participanții își vor dezvolta propriul logo. Participanții vor înțelege diferitele structuri ale site-ului web și vor identifica ce tip va complementa întreprinderea sau afacerea lor socială.
Sesiune 11	Pitch	Lectorul explică importanța pachetului de prezentare în strategia de comunicare a oricărei companii. În plus, participanții vor cunoaște diferitele elemente care ar trebui luate în considerare în pitch-deck și cum să le folosească cu diferite audiențe. Partea teoretică urmează un caz de afaceri real, (Airbnb), ca exemplu. Ulterior, participanții sunt împărțiți în grupuri și li se cere să creeze un pitch deck pentru un anumit obiectiv de afaceri (cel pe care îl vor decide ei). În plus, ei ar trebui să dezvolte o prezentare orală în care să explice diferitele elemente. La sfârșitul lecției se trag concluziile.
Sesiune 12	Legal	Participanții vor putea să numească diferite tipuri de aranjamente juridice comerciale în Regatul Unit și/sau UE. Participanții vor putea identifica elementele esențiale care trebuie incluse într-un acord de parteneriat. Participanții își vor elabora propriul acord de parteneriat.

Con Valores Association

Sesiuni Training în Spania:



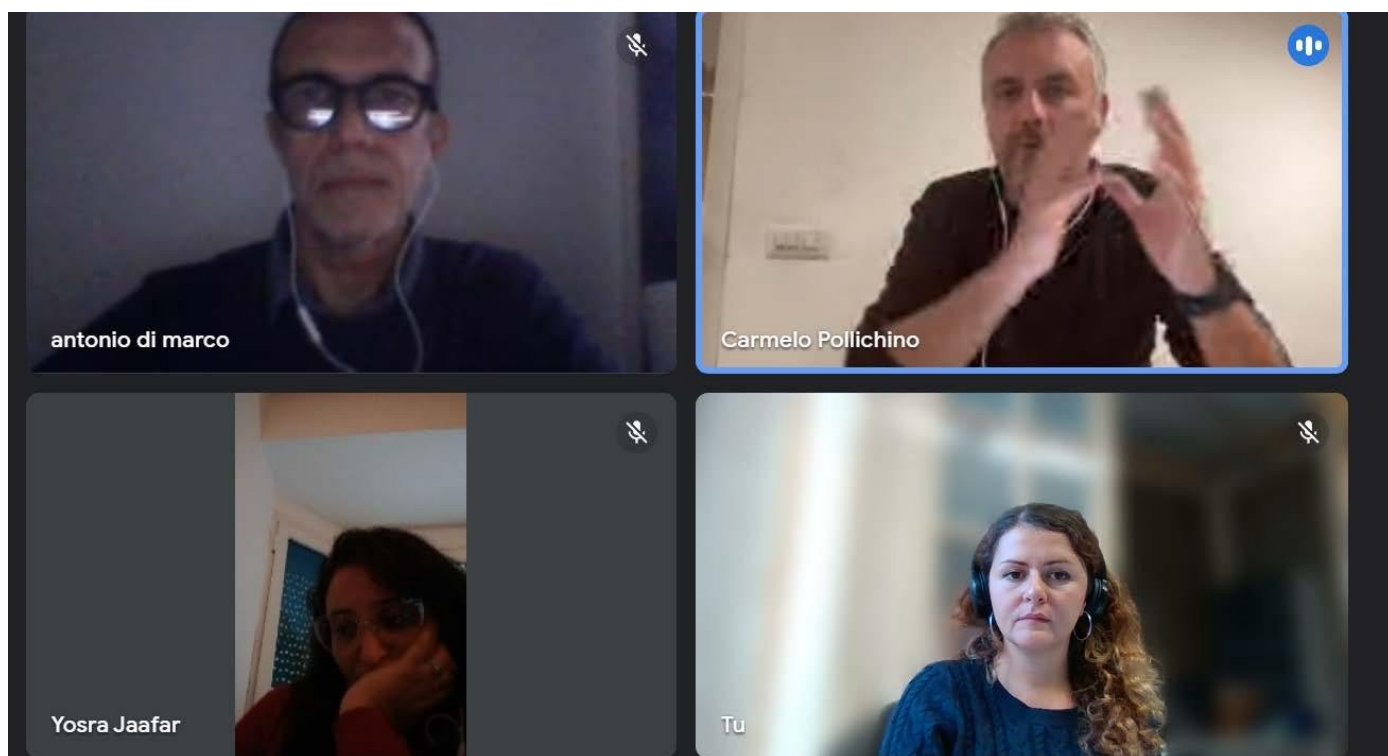
Asociația Casa Ioana

Sesiuni training în România:



CSC Danilo Dolci

Sesiuni training în Italia:



Mentoring și coaching

8. Mentoring și coaching

MENTORING

Organizatorii programului de incubatoare ajută la preselecția mentorilor. Din acest motiv, chestionarele sunt folosite pentru a culege informații despre profilurile candidaților noștri. Întrebări privind domeniul lor de expertiză în sectorul de afaceri, cunoștințele pe care le pot preda antreprenorilor, abilitățile necesare pentru antreprenariat, dacă au experiență anterioară de mentorat, ce îi inspiră să se implice în program și alte subiecte sunt tratate în chestionare.

După ce toate cererile au fost examinate, acestea sunt comparate cu toate datele despre participanții la programul de incubație și sunt aleși cei ale căror profiluri se potrivesc cel mai bine cu programul vizat, urmând procedura prezentată în secțiunea 6.

Mentorii vor mentora antreprenorii timp de

două ore pe durata a 10 săptămâni, existând câte un mentor pentru fiecare proiect social.

Antreprenorii vor fi învățați tot ce trebuie să știe pentru a-și implementa modelul de afaceri specific, iar pentru a realiza acest lucru, ei vor evalua în fiecare săptămână cel mai bun model de afaceri al fiecărui antreprenor și îl vor pune la încercare pentru a-i asigura viabilitatea.

Instrumentele, materialele și procesele utilizate în mentorat:

Mentoratul urmează întotdeauna abordări agile, ce au loc concomitent cu instruirea și implică dezvoltarea pânzei modelului de afaceri (vezi imaginea de mai jos). Această abordare este prezentată în ziua 1 și utilizată pentru restul mentoratului.

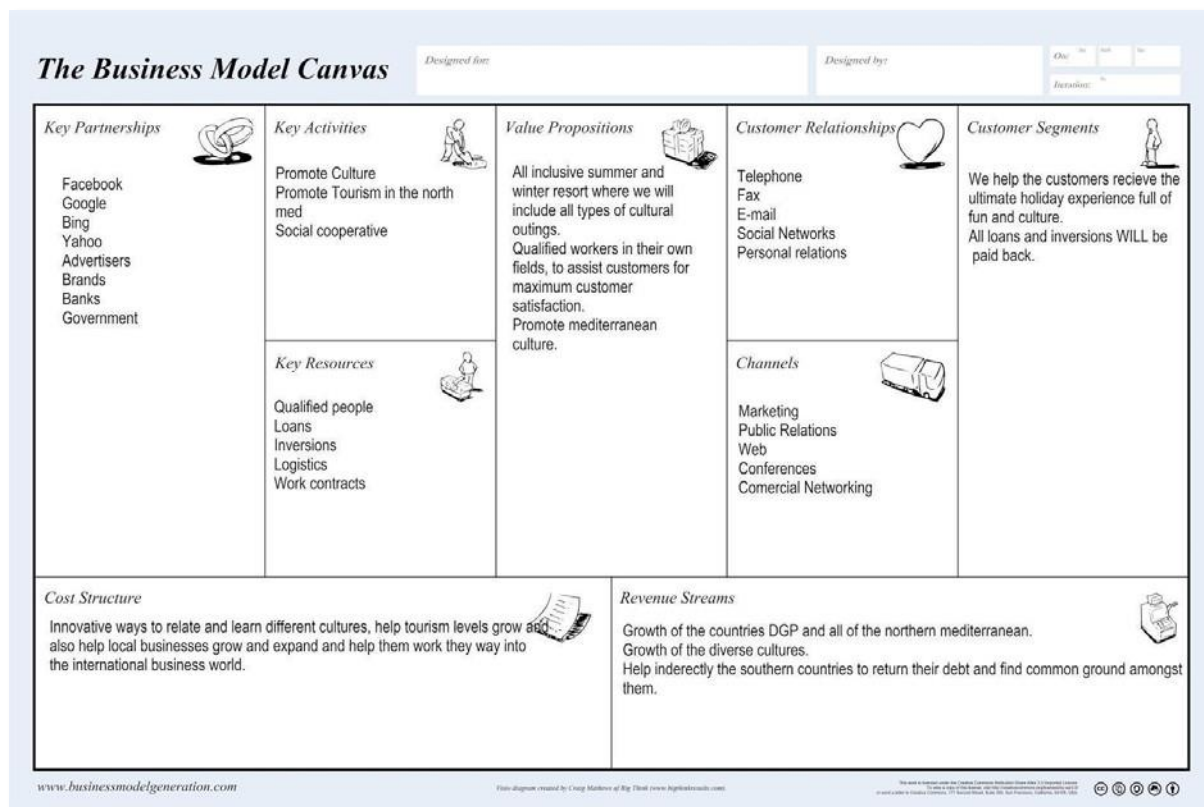


Figura 1 : Business model canvas

Mentorul lucrează cu antreprenorii în sesiunile ulterioare, pe măsură ce aceștia completează fiecare componentă a pânzei modelului de afaceri cu scopul de a construi modelul de afaceri care va fi creat odată ce șablonul este completat. În esență, scopul este de a documenta în acest șablon modul în care proprietarul afacerii plănuiește să-și implementeze ideea de afaceri.

Propunerea de valoare și segmentul de clienți sunt cele două componente ale modelului de afaceri care primesc cea mai mare atenție deoarece au nevoie de cel mai mare efort și timp pentru a se dezvolta.

În mod normal, cheltuielile și veniturile sunt

ultimele lucruri ce necesită a fi finalizate.

Metoda de validare a ideii este definită pe toată perioada de mentorat, deoarece antreprenorul și clientul o vor face într-o varietate de moduri în funcție de segmentul de clienți. De exemplu, unii proprietari de afaceri ar vizita fizic o companie pentru a-și testa propunerea, în timp ce alții vor trimite e-mailuri cu chestionare etc.

În funcție de înțelegerea antreprenorului specific, mentorul poate utiliza un instrument digital mai sofisticat, cum ar fi Discord pentru tot acest proces sau Google Forms, dacă antreprenorul trebuie să valideze prin chestionare.



COACHING

Pe parcursul celor 10 săptămâni de incubație, coaching-ul este oferit timp de o oră săptămânal. Îi ajută pe antreprenori să-și dezvolte rezistența la orice potențial „nu” pe care l-ar putea întâlni la locul de muncă atunci când își desfășoară activitățile antreprenoriale. O componentă crucială a programului de incubator implică antreprenorul să lucreze la nivel personal pentru a descoperi puterea și impulsul de a persevera, chiar dacă începerea unei afaceri este inițial o provocare.

Prin chestionare distribuite ONG-urilor participante se aleg antrenorii. Întrebările le examinează fundalul, specializarea, cunoștințele antreprenoriale și motivația de participare. În urma unei evaluări bazate pe programe și nevoile antreprenorilor, vor fi aleși de către organizație folosind procedurile prezentate în Secțiunea 6.

Proiecte incubate și alte rezultate

9. Proiecte incubate și alte rezultate

Business model 1		Hongares, Spania
Descriere	Imobiliare concepute pentru a ajuta migranții să-și găsească o casă nouă. Conectează migranții cu proprietarii pentru a manageria procesul de închiriere, soluționând problema persoanelor care ajung într-o țară nouă și cu resurse limitate de a găsi să închirieze un apartament.	
Comentarii	Aceasta provine dintr-un experiment de incubație anterior și odată ce modelul de afaceri a fost creat și validat, această ediție își propune să construiască un model pentru intrarea de oameni noi în proiect. Am incubat doi oameni și am creat acel model de intrare, cu pași și obiective în fiecare fază. Persoana necesară în această organizație era cineva care să caute case disponibile pentru închiriere. În ultima fază însă, o persoană a găsit o oportunitate de muncă în altă parte și a decis să nu se alăture ONG-ului. Celălalt participant a fost nevoit să părăsească programul de incubație din cauza problemelor de sănătate.	
Business model 2		CODIFIVA, Spania
Descriere	La Coordinadora de Personas con Diversidad Funcional Física de la Comunitat Valenciana (CODIFIVA) este o asociație privată, non-profit. De la înființare, are o lungă istorie în furnizarea de servicii specializate și gestionarea resurselor publice și private: locuințe protejate, centre de zi și centre rezidențiale.	
Comentarii	CODIFIVA avea nevoie de cineva calificat în design interior pentru a facilita accesibilitatea persoanelor cu mobilitate redusă. Au făcut o analiză de piață, examinând nevoile și apoi validând ideea. În această fază și-au dat seama că pentru a face adaptările de mobilitate în locuințe a fost necesar să se ceară o subvenție de la administrația publică. Prin urmare, a apărut un alt profil care nu era prezent în ONG: cel al unui manager de grant. Au fost cinci persoane implicate în acest model de afaceri și doar patru au finalizat programul de incubație. Cu toate acestea, acest model de afaceri a fost lăsat în faza de analiză, iar cei patru antreprenori au decis să dezvolte o altă idee.	

Business model 3	Aceite Solidario, Spania
Descriere	Aceite Solidario este o organizație non-profit dedicată colectării de ulei în Spania în scopuri sociale. Ei colectează ulei uzat din baruri, restaurante, școli, spitale și case. Banii obținuți din valorificarea deșeurilor sunt folosiți pentru realizarea programelor de acțiune socială.
Comentarii	Aceite Solidario avea nevoie de o persoană care să se ocupe de găsirea unor unități unde să poată fi colectat uleiul, precum și de un colector al produsului din aceste unități. Oamenii incubați erau doi bărbați. Unul avea deficiențe de vedere, așa că mentorul său respectiv l-a ajutat prin ONCE (un alt ONG responsabil cu ajutorul persoanelor cu vedere redusă sau orbire). Cealaltă persoană nu avea permis de conducere, astfel că nu a putut îndeplini sarcina pe care trebuia să o facă. În plus, în timpul procesului de incubație, au apărut și alte îndoeli cu privire la modul de implicare a antreprenorului în ONG: ca voluntar, să-l instruiască sau să-l angajeze direct.

Business model 1	Magazin caritate, România
Descriere	Social Xchange este un magazin caritabil de mare succes în București. Conceptul a pornit de la dorința de a colecta în mod transparent și eficient donații materiale de la persoane și organizații, la un punct de colectare cunoscut de întreaga comunitate și urmând proceduri clare. Donațiile au fost primite pe tot parcursul anului și apoi au fost distribuite persoanelor aflate în nevoie, oferindu-le posibilitatea de a alege produsele în funcție de nevoile lor. Modelul a fost ales pentru că este un concept unic care trebuie replicat mai mult în zona Bucureștiului, întrucât există o cerere identificată din partea unui număr mare de persoane interesate să cumpere haine bune de calitate second hand la un preț foarte mic.
Comentarii	Acest exemplu a fost ales de una dintre persoanele incubate în proiect, fiind considerat o modalitate mai ușoară de a înființa o întreprindere de afaceri fără a fi nevoie de a folosi multe resurse pentru pornirea acesteia. Conceptul a fost conturat și a progresat în mai multe etape ale programului de formare. Cu toate acestea, unele aspecte legale și administrarea start-up-ului au cauzat unele probleme cu înțelegerea birocrăției implicate în proces. Din nefericire, ideea de întreprindere nu a progresat la bun sfârșit, deoarece persoana incubată a părăsit proiectul pentru a profita de o oportunitate de angajare în afara Bucureștiului.

Business model 2	Firmă curățenie, România
Descriere	Ateliere fără Frontiere este o organizație românească non-profit, înființată în 2008, pentru a promova integrarea socială, profesională și civică a persoanelor vulnerabile, excluse și marginalizate. Ateliere Fără Frontiere a creat 3 întreprinderi de incluziune socială prin activitate economică - educlick (o platformă prin care computerele uzate sunt recondiționate pentru a redeveni computere utile și unde pot fi folosite pentru educația digitală în școli, ONG-uri și instituții care lucrează cu comunitățile defavorizate); remesh (transformarea materialelor publicitare de exterior în produse utile) și bio& co farm (furnizarea de legume organice spre vânzare). Ei au menționat și dezvoltarea serviciilor de curățenie, deoarece cererea pentru aceste servicii este destul de mare în București, lucru pe care și-au dorit să-l exploateze în viitorul apropiat.
Comentarii	Acesta a fost un alt exemplu ales de unul dintre persoanele incubate din proiect. Din nou, conceptul a fost schițat și urmărit, dar, din păcate, găsirea finanțării pentru startup s-a dovedit prea dificilă în perioada de timp a acestui proiect Erasmus+.

Business model 3	Brutărie artizanală, România
Descriere	CONCORDIA este un proiect de economie socială început în 2011 de CONCORDIA Development, filiala economică a Organizației Umanitare CONCORDIA. Profiturile obținute sunt folosite pentru a sprijini tinerii din medii defavorizate și pentru a le oferi un trai independent. Ei instruiesc oameni la locul lor de muncă din brutărie pentru a le oferi indivizilor experiență, astfel încât să poată merge mai departe spre a găsi locuri de muncă similare pe piața muncii. A avea mai multe persoane instruite în acest domeniu este solicitat din cauza tendinței de creștere a produselor de panificație locale și artizanale, considerate o opțiune mai sănătoasă.
Comentarii	Acesta a fost al treilea exemplu ales de unul dintre persoanele incubate. Întreprinderea a progresat mai lent, deoarece existau multe aspecte ale ideii de afaceri care necesitau mai multă muncă pentru a rezolva mai multe provocări în domeniile calendarului, finanțării și logisticii. Se speră că aceste provocări pot fi îndeplinite, dar necesită mai mult timp decât a permis acest proiect.

Business model 1	Restart refugiați - Italia
Descriere	Idea presupune furnizarea unui incubator pentru refugiați talentați care doresc să pornească propria afacere sau să fie proprii angajați. Produsul afacerii este: 1. pentru refugiați: crearea de echipe, generarea de idei, validarea programului de incubare și a proiectelor, acces la finanțare, suport de marketing pentru start-up; 2. pentru corporații și SMEs: instruire pentru angajații imigranți, incubarea refugiaților talentați și incubarea proiectelor gestionate de refugiați. Ideea principală inovatoare este de a face acest lucru printr-o educație antreprenorială inovatoare, care să respecte și să pună în valoare fondulul persoanelor implicate.
Comentarii	Proiectul a primit atenția unui important incubator de start-up din Italia și în prezent caută fonduri de la investitori.

Business model 2	Centru limbi străine - Italia/Tunisia
Descriere	Ideea este de a oferi 1- Sesiuni coaching și training pentru studenții tunisieni din Italia; 2- Servicii pentru studenții tunisieni din Italia. Ideea principală de afaceri este de a permite studenților să studieze și să fie sprijiniți atât online, cât și față în față. Ideea a cunoscut multe schimbări pe parcursul cursului, iar participantul a declarat că datorită mentoratului are acum o idee mai clară. Ideea s-a născut din experiența de viață a participantului, care a trăit în Italia și Tunisia și a văzut că golul din piață trebuie acoperit.
Comentarii	Timpul pentru dezvoltarea deplină a ideii nu a fost suficient, deși participanții au fost motivați să continue dezvoltarea proiectului.



Comunicare și diseminare

Au fost desfășurate diverse activități în cadrul programului de comunicare și diseminare.

10. Comunicare și diseminare

Au fost desfășurate diverse activități în cadrul programului de comunicare și diseminare.

La începutul și la sfârșitul programului de incubare Joint Venture, au avut loc mai multe activități. Primul dintre aceste evenimente a avut loc la începutul programului și a inclus o prezentare a programului de incubație, o privire asupra antreprenorilor pe care urma să îi sprijinim, o discuție cu experți din diverse specialități de afaceri și o întâlnire cu ONG-uri. Evenimentul final al programului a oferit o imagine de ansamblu asupra acestuia, a modului în care a crescut și s-a schimbat pe parcursul implementării, experții care au participat, caracteristicile antreprenorilor și modelele de afaceri pe care le-au adoptat, rezultatele programului și sentimentul de comunitate care a fost încurajat.

Fiecare dintre aceste adunări a fost o intersecție remarcabilă a lumii sociale și profesionale. Ambele au fost interesate de proiect, iar întâlnirile le-au oferit o șansă de a interacționa între ele.

Planificarea a fost realizată pe social media (LinkedIn, YouTube, Instagram și Facebook), dar și prin buletine informative, în care au fost împărtășite activitățile tuturor participanților la program—antreprenori, mentori, antrenori, traineri. Anterior, a fost făcută o cartografiere a persoanelor interesate de programul de incubație în lumea socială și de afaceri, astfel încât să ne putem urmări și să oferim comentarii la postări și articole. Acestea au fost folosite ca difuzor pentru a amplifica eforturile noastre și efectele sociale și emoționale pe care le-au avut asupra fiecărui participant la program.

Planul de comunicare a fost structurat folosind următorii pași:

- Apeluri pentru voluntariat: comunicare orientate către ONG-uri, companii și profesioniști din sectorul de afaceri pentru a-I implica în proiect (ca traineri, mentori, coache)
- Apel pentru participanți: comunicare cu scopul de a ajunge la persoanele în risc de excluziune spre a le informa despre oportunitate
- Evenimente de informare: comunicare spre a informa persoanele despre evenimente online care să explice procesul de incubație
- Evenimente networking: comunicare despre activitățile interne organizate pentru a favoriza crearea de rețele între diferitele persoane implicate în acest proces
- Video prezentând procesul: prezentarea procesului de incubație
- Interviuri cu noii antreprenori: prezentarea noilor antreprenori
- Interviuri cu voluntari (traineri, mentori, coache...): prezentarea voluntarilor și experiența ca trainer sau mentor
- Prezentarea rezultatelor la nivel local și european; prezentarea principalelor rezultate

În concluzie, videoclipurile antreprenorilor discutând despre propriile experiențe în program, interesele lor, modelul de afaceri, rezultatele obținute, activitățile de grup pe

care le-au realizat, etc. au dominat postările pe social media. Puteți afla mai mult despre munca și efectele voluntarilor, profesorilor și mentorilor urmărind videoclipurile lor.

Diseminarea inițiativelor legate de Incubatorul Entităților Colaboratoare ale Programului, publicarea de informații despre antreprenoriat, situația socială globală, semnificația realizării Obiectivelor de Dezvoltare Durabilă stabilite și alte conținuturi care pot prezenta interes legate de Programul de Incubare. Alte postări de interes.

În concluzie, videoclipurile antreprenorilor care discută despre experiențele lor în programul de incubare, interesele lor, modelul lor de afaceri, rezultatele obținute, activitățile de grup realizate,

etc. au dominat postările din social media. Puteți afla mai multe informații, urmărind videoclipurile lor.

Diseminarea inițiativelor legate de Incubatorul Entităților Colaboratoare ale Programului, publicarea de informații despre antreprenoriat, situația socială globală, semnificația realizării Obiectivelor de Dezvoltare Durabilă stabilite, precum și alte conținuturi care pot prezenta interes legate de Programul de Incubare au fost alte postări care au prezentat interes.

Regăsiți aici un video despre programul de incubare în Spania de ACV:

https://www.youtube.com/watch?v=GErigBHh7b0&ab_channel=IncubadoraCONVALORES



Asociația Casa Ioana

Una dintre primele activități înainte ca Asociația Casa Ioana să demareze programul de incubație a fost aceea de a avea discuții cu profesioniștii ONG-urilor care urmau să se implice în program. Aceasta a fost urmată de apeluri telefonice directe și întâlniri, acolo unde a fost cazul, pentru a avea o bună imagine generală a principalelor activități care trebuie implementate. În plus, a oferit asociației posibilitatea de a disemina informațiile către cei interesați să participe ca antreprenori la Proiectul Joint Venture.

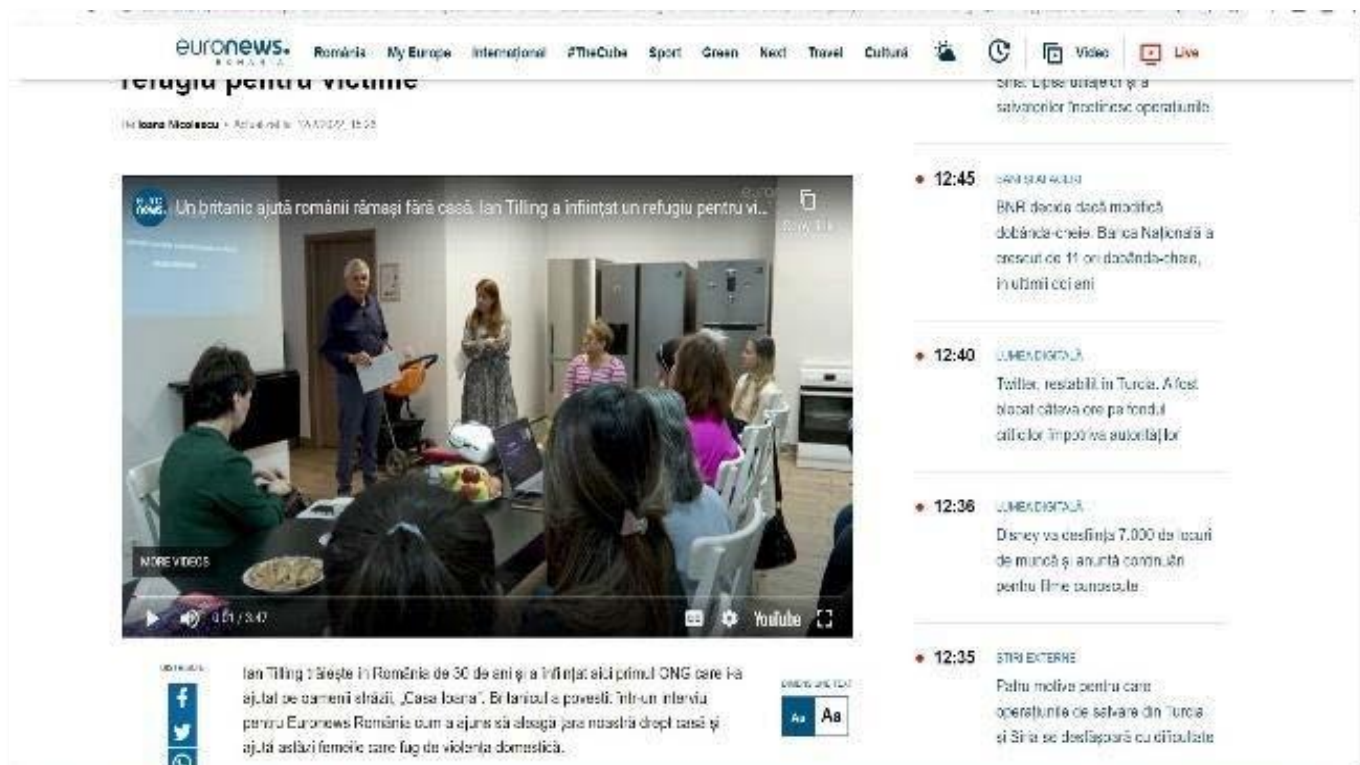
În plus, Casa Ioana a purtat discuții directe, urmate de apeluri telefonice cu profesioniștii din mediul business identificați ca fiind potriviți să livreze informațiile potențialilor antreprenori, antreprenori și mentori. La scurt timp după încheierea programului, Casa Ioana a organizat o întâlnire informală pentru a aduna informații și feedback despre modul în care programul a fost perceput de către antreprenori, profesioniști în afaceri și mentori/coach. Casa Ioana și-a organizat cu succes evenimentul multiplier cu o bună participare a publicului și interes pentru scopurile și obiectivele Joint Venture.

Casa Ioana a întreprins cercetări de birou pentru a identifica persoane din organizații din sectorul public și privat, întreprinderi, precum și alte persoane care ar fi fost în mod rezonabil interesate de sfera de aplicare a proiectului Joint Venture. Participanții au oferit feedback pozitiv cu privire la organizarea și conținutul Evenimentului Multiplier. În special, sesiunile de întrebări și răspunsuri au fost considerate foarte utile, deoarece participanții au putut afla mai multe despre anumite subiecte, iar discuția deschisă și crearea de rețele au încurajat implicarea cu toți participanții.

Diseminarea evenimentului multiplier al Asociației Casa Ioana și rezultatele acestuia au fost distribuite pe platformele de socializare ale asociației și pe Euro News România.

Este important de menționat că Asociația Casa Ioana a făcut mai multe postări pe canalele sale de socializare (Facebook și LinkedIn) pentru a împărtăși modul în care a decurs de-a lungul timpului programul de incubație, mai ales în timpul sesiunilor de training/mentorat.

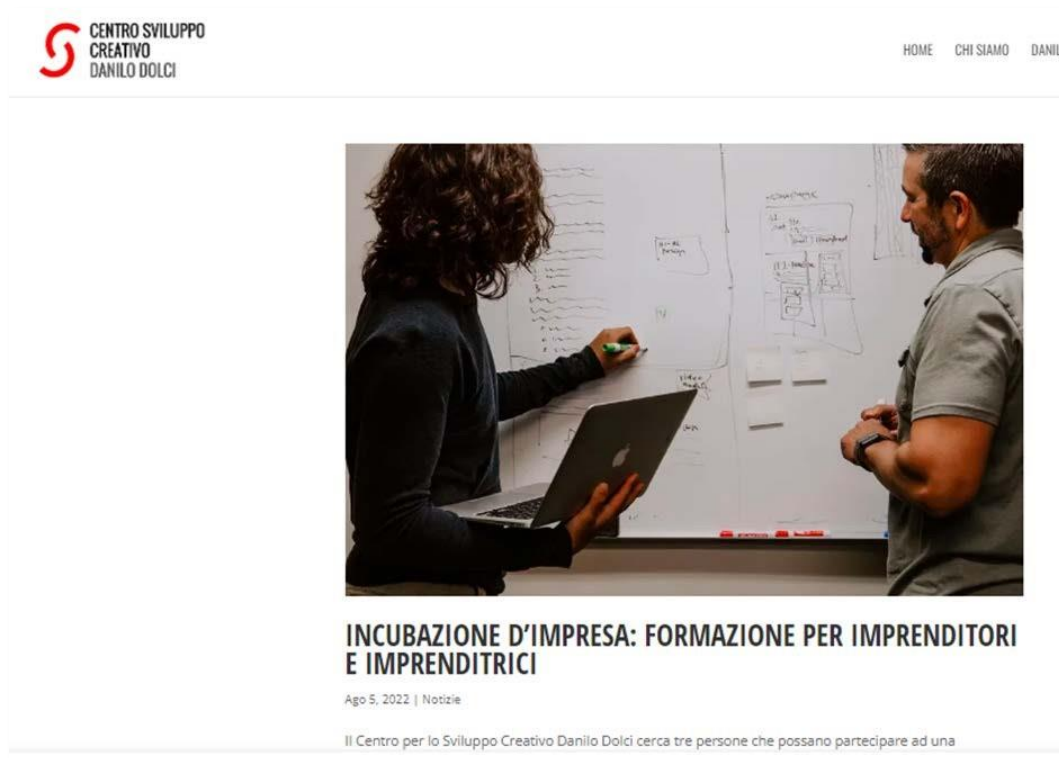




CSC Danilo Dolci

CSC Danilo Dolci a diseminat și a discutat pe scară largă proiectul cu experți din domeniul antreprenoriatului. Proiectul a fost explicat și altor organizații, propunând posibilitatea pregătirii viitoare personalului care ar putea fi interesat.

Diseminarea a luat forma de postări și articole pe site-ul web și rețelele sociale ale organizației, create pentru a promova formarea JV (Facebook, LinkedIn, Twitter și Instagram).





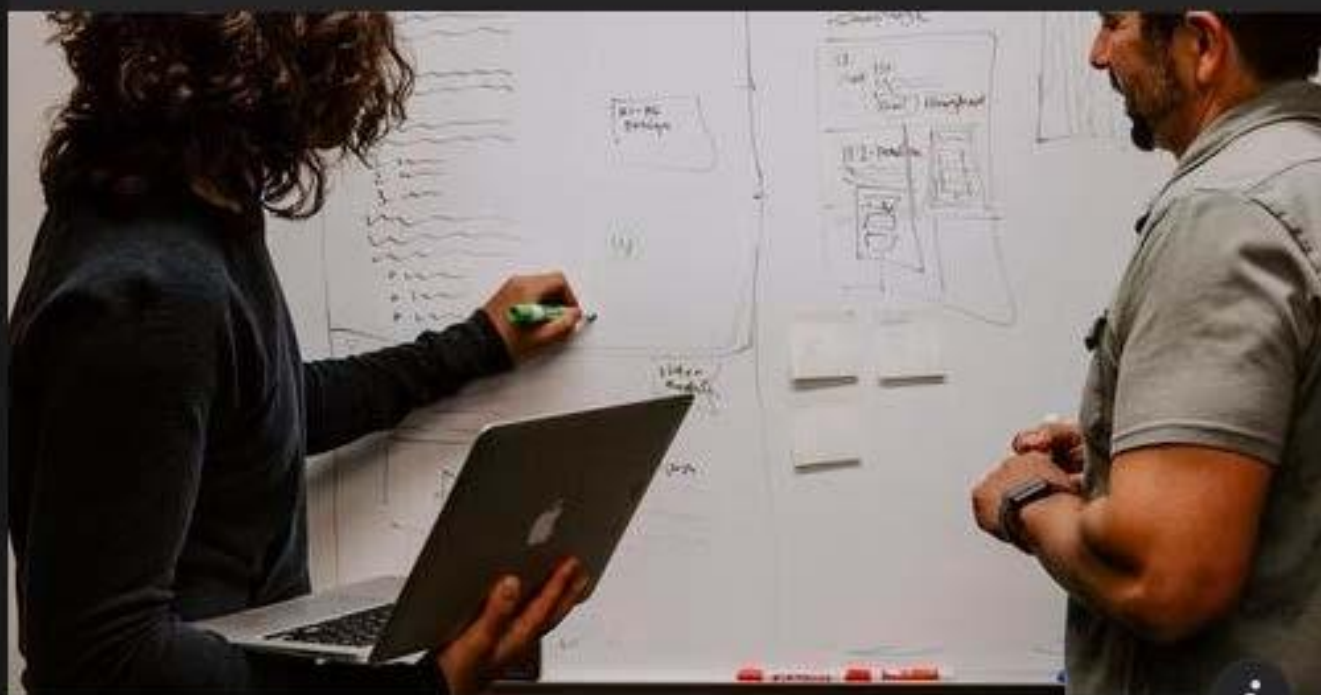
Centro per lo sviluppo creativo Danilo Dolci

5 agosto 2022 · 🌐



Vuoi potenziare le tue competenze professionali su apertura e gestione d'impresa?

Ultimi posti disponibili per questa #formazione sull'incubazione d'impresa.



DANILODOLCI.ORG

Incubazione d'impresa: Formazione per imprenditori e imprenditrici



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



Monitorizarea procesului de învățare

This section is an impact assessment and evaluation report of the three training sessions organised for the project. The goal of this report is to ensure that the objectives are reached according to the JOINT VENTURE project plan.

11. Monitorizarea și evaluarea procesului de învățare a mediului de afaceri

Introducere

Obiectivul acestei sarcini este de a evalua valoarea actuală și potențială creată de Joint Venture. Cadrul de evaluare se adresează antreprenorilor sociali și potențialilor antreprenori sociali. Monitorizează îndeaproape aspectele cruciale ale dezvoltării lor pentru a înțelege cum i-a ajutat implicarea lor în proiect.

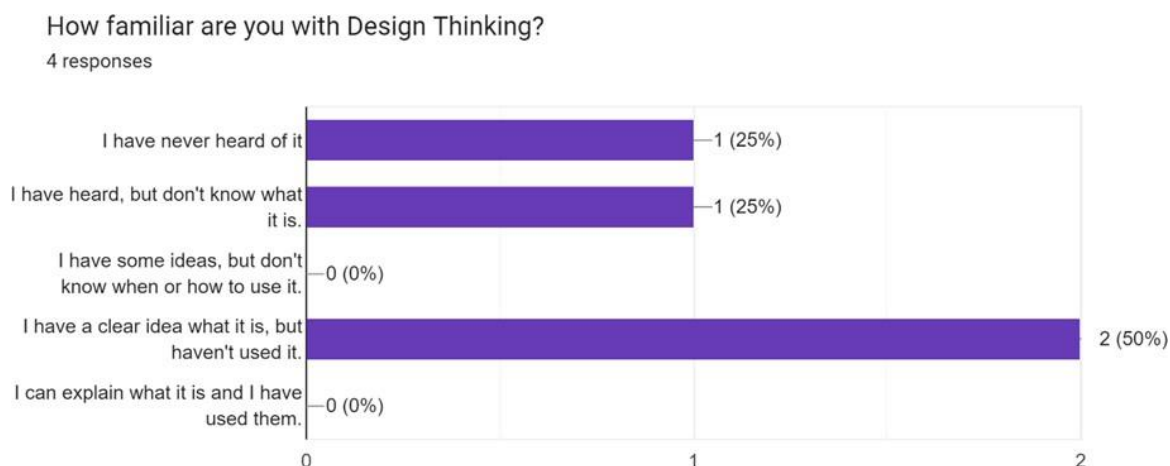
Partenerii au decis să utilizeze o evaluare bazată pe chestionar. Au fost pregătite trei tipuri de anchete: pre-evaluare, feedback rapid în timpul programului de incubare și evaluarea finală a impactului.

Evaluare

Au fost pregătite trei tipuri de sondaje: pre-evaluare, feedback rapid în timpul programului de incubare și evaluarea finală a impactului. Evaluarea a fost utilizată cu toți participanții de către cei trei dintre partenerii responsabili cu implementarea programului de incubare: ACV, Danilo Dolci și Casa Ioana. Au fost primite răspunsuri pentru chestionarul de pre-evaluare și chestionarul de impact final.

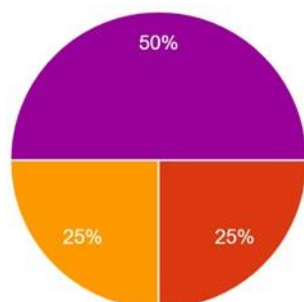
Chestionar pre-evaluare

Chestionarul de pre-evaluare a avut ca scop evaluarea cunoștințelor inițiale ale participanților la programul de incubare. Evaluarea a fost folosită de formatori și parteneri pentru a ajusta programul de incubare în funcție de nevoile și nivelul de cunoștințe ale participanților.



How familiar are you with Canvas for creating business models?

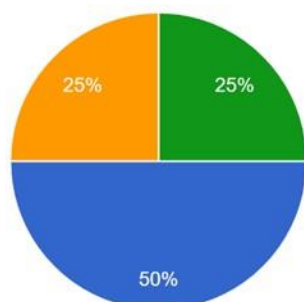
4 responses



- I have never heard of it
- I have heard of it, but don't know what it is.
- I have some idea of what it is, but it's not very clear.
- I know what it is and could explain what it's used for.
- I know what it is and when to use it.

Do you have basic knowledge of pricing?

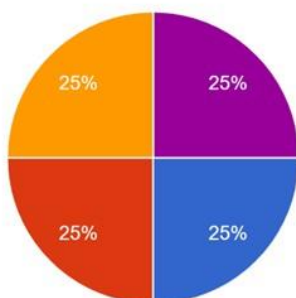
4 responses



- Yes, I have done it before.
- Yes, I have heard, but never used it.
- No, but I can learn
- No, I have never heard of it.

How familiar are you with budgeting for start-ups?

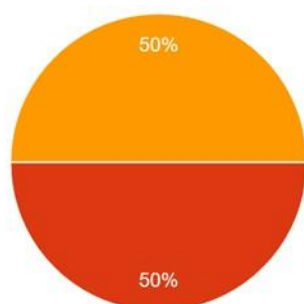
4 responses



- I have never heard of it
- I have heard, but never done it.
- I have some idea, but don't know when or how to use it.
- I have a clear idea what it is, but haven't done it.
- I can explain what it is and I have done it.

How comfortable are you with working with digital marketing tools?

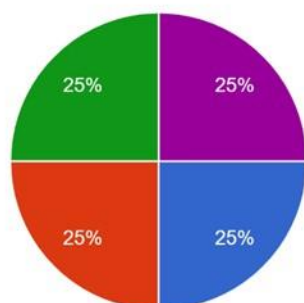
4 responses



- I have worked with these tools, but I don't find it interesting
- I have worked with these tools and I find it interesting
- I have never worked with these tools, but I can learn
- I have never heard of these tools and I'm not interested to learn

How familiar are you with preparing presentations/pitch deck?

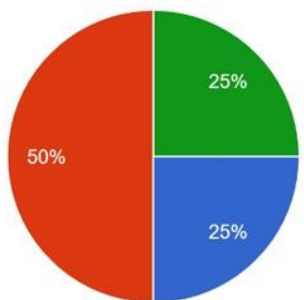
4 responses



- I have never heard of it
- I have heard, but never done it.
- I have some idea, but don't know when or how to use it.
- I have a clear idea what it is, but haven't done it.
- I can explain what it is and I have done it.

How familiar are you with tools for company administration?

4 responses



- I have never heard about this tools
- I have heard of them, but never used them.
- I have some idea, but don't know when or how to use them.
- I have a clear idea what they are, but haven't used them.
- I can explain what they are and I had to use them.

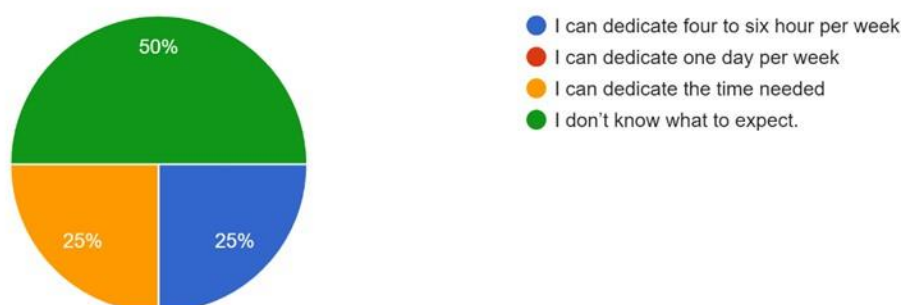
Ce sperați să învățați și să luați din acest training? Au fost

înregistrare patru răspunsuri:

1. Instrumente digitale, preț, plan clar și idei clare
2. Să descopăr noi puncte de vedere despre ideea mea de afaceri și cum ajung pe piață
3. Noi idei și cunoștințe utile în activitatea pentru a-mi aborda munca ori diverse situații legate de ideea mea de afaceri
4. Cum să îmi încep propriul proiect, mai ales dacă lucrez, și dacă este cazul, odată creat, să îl dezvolt pentru a reduce nesiguranța unui nou proiect; instrumente de management – instrumente de management și poate chiar mai mult.

How much time do you expect to spend studying for this course?

4 responses



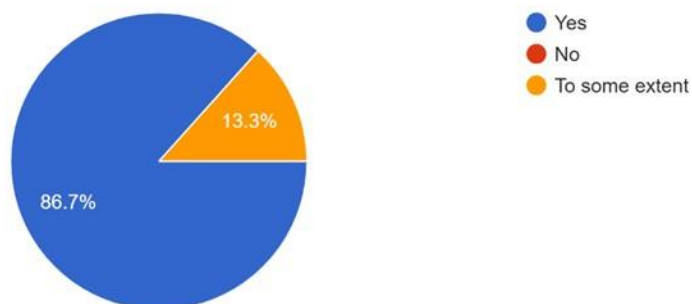
Evaluarea impactului

Chestionarul de evaluare a impactului are scopul de a măsura impactul programului de incubare asupra cursanților și de a colecta feedback-ul și recomandările acestora pentru îmbunătățiri. Rezultatele prezentate mai jos arată o rată de satisfacție foarte mare a participanților. Câteva aspecte interesante care trebuie luate în considerare pentru îmbunătățirea programului de incubație sunt următoarele:

- 60% dintre cursanți consideră că 3 luni nu sunt suficiente pentru a înființa o întreprindere socială ca parte a programului de incubație
- Majoritatea cursanților recomandă ca programul de incubație să fie mai lung și, deși cifrele variază, majoritatea consideră că un program de incubație de 12 luni le-ar satisface mai bine nevoile.
- Un procent bun (40%) dintre participanți au declarat că doresc să continue dezvoltarea propriei întreprinderi sociale
- Participanții sunt în cea mai mare parte mulțumiți de structura programului, de noile cunoștințe pe care le-au primit și de oportunitatea de a întâlni mentori și de a relaționa
- Recomandarea majoră a participanților este legată de durata programului de incubație – ar trebui să fie mai lungă

Was the incubation content helpful to you?

15 responses

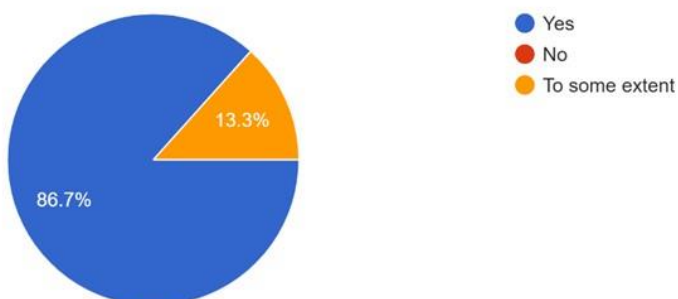


Care sunt subiectele din care ați învățat cel mai mult? Care credeți că vă vor fi cele mai utile în viitor? Au fost înregistrate 15 răspunsuri:

1. Social media, cum să creezi un plan de afaceri
2. Dezvoltare business, planificare, marketing, cum să-ți promovezi afacerea
3. Cum îți creezi planul de afaceri și pitch
4. Subiectele au fost marketing, crearea unui plan de afaceri, importanța resurselor umane
5. Marketing, finanțe
6. Marketing și social media
7. Cum pui bazele unei întreprinderi sociale
8. Finanțe și contabilitate
9. Inovație
10. Finanțe
11. Managementul resurselor financiare, comunicare și abilități de negociere
12. Îmbunătățirea abilităților creative, să fii capabil să ies din zona mea de confort și să solicit ajutor asupra problemelor pe care nu știu cum să le gestionez.
13. Cum să vinzi produse
14. Despre branding și cum să folosești social media pentru a-ți promova afacerea
15. Instrumente de administrare

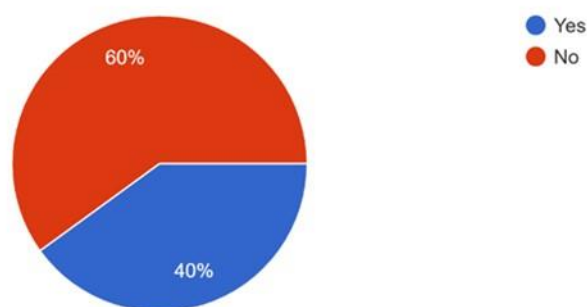
Was the incubation program interactive and engaging?

15 responses



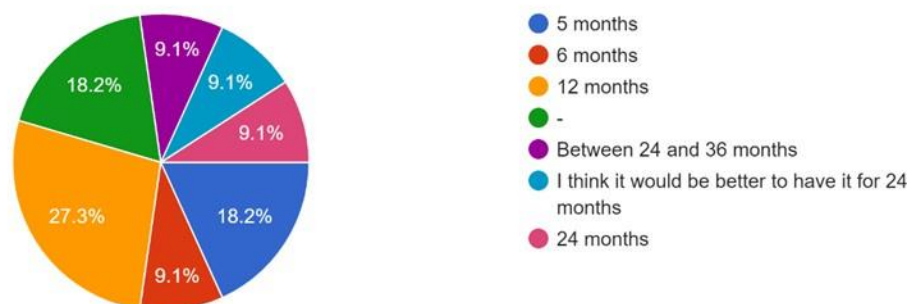
Were the 3 months of the incubation program enough for you to set a social enterprise?

15 responses



If no, what would be the best length for the incubation program?

11 responses



Cât de departe ați progresat în înființarea întreprinderii sociale?

e.g.:

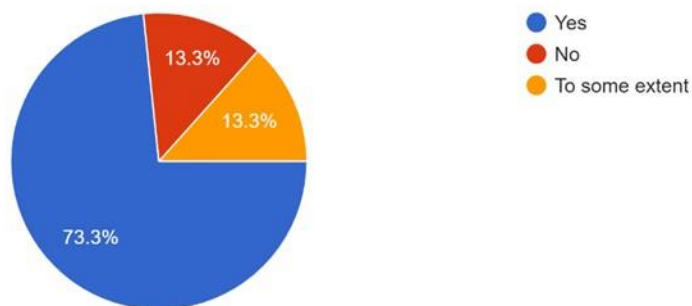
1. concept sau idee schițată
2. creare plan de afaceri
3. cercetat potențiali finanțatori/investitori
4. abordat potențiali finanțatori sau aplicații pentru finanțare

Au fost înregistrare 15 răspunsuri:

- Creare concept sau idee schițată
- Cercetare potențiali finanțatori/investitori
- Creare plan de afaceri
- Creare concept sau idee schițată
- Creare concept sau idee schițată
- Creare plan de afaceri
- Creates concept sau idee schițată
- Creare plan de afaceri

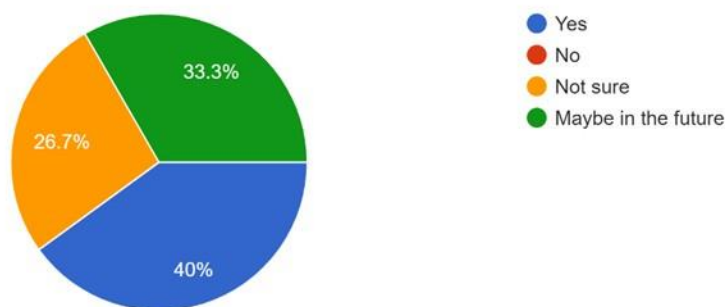
Was the incubation program relevant to your social project or potential project?

15 responses



Do you plan to continue developing your social project?

15 responses



Planificați să dezvoltați întreprinderea socială? Dacă da, explicați de ce? Au fost înregistrate 15 răspunsuri:

- A fost un program interesant și captivant și am câștigat mai multă încredere în mine
- Mă va ajuta să fiu independent financiar
- Mă va ajuta să fiu independent financiar.
- Pentru dezvoltare personală.
- Să dezvolt alte subiecte
- Pentru independență
- Pentru că m-am gândit la idee ani de zile și a fost de ajutor să o continui
- Deoarece cred că este o idee bună de afaceri
- Deoarece sunt foarte motivată

Dacă nu, explicați de ce?

Au fost înregistrate 15

răspunsuri:

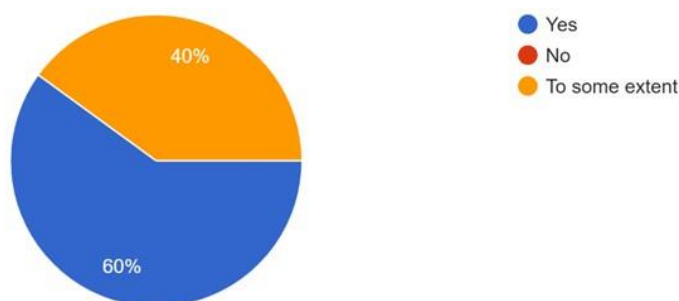
- Financiar nu este sigur
- Deoarece este dificil să începi o afacere fără support financiar imediat
- ☐ S-a răspuns mai sus
- S-a răspuns mai sus
- S-a răspuns mai sus
- Am găsit o altă oportunitate de job
- Încă am nevoie să învăț alte lucruri

Ce v-a plăcut cel mai mult la programul de incubație? Au fost înregistrate 15 răspunsuri:

1. Au fost furnizate numeroase informații
2. Oportunitatea de a face schimb de idei, socializând cu alți participanți și cu trainerii/mentorii.
3. Diversitatea trainerilor/mentorilor
4. Informația furnizată a fost foarte bine structurată
5. Programul a fost bine structurat. Trainerii au avut prezentări ușor de înțeles
6. Diversitatea subiectelor iar trainerii/mentorii au fost foarte bine pregătiți
7. Trainerii au fost foarte expliciți
8. Comunicarea
9. Modul în care programul a fost abordat
10. Informația a fost nouă, programul a fost nou și inovator
11. Oamenii pe care i-am întâlnit
12. Mentoratul deoarece a fost foarte util
13. Relațiile pe care le-am construit și profesioniștii care m-au învățat
14. Clasele oferite de profesioniști
15. Conținutul lecțiilor

Did the incubation program meet your expectations?

15 responses



Aveți sugestii cu privire la îmbunătățirea programul de incubație? Au fost înregistrate 15 răspunsuri

- Nu
- Programul ar trebui să fie mai lung
- Să existe o continuitate a programului
- Programul ar trebui să se desfășoare pe o perioadă mai lungă de timp
- Programul ar trebui să fie mai lung și ar trebui să existe un buget de start-up inclus în program
- Ar trebui să fie pe o perioadă mai lungă de timp
- Mai multe exerciții și exemple
- Este necesară o perioadă mai lungă de timp
- O perioadă mai mare de follow up
- Mai mult timp alocat pe parcursul mentoratului
- Învățare specifică

Ce plănuți să faceți după încheierea programului de incubație? Au fost înregistrate 12 răspunsuri:

- Voi continua să îmi caut de muncă
- Plănuiesc să studiez mai mult
- Plănuiesc să particip mai mult la alte traininguri
- Voi studia mai mult
- Să studiez mai mult
- Să studiesc mai mult despre subiect
- Vreau să îmi găsesc un loc de muncă mai bun
- Plănuiesc să îmi găsesc un loc de muncă mai bun și să studiez
- Să îmi găsesc un loc de muncă
- Un loc de muncă mai bun
- Loc de muncă
- Să lucrez la ideea mea

Concluzii

Pe baza răspunsurilor primite și a feedback-ului general de la participanți, programul de incubație ar trebui implementat pe o perioadă mai lungă – ideal 12 luni și s-a recomandat continuarea programului.

Căutarea de alianțe cu companiile

Proiectul a folosit o varietate de metode pentru a căuta alianțe cu companii care ar putea contribui cu oportunități de afaceri și idei pentru echipele antreprenoriale. Acest model de colaborare inovator a adus tot ce este mai bun din fiecare domeniu, deoarece companiile au furnizat cunoștințele din sectorul lor, precum și ceea ce era necesar pentru viabilitatea economică pe piață.

12. Căutarea de alianțe cu companiile

ACV a făcut alianțe cu două obiective în minte: în primul rând, prin furnizarea de participanți la programul de incubație și în al doilea rând, prin lansarea unui apel pentru profesioniști.

În al doilea rând, prin lansarea unui apel pentru profesioniști, am putut colabora cu diferite companii private care ne-au oferit cunoștințele și expertiza lor. În programul de incubație am lucrat cu HONGARES, CODIFIVA și Aceite Solidario Secondly.

Alianțele Asociației Casa Ioana au fost făcute cu ONG-uri care au oferit participanți la programul de incubație. ONG-urile vizate lucrează cu persoane vulnerabile, excluse și persoanele marginalizate expuse riscului de excludere.

Aceste organizații oferă asistență socială care vizează reintegrarea profesională și civică a persoanelor care se confruntă cu excluziune. În al doilea rând, adresându-se nevoilor profesioniștilor din afaceri, aceștia au reușit să obțină acces ușor la o comunitate de suport pe care Casa Ioana o înființase de-a lungul timpului. În acest fel, au putut să colaboreze cu angajați din companii internaționale precum Oracle, Johnson & Johnson, Affinity Transport Solutions, beneficiind astfel de cunoștințele și expertiza lor.

CSC Danilo Dolci a făcut alianțe cu ONG-uri dintr-o rețea internă și bine consolidată. În cadrul programului de incubație, participanții au lucrat cu Libera, o organizație non-profit care luptă împotriva mafiei, și cu Moltivolti, o întreprindere socială a cărei activitate principală este reprezentată de un restaurant care servește nevoile persoanelor cu background migrant.

Oportunități de finanțare antreprenori

Întreprinderile sociale - întreprinderi al căror obiectiv principal este de a genera un impact social pozitiv - există în fiecare țară europeană. Ele reprezintă o parte importantă a economiei sociale, în care lucrează în prezent aproximativ 13,6 milioane de europeni.

13. Oportunități finanțare antreprenori

I. Peisajul de investiții sociale în Europa

Unele întreprinderi sociale oferă servicii de îngrijire esențiale, unele se concentrează pe oferirea de oportunități de angajare pentru grupurile dezavantajate, iar altele abordează o gamă mai largă de provocări societale, cum ar fi atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă. Mulți sunt inovatori și găsesc oportunități în cazurile în care nici întreprinderile principale, nici autoritățile publice nu pot oferi rezultate. Economia socială și întreprinderile sociale contribuie la obiective importante de politică, cum ar fi crearea de locuri de muncă, incluziunea, egalitatea de șanse, sustenabilitatea și participarea civică. Sunt un exemplu excelent de „economie care funcționează pentru oameni” – o prioritate ridicată pentru Comisia Europeană. Ele ajută la urmărirea tranzițiilor demografice, ecologice și digitale, fără a lăsa pe nimeni în urmă.[1] (DI Nicolas Schmit Comisar pentru Locuri de Muncă și Drepturi Sociale, Comisia Europeană 2019-2024)

Întreprinderile sociale sunt uneori destul de invizibile și nu sunt bine cunoscute. Stimularea investițiilor sociale este un instrument puternic pentru a stimula dezvoltarea și extinderea întreprinderilor sociale.

Investiția socială înseamnă a investi în oameni. Înseamnă politici menite să consolideze abilități și capacități și să sprijine oamenii să participe la ocuparea forței de muncă și la viața socială,

sănătate, training, asistență în căutarea de locuri de muncă și reabilitare.

Europa se confruntă cu provocări enorme:

- Criza economică – nivelurile de șomaj, sărăcia, excluziunea socială au atins niveluri record. Sunt o pierdere pentru resursele umane ale Europei într-un moment în care bugetele publice sunt sub presiune.
- Schimbări demografice – populația active din Europa descrește, iar persoanele în vârstă sunt în creștere. Trebuie găsite soluții pentru a asigura sisteme de protecție socială durabile și adecvate.

Pe lângă inițiativele guvernamentale și ale Comisiei, Investiția cu impact social (SII) se conturează ca o strategie potențială pentru rezolvarea provocărilor societale cheie.

Sfera și complexitatea provocărilor societale cu care se confruntă societatea noastră a crescut rapid în ultimii câțiva ani. Mai mult, recenta pandemie de Covid-19 și criza economică care a urmat au creat noi provocări societale sau le-au adâncit semnificativ pe cele deja prezente. A devenit evident că strategiile tradiționale nu ar fi suficiente pentru a rezolva toate provocările emergente în mod eficient, având în vedere constrângerile asupra bugetelor publice și deficiențele sistemelor tradiționale de bunăstare. Drept rezultat, guvernele au căutat strategii pentru a

aborda provocările sociale majore. Investițiile cu impact social (SII) au apărut ca una dintre cele mai eficiente strategii potențiale pentru rezolvarea provocărilor societale cheie ale timpului nostru.

SII reprezintă utilizarea fondurilor pentru a genera profituri atât sociale, cât și financiare, oferind o modalitate de a ajuta organizațiile sociale să acceseze finanțare adecvată și să își îmbunătățească capacitatea de a genera impact. Ecosistemul SII este complex și constă din diverse elemente: partea ofertei (adică investitorii), partea cererii (adică participanții – organizații care se adresează nevoilor sociale), intermediari financiari și de consolidare a capacităților care leagă și oferă sprijin cererii și ofertei. Actori secundari ai ecosistemului SII și un mediu favorabil (adică toate condițiile legale, de reglementare și economice care sunt necesare pentru SII).

Piața SII din UE a demonstrat o creștere rapidă în ultimul deceniu, dar în ciuda progreselor semnificative, piața UE SII nu și-a atins încă potențialul maxim. Nivelul de maturitate al pieței SII în majoritatea statelor membre ale UE rămâne scăzut – în patru cincimi din UE se consideră că se află în stadiile sale „incipiente”. În plus, nivelurile de dezvoltare a pieței SII variază semnificativ între statele membre ale UE. Germania, Franța, Portugalia, Italia și, deși nu mai face parte din UE, Marea Britanie, au atins deja niveluri de maturitate a pieței SII relativ ridicate. Cu toate acestea, majoritatea celorlalte țări din vestul, sudul și nordul Europei au piețe mai puțin dezvoltate, chiar dacă devin din ce în ce mai implicate în SII. Piața SII este cel mai puțin dezvoltată în țările din Europa Centrală și de Est (CEE).

II. Tipuri de finanțare - antreprenori

Există 2 tipuri de finanțare pentru întreprinderile sociale:

Ø Finanțarea datoriei pentru antreprenori are loc atunci când o firmă de capital de risc/Angels/filantropică împrumută bani companiei pe o perioadă determinată în raport cu o rată a datoriei de cvasi capital propriu.

Deoarece fondurile trebuie rambursate cu dobândă, aceasta este de obicei mai mare, deoarece investiția în startup-uri este mai riscantă decât alte vehicule de investiții; antreprenorii sociali se vor confrunta cu o mulțime de presiuni pentru a crește veniturile și a face afacerea profitabilă, ceea ce poate fi o afacere dificilă pentru companiile aflate în stadiu incipient. Atunci când un startup nu poate rambursa suma, atunci activele, care sunt de obicei păstrate ca garanție, sunt confiscate. Cu toate acestea, în acest tip de finanțare nu are loc nicio influență/interferență cu modul în care vă conduceți afacerea.

Ø Finanțarea prin capital propriu pentru antreprenorii sociali are loc atunci când o firmă VC/Angels/Philanthropic Capital investește fonduri într-un startup în schimbul proprietății, deoarece văd potențial de creștere și cu scopul de a crește rentabilitatea de 10-25 ori atunci când compania este achiziționată/devine publică. Aici, nu există nicio obligație de rambursare a investiției respective. Prin urmare, o companie se poate concentra mai mult pe venitul/profitul viitor decât pe prezent. Cu toate acestea, are loc diluția fondatorului (deține mai puțin % din propria companie), precum și investitori prin achiziționarea acțiunilor companiei dvs., devenind consiliul de administrație și având influență/interferență asupra modului în care vă conduceți afacerea.[4]

Unele dintre fundațiile și investitorii sociali mai avansați și-au dat seama că metodele actuale de finanțare a întreprinderilor sociale sunt ineficiente, și au început să lucreze pentru a lărgi accesul la capital. Ø Garanții de împrumut. Fundația Bill & Melinda Gates emite garanții de împrumut, mai degrabă decât fonduri directe, unora dintre întreprinderile pe care le sprijină, recunoscând că aceasta este o modalitate eficientă de a-și mobiliza donațiile și de a oferi organizațiilor o finanțare mai sigură. Prima garanție a permis unei școli charter din Houston să strângă datorii comerciale de 67 de milioane de dolari la o rată scăzută, aproape 10 milioane de dolari în plăți de dobândă.

Unele organizații au dezvoltat vehicule financiare care combină proprietățile capitalului propriu și al datoriei. Un titlu de creanță cvasi-capital este util pentru întreprinderile care sunt structurate legal ca organizații nonprofit și, prin urmare, nu pot obține capital propriu. Un astfel de titlu de valoare este o formă de datorie, dar are o caracteristică importantă a unei investiții în capitaluri proprii: randamentele sale sunt indexate la performanța financiară a organizației. Deținătorul garanției nu are o creanță directă asupra guvernantei și dreptului de proprietate asupra întreprinderii, dar termenii și condițiile împrumutului sunt concepute cu atenție pentru a oferi stimulente conducerii pentru a funcționa eficient organizația. Investitorii sociali cumpără aceste titluri, care îndeplinesc funcția de capital propriu și fac posibil ca întreprinderile sociale să ofere băncilor și altor creditori care caută profit o oportunitate de investiție competitivă.

Luați în considerare Fondul pentru antreprenori sociali Bridges, unul dintre mai multe fonduri sociale ale companiei britanice de investiții Bridges Ventures. Fondul are aproximativ 12 milioane de lire sterline pentru a investi în întreprinderi sociale. Recent, a angajat 1 milion de lire sterline pentru un împrumut social către HCT, o companie care folosește excedentele din autobuzele sale comerciale din Londra, autobuzele școlare și serviciile Park & Ride pentru a oferi transport comunitar pentru persoanele care nu pot folosi transportul public convențional. Acest împrumut social are o caracteristică de cvasi-echitare: fondul preia un procent din venituri, împărțind astfel o parte din riscul și câștigurile de afaceri.

Ø Pooling

Tehnicile care implică punerea în comun a fondurilor au deschis, de asemenea, noi porți financiare întreprinderilor sociale, deoarece instituția de punere în comun își poate adapta obligațiile la nevoile diferitelor tipuri de investitori. Investitorul de capital social BlueOrchard din Elveția, de exemplu, adună portofolii de la mulți microcreditori și investitori.

Tranșa de jos este capitalul BlueOrchard, care oferă randamente ridicate, dar primește prima pierdere. Următoarea tranșă oferă o rentabilitate așteptată mai mică, dar are un risc mai mic. Este nevoie de a doua pierdere, după ce acțiunile sunt șterse, și este analogă cu o obligațiune convertibilă. Transa superioară promite un randament scăzut, dar relativ sigur; este achiziționat de către investitorii convenționali în datorii. Modelul de pooling s-a răspândit la nivel global, cu inovatori precum IFMR Trust, din Chennai, angajați în securitizarea și finanțarea structurată a portofoliilor de credite de microfinanțare în care își păstrează o cotă de investiție.

Ø Obligațiuni cu impact social

O altă inovație, obligațiunile cu impact social, merită o atenție specială pentru capacitatea sa de a ajuta guvernele să finanțeze infrastructura și serviciile, mai ales că bugetele publice sunt reduse și piețele de obligațiuni municipale sunt stresate. Lansat în Marea Britanie în 2010, acest tip de obligațiuni este vândut investitorilor privați, cărora li se plătește un profit doar dacă proiectul public reușește – dacă, de exemplu, un program de reabilitare scade rata recidivei în rândul prizonierilor nou eliberați. Le permite investitorilor privați să facă ceea ce fac cel mai bine: să-și asume riscuri calculate în căutarea profiturilor. Guvernul, la rândul său, plătește un profit fix investitorilor pentru rezultate verificabile și păstrează orice economii suplimentare. Deoarece schimbă riscul eșecului programului de la contribuabili la investitori, acest mecanism are potențialul de a transforma discuțiile politice despre extinderea serviciilor sociale. Din SUA până în Australia, guvernele naționale și locale dezvoltă obligațiuni pilot pentru a finanța intervenții care vizează persoanele fără adăpost, educația timpurie a copilăriei și alte probleme. SUA ar putea chiar să folosească această abordare pentru a-și susține programul spațial de exemplu, emitând „obligațiuni spațiale” care ar plăti un profit numai dacă o misiune cu echipaj ar ajunge pe Marte în termen și sub buget.

Cu toate acestea, ar putea apărea în continuare blocaje de finanțare. Dacă se întâmplă acest lucru, întreprinderile sociale ar trebui să analizeze următoarele trei opțiuni: parteneriate, organizații filantropice și concursuri și fonduri pentru cauze sociale.[6]

Ø Parteneriatele de partajare a veniturilor implică antreprenorii sociali care identifică un partener care poate aduce valoare economică ambelor părți. Partenerul poate avea o valoare intelectuală sau o proprietate pentru a contribui, ceea ce adaugă valoare întreprinderii într-un mod unic. Frumusețea acestei strategii este că este o situație câștigătoare pentru ambele părți.

Ø Banii filantropici reprezintă o mare cantitate de capital pe care antreprenorii sociali îi pot folosi. Cu toate acestea, definiția banilor filantropici s-a schimbat de-a lungul anilor. Inițial, însemna donații simple, care sunt văzute în mod obișnuit astăzi ca o metodă nesustenabilă de a dăru. Noul val de filantropie de astăzi se numește investiții de impact, o formă de investiție în care un impact social sau de mediu măsurabil face parte din obiectiv, împreună cu un beneficiu financiar. Pentru antreprenori, această sursă de capital este avantajoasă, deoarece necesită dobândă sau ținte de rentabilitate mai mici decât rata pieței, iar pentru filantropi, principală atracție este capitalul returnat.

Ø În cele din urmă, ca și în alte industrii, competițiile de startup, acceleratoarele, investitorii înger și fondurile de impact oferă expunere și mentorat valoroase, care pot duce la capital pentru întreprinderi sociale. Căile bune de explorat ar fi competițiile de planuri de afaceri, cum ar fi Concursul Global Social Venture și Premiul Hult, precum și incubatoarele și acceleratoarele de afaceri precum Echoing Green, Unreasonable Institute și Endeavour Global. Întrucât majoritatea întreprinderilor sociale încep datorită donatorilor angajați și pasionați, provocarea pentru antreprenorul social este să identifice un model durabil.

Evoluții ca acestea extind limitele finanțării întreprinderilor sociale. Nu este greu de imaginat că, la un moment dat, întreprinderile sociale vor avea un univers și mai larg de opțiuni de finanțare decât îl au afacerile convenționale. Cu toate aceste tipuri de pasive disponibile și cu posibilitatea de securizare și vânzare a acestora, posibilitățile de finanțare și creștere pentru întreprinderile sociale încep să arate promițătoare într-adevăr.



Serii	Stadiul companiei și raționamentul	Pe cine abordezi
Pre-Seed	- Stadiu pre-produs - Dezvoltare prototip produs - Angajare membri cheie	- Prieteni și Famili - Angels - Incubatori
Seed	- Etapă potrivire produs-piață - Dezvoltare produs	- Angels - VCs - Acceleratori
Seria A	- Etapă de creștere venituri - Sales/Marketing și Cercetare Piață	- VCs - Super Angels
Seria B	- Semne timpurii ale etapei operațiunii de escalare - Angajare talent - Diferite segmente de piață	- VCs - Stadiu târziu VCs
Seria C+	- Stadiu operare scară largă - Geografii noi	- Stadiu târziu VCs - Fonduri private de Echitate - Fonduri speculative

Fiecare tip de investitor oferă diferite tipuri de finanțare și suport pentru scalare.

Tip de Investitor	Definiție	Serii în care se investește de obicei
Angel (Exemplu: European Business Angel Network)	- Avere netă mare printre prieteni/familie - Investiție singulară în schimbul proprietății - Sursă primară de finanțare pentru majoritatea start-upurilor	Pre-Seed și Seed
Accelerator (Examples: Kaľapul' Accelerator and Urban-X)	- Oferă training, mentorship și suport business - Selectiv - Bazat pe cohort - Odată ce MVP a fost dezvoltat, investiția este de obicei în schimbul proprietății	Seed Funding
Incubator	- Ajută antreprenorii să perfecționeze ideile de afaceri și să-și construiască compania de la zero - Nu necesită echitate și nu oferă capital	Niciunul
Equity Crowdfunding (Exemplu: WeFunder and Republic)	- Practica de strângere fonduri de la persoane care îți sprijină cauza - Sumă nominal de la mai multe persoane în schimbul proprietății - Nu este legală în majoritatea țărilor cu excepția cauzelor sociale	Seria A

Tip de Investitor	Definiție	Serii în care se investește de obicei
Capital Filantropic (Exemplu: The Global Good Fund and New Profil)	- Organizații non-profit - Investiții doar în start-upuri care promovează faptele bune - Investiții predominant în shareholding și împrumuturi	Seria A și Seria B
Capital de Risc (Exemple: Social Impact Capital , Better Ventures , și Responsibly Ventures)	- Capitalul de risc provine de la investitori înstăriți și de la bănci de investiții - De obicei finanțează start-upuri, companii aflate în stadiu incipient și companii emergente care par să aibă un potențial de creștere ridicat sau care au demonstrat o creștere mare în schimbul proprietății - Oferă mentorship/expertiză companiilor din portofoliu	Seed Seria A Seria B Seria C
Capital Privat (Exemple: TZPGroup și FullCycle)	- Capitalul privat provine de la investitori înstăriți și bănci de investiții - Preferă finanțarea companiilor stabile în schimbul dreptului de proprietate	Seria C+

Atunci când stabilește dacă un investitor potențial este potrivit pentru o întreprindere socială, antreprenorul social ar trebui să ia în considerare atât criteriile formale, cât și cele informale. Următoarele întrebări sunt concepute pentru a ajuta antreprenorul social să ia decizia dacă investitorul social căutat este potrivit.

Pregătirea pentru investiții

Finanțatorii întreprinderilor sociale versus investitori?

Finanțatorii întreprinderilor sociale (non-profit) consideră, în general, „cauza” lor și beneficiile sociale sau de mediu pe care o organizație sau un program le va genera pentru această cauză drept prima prioritate în evaluarea oportunităților de finanțare.

De asemenea, finanțatorii vor revizui și evalua modelul financiar pentru a se asigura că o finanțare adecvată va fi disponibilă pentru a satisface nevoile actuale și viitoare ale întreprinderii sociale.

Investitorii în afaceri cu scop social (pentru profit) caută, în general, profituri financiare ca prioritate maximă. Ei caută oportunități bazate pe piață pentru o afacere profitabilă bazată pe un serviciu sau produs care rezolvă probleme reale. Specific investitorilor sociali, aceștia caută noi soluții inovatoare la probleme sociale și/sau de mediu complexe care pot fi scalate într-un mod semnificativ pentru a maximiza beneficiile pentru societate. Investitorii care apar în acest sector și-au exprimat dorința de a lua un randament financiar mai mic în schimbul riscului lor de investiții financiare pentru acele oportunități care pot crea beneficii sociale sau de mediu semnificative..

Atât finanțatorii și investitorii evaluează:

Cât de inovator este afacerea sau modelul de serviciu?

Are organizația personală, procese, tehnologii și structuri de guvernare adecvate pentru a avea succes? Aceștia vor solicita validarea externă de la utilizatorii existenți sau potențiali ai produselor și serviciilor cu privire la beneficiile care vor fi furnizate.

Care este dimensiunea oportunității de piață?

Acesta este un aspect cheie pentru investitori și, marii finanțatori care caută un impact semnificativ pentru o anumită cauză, mai degrabă decât finanțatorii care se concentrează pe sprijinirea inițiativelor comunității locale de bază.

Este un plan viabil “go-to-market” sau plan de “execuție” plan?

Există însă multe idei care vor contribui la societate într-un mod pozitiv. sunt acele inițiative cu adevărat care schimbă paradigma pe care finanțatorii și investitorii le caută din întreprinderile sociale.

Poate finanțatorul sau investitorul să adauge valoare extinderii întreprinderii?

Poate finanțatorul sau investitorul să participe la inițiativa de finanțare pe baza propriei structuri juridice? Antreprenorii sociali ar trebui să fie conștienți de faptul că finanțatorii sau investitorii pot refuza oportunități bune și solide pe baza propriilor restricții legale în mediul actual de risc social emergent și experiența și rețelele colective ale unei anumite organizații.

Câțiva pași simpli pentru a atrage investiții și pentru a câștiga respectul comunității investiționale pentru întreprinderea socială:[9]

Crearea unui Plan de Afaceri

Planul dvs. de afaceri trebuie să fie clar și bine scris. Aceasta este cea mai importantă parte a sarcinii – cea mai mare parte a succesului întregului proiect depinde de planul dumneavoastră de afaceri. Trebuie să definiți ceea ce doriți să realizați într-o anumită perioadă. Trebuie să vă caracterizați baza de clienți și piața; trebuie să explicați concurenții; trebuie să descrieți piața și potențialul de creștere. De asemenea, nu uitați să menționați cu cine lucrați și care sunt abilitățile și experiența acestora. Doar un plan detaliat și precis va atrage atenția și respectul potențialilor investitori.

Acordați atenție separate planificării dvs. financiare

Fiți cât mai meticolos în planificarea financiară, deoarece cu cât sunteți mai detaliat despre costuri și bani, cu atât oamenii pe care vreți să-i plătiți pentru proiect vor dori să investească în ideea dvs. Trebuie să oferiți informații despre profitabilitatea relativă a activităților dvs. și tendințele privind veniturile, astfel încât investitorul să poată vedea la ce își pune banii și când îi va recupera. Nu uitați să menționați tendințele privind testarea costurilor și scenariilor - acestea sunt ca

Planificarea, cu cât mai mare este încrederea investitorului, cu atât sunt șansele mai mari de a primi finanțare de pentru întreprinderile sociale.

Explicați de ce aveți nevoie de investiție

Trebuie să poți răspunde la două întrebări – De ce ai nevoie de investiție? De ce ar trebui să ți se dea ție și nu altcuiva? Aici, trebuie să descrii pentru ce va fi folosit și ce trebuie să se întâmple pentru a asigura succesul. Trebuie să convingi investitorii că întreprinderea ta socială va atinge obiectivele stabilite și va aduce bani și, prin urmare, merită să investești banii lor. Găsiți și definiți ce este special la proiectul dvs., ce îl face să iasă în evidență față de restul și de ce aveți nevoie de bani mai mult decât oricine altcineva. A putea răspunde la aceste întrebări îi va convinge pe investitori.

Asigurați-vă că oferiți transparență

Singura modalitate de a câștiga respectul comunității investiționale este să fiți clar și transparent. Indiferent despre ce vorbiți, indiferent de ce plan le oferiți investitorilor, totul trebuie să fie transparent. Aceasta este ceea ce cer investitorii de la proiecte. Amintiți-vă, concizia este sufletul inteligenței. Așadar, încercați să faceți planul de afaceri împreună cu planificarea financiară scurtă – întrebați-vă după fiecare propoziție pe care o scrieți dacă conține informațiile necesare și dacă sunt necesare.

După cum se vede din informațiile de mai sus, nu este recomandabil să solicitați granturi non-profit fără o pregătire adecvată. Trebuie să lucrați la proiectul dvs. cu atenție pentru a-i face pe investitori să vă ia în considerare. A dedica timp și efort în formularea nucleului proiectului vă va aduce succes. Este posibil să nu găsiți investitorul din prima; totuși, dacă planul dvs. este de înaltă calitate, veți găsi în curând unul.



Investitori sociali în Europa

Investiția socială este utilizarea finanțării pentru a obține o rentabilitate socială, precum și financiară. Banii sunt furnizați de investitori care doresc să-i vadă rambursați și să vadă că au fost cheltuiți pentru a îmbunătăți societatea. Investițiile sociale oferă finanțare pentru a construi capacitatea pe termen lung a unei organizații de a-și îndeplini misiunea socială.

Mai multe informații și îndrumări despre cum să atrageți cel mai bine investitori puteți găsi în Ghidul de investiții elaborat în cadrul proiectului:

<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1aakBkBa0-YYEVypYa9iG4MX2W-zjnHZ5>



Concluzii și recomandări

Concluzii și recomandări

În mod încurajator, un reprezentant al Agenției Județene pentru Ocuparea Forței de Muncă din România, la prezentarea evenimentului Multiplier, și-a exprimat interesul de a colabora cu cei implicați în modelul de incubație pentru a dezvolta un proiect similar în cadrul Agenției. Casa Ioana intenționează să preia conducerea și să dezvolte această oportunitate în viitorul apropiat.

Coache și mentori

Este clar că coaching-ul ajută antreprenorii în timpul procesului de incubare.

Urmărirea mentorilor și antrenorilor este interesantă, deoarece aceștia își împărtășesc experiențele din mai multe unghiuri. Acest lucru facilitează identificarea dificultăților și oportunităților legate de antrenament care ar putea să nu fie evidente dacă este luat în considerare un singur unghi.

Întrucât mentorul este specializat în sectorul de afaceri al întreprinderii care este mentorat, este evident că mentorii și-au împărtășit rețeaua de contacte cu antreprenorii, ceea ce a facilitat activitatea antreprenorială sau le-a oferit oportunități pe care altfel nu le-ar fi nesocotit. În plus, mentorul ar putea foarte bine să angajeze un antreprenor dacă consideră că produsul sau serviciul antreprenorial este de interes și de bună calitate.

Unii antreprenori rămân în contact cu mentorul după încheierea programului, astfel încât mentorul poate continua să îndrume și să-l consilieze pe antreprenor cu privire la afacerea sa.

Antreprenori

În ceea ce privește antreprenorii, s-a remarcat că în timpul procesului de incubare au fost întâmpinate diverse obstacole care au împiedicat rezultatul așteptat prevăzut la început. De exemplu, un antreprenor a primit o

ofertă de job și a abandonat proiectul.

Partenerii proiectului consideră că următoarele concluzii și recomandări sunt relevante și utile pentru replicarea modelului de incubație de către alte întreprinderi, organizații, ONG-uri etc., în mai multe țări, după ce au trecut prin procesul de incubare creat de proiectul Joint Venture.

Vom prezenta concluziile și recomandările clasificându-le în funcție de diferitele elemente care au alcătuit procesul de incubație:

Referitor la procesul de instruire

Deși materialele de instruire au fost cuprinzătoare și au acoperit o gamă largă de subiecte cruciale pentru antreprenorii din incubatoare, este clar că materialele trebuie simplificate pentru a se potrivi mai bine cu expertiza anterioară a antreprenorilor.

Cu toate acestea, formatorii au folosit instrumente educaționale care au simplificat subiectele pentru cursanți. Timpul alocat procesului de formare a primit feedback pozitiv, la fel ca și formatorii.

Un factor important în ceea ce privește perioada de incubație de trei luni propusă în proiectul Joint Venture, este că timpul alocat a fost prea scurt și trebuie prelungit pentru a permite celor care sunt incubați să absoarbă și să înțeleagă corect informațiile care le sunt oferite. Pentru mulți dintre ei, informațiile furnizate au fost complet noi. Având în vedere situația lor socială și, pentru mulți, nivelul lor academic, a fost clar că perioada de incubație trebuie prelungită.

Mentorii s-au confruntat cu provocări în pregătirea participanților să înțeleagă toate provocările care trebuiau confruntate în crearea unui

business, în particular, și în găsirea finanțării pentru propunerea lor de business.

Un alt antreprenor, din cauza unor probleme de sănătate, a avut nevoie de ajutorul mentorului său pentru a îndeplini formalitățile legale necesare, impuse de starea sa de sănătate. Acest proces a întârziat negativ procesul de incubare. Un alt antreprenor a părăsit procesul de incubare din cauza unor probleme de sănătate. În cele din urmă, în timpul procesului de validare a unei idei de afaceri, mentorul nu a avut experiența specifică pentru a se potrivi cu o anumită întreprindere.

Antreprenorii au crezut în întreprinderea lor doar atunci când procesul de validare a funcționat bine de la început. Când modelul lor de afaceri a fost contestat la începutul procesului, și-au pierdut motivația de a-și urma ideea de întreprindere.

Alte puncte cheie:

Unii antreprenori au reușit doar să definească secțiunea de clienți a ideii lor de întreprindere, deoarece acest lucru s-a dovedit a fi provocator și a necesitat o revizuire completă a ideii de afaceri.

Nu toți antreprenorii au reușit să ajungă la etapa finală de stabilire a finanțelor întreprinderilor, adică veniturile și cheltuielile.

Finalizarea cu succes a pânzei modelului de afaceri și validarea cu succes a ideii de afaceri au depins de gradul de maturitate al ideii originale de afaceri. S-a văzut că ideile de afaceri cu cea mai mare maturitate, au avut cea mai mare probabilitate de a completa pânza.

Atunci când incubatorul oferă o idee (care a fost analizată anterior), antreprenorul îi lipsește motivația pentru a o dezvolta și abandonează modelul de afaceri.

Găsirea unei finanțări adecvate pentru start-up pentru ideile de afaceri ale întreprinderilor sociale s-a dovedit o provocare.

Materiale

Mai multă includere a subiectelor de formare, cum ar fi nevoia de dezvoltare a afacerilor conștiente din punct de vedere social, de instruire în domeniul inteligenței emoționale și de consiliere juridică. În plus, sunt recomandate unele programe opționale, cum ar fi introducerea în utilizarea instrumentelor digitale fundamentale, cursuri de vorbire în public etc.