



JOINT VENTURE

ОТЧЕТ ЗА ВАЛИДАЦИЯТА НА МЕТОДОЛОГИЯТА ЗА ИНКУБАЦИЯ 2023

СЪДЪРЖАНИЕ

страница

01

Въведение в проекта

02

Партньори по проекта

04

Въведение и контекст

06

Календар на инкубацията на **IV**

09

Основни характеристики

10

Банка бизнес идеи в **3** държави

13

Участие в процеса на инкубация

16

Доброволци, инструктори,
ментори и наставници

20

Обучителни сесии

25

Менторство и индивидуално обучение

27

Проекти в рамките на инкубацията и други резултати

32

Разпространение на информация и комуникация

38

Мониторинг на процеса на бизнес обучение

48

Търсене на сътрудничество с други организации

49

Възможности за финансиране на предприемачи

57

Заклучения и препоръки

Настоящият проект е финансиран с подкрепа от Европейската комисия. Настоящата публикация [съобщение] отразява единствено възгледите на авторите и Комисията не носи отговорност за каквото и да било използване на съдържащата се в нея информация.

Въведение в проекта

Joint Venture – бизнес между хора, застрашени от социално изключване и НПО - Erasmus+ прокт, който цели да изгради по-приобщаваща бизнес среда, създавайки сътрудничество между НПО, предприемачи и хора в риск от социално изключване.

НАШЕТО ЗАДАНИЕ

Партньорите в проекта са натоварени със задачата да създадат:

1. Материали за обучение, които са адаптирани, за да отговорят на нуждите на бизнеса, на предприемачите, изложени на риск от изключване и на специалистите от НПО
2. Осемдесет и осем примера за най-добри практики от бизнес проекти, ръководени от НПО в Европа, които са доказали своята икономическа и социална жизнеспособност
3. **Практическо ръководство за удостоверяване автентичността на бизнес инкубатори (специално разработена програма за подпомагане на млади стартиращи предприятия да въвеждат иновации и да се развиват) чрез работа с девет предприемачи и техните НПО. По този начин изграждаме бизнес модели, подкрепени от професионалисти от света на бизнеса**
4. Показатели, които ще измерват правилно социалното въздействие и успеха на създадените компании



Партньори по проекта

Консорциумът Joint Venture е съставен от шест организации, специализирани в обучението на възрастни хора в неравностойно положение, застрашени от социално и икономическо изключване и представлява партньорство между пет европейски държави: Обединеното кралство, Испания, България, Румъния и Италия.



COMMUNITY ACTION DACORUM

Обединено кралство

Community Action Dacorum (CAD) е благотворителна организация, която осигурява среда за подкрепа на местната общност. Като Съвет за доброволческа дейност те обединяват хората, за да постигнат повече в своите общности и да подобрят качеството си на живот. CAD подкрепя доброволческите организации и общностните групи на ранните етапи от тяхното развитие, предоставя съвети за финансиране, представителство пред институции и платежни ведомости, за да помогне на организациите да растат и да процъфтяват, както и предоставя услуги и проекти в подкрепа на местни лица, предприятия и общностни групи.



ASOCIACIÓN CON VALORES

Испания

Сдружението Con Valores Association е неправителствена организация с бизнес насоченост, която използва специалисти от бизнес средите за решаване на социални предизвикателства. Тяхната насоченост е създаването на работни места чрез предприемачество. Те са създали среда, в която бизнесът работи заедно със социалния свят, в която предприятията допринасят със своя опит за създаване на приобщаваща продуктивна структура, докато НПО споделят своите знания за интегрирането на хора, изложени на риск от изключване.



ГРУПА FI

Испания

FI Group е лидер в секторите на научните изследвания, развойната дейност и иновациите, на национално и на европейско равнище и има амбициозен план за интернационализация. Имат група за корпоративна социална отговорност, която цели да насърчава и координира инициативи, свързани с околната среда, социалната помощ, здравословния начин на живот, равенството и борбата с корупцията, сътрудничество с организации с нестопанска цел, посветени на тези каузи.

Центърът за творческо развитие „Danilo Dolci“ е сдружение с нестопанска цел, включващо млади хора и възрастни, което действа главно чрез проекти в областта на образованието, осъществявани в сътрудничество с училища, университети, институции, сдружения и социални групи както на местно, така и на международно равнище. Организираните евристични семинари в училища, университети, организации и институции. Техните дейности включват организиране на културни и образователни мероприятия, които популяризират живота и работата на Danilo Dolci, както и организиране на европейски семинари, курсове за обучение, младежки обмен и др.



[THE CASA IOANA ASSOCIATION](#)

Румъния

Сдружението "Casa Ioana" е неправителствена организация, която дава възможност на спасилите се от домашно насилие и бездомни семейства, да се самоиздържат. Дейностите са предназначени да подпомагат оцелелите от момента, в който напуснат своите насилници, до момента, в който се чувстват готови да се продължат самостоятелно. Осигуряването на безопасно настаняване и помощ с храна гарантира задоволяването на физическите и личните нужди на бенефициента, а жизненоважната психосоциална подкрепа и помощта за житейските и работните умения дават възможност на засегнатите лица да бъдат финансово независими.



[CEED БЪЛГАРИЯ](#)

България

"CEED България" се стреми към свят, в който предприемачите разполагат с инструментите и подкрепата, от които се нуждаят, за да стимулират иновациите, да създават работни места и да изграждат процъфтяващи икономики. Организацията предоставя на предприемачите експертен опит в бизнеса чрез своите програми „Ускорител“, които свързват участниците с общност от наставници и предприемачи, за да помогнат за развитието на малките предприятия до по-високо равнище. CEED използва цялостна комбинация от пазарни връзки, ангажираност на общността, изграждане на капацитет и достъп до капитал. Организацията стимулира икономическия растеж, като развива, свързва и наставлява предприемачи, така че те да могат да създават работни места и на свой ред да ускоряват икономическия просперитет. Изграждането на общност от предприемачи е от първостепенно значение в подхода на CEED.



Въведение и контекст

Общата цел на проекта Joint Venture е да се разработи нова методология за инкубация на хората, изложени на риск от изключване, като – и това е най-иновативното – тя да работи съвместно с НПО и да се подкрепя от бизнес средите.

1. Въведение и контекст

Общата цел на проекта за съвместно предприятие е да се разработи нова методология за инкубация за хората, изложени на риск от изключване, а най-иновативното е, че методологията работи съвместно с НПО и се подкрепя от бизнес средите. Ще потвърдим ефективността на този хибриден модел на сътрудничество между предприемачи и НПО, като анализираме най-добрите практики, съдържанието на обученията и валидираме инкубацията на 9 съвместни предприятия (предприемачи и една НПО). И накрая, ще предоставим тази нова методология на разположение на всички НПО и администрации в Европа. По този начин ще създадем полезен ресурс и ще подкрепим НПО при създаването на нови начини на доходи, като помогнем за подобряване на положението на 83 милиона души, изложени на риск от изключване.

В настоящия доклад ще се съсредоточим главно върху Интелектуалния резултат 3 (IO3) – валидиране на методологията за инкубация, който беше координиран от Asociación Con Valores през зимата на 2021 и пролетта на 2022 г. Целта ни е да обясним и оценим основните стъпки, методологии и резултати. Методологията за инкубация цели да оцени и покаже как да се приложи приобщаващ бизнес инкубационен модел за лица, в риск от изключване, с подкрепата на бизнес общността и НПО. С представянето на този документ се надяваме да разпространим тази методология и да я направим достъпна за други организации в Европа

които се интересуват от използването, изменението и подобряването на модела. Уверени сме, че приобщаващите инкубационни модели, като създаденият от съвместното партньорство Joint Venture с помощта на деловия свят, могат да предложат творчески решения на социалните и икономическите проблеми, пред които е изправен Европейският съюз. Партньорите в Joint Venture смятат, че този инкубатор ще се превърне в революционен хибриден модел на работа между бизнеса и НПО. Този модел ще бъде подкрепен и от бизнес средите. Това ще бъде печеливша ситуация за всички участници: предприятията, които извършват дейности в областта на КСО в съответствие със своите знания и обхват; организациите с нестопанска цел, които ще имат липсващото пазарно разбиране и могат да гарантират, че се съсредоточават върху наставничеството на хората, с които работят; и предприемачите, които ще имат достъп до мрежа от подкрепа, ресурси и структура, с които не разполагат сами.

Всички партньори по проекта взеха участие в процеса на разпределяне на задачите за разработването на IO3. Профилите на всеки участник породиха перспективата всеки да допринесе за всеки интелектуален резултат, като същевременно даде възможност на всеки партньор да се специализира в изпълнението на определени задължения. Те са:

1. Практическо валидиране на методологията за инкубация — ACV, CASA IOANA и Danilo Dolci

В момента в Европа има социални инкубатори, които работят с предприемачи, изложени на

2. Обучение и показатели за изпълнение — FI GROUP и Dacorum
3. Мониторинг и оценка на процеса на обучение по предприемачество — CEED
4. Търсене на сътрудничества с други организации — ACV, CASA IOANA и Danilo Dolci
5. Търсене на финансиране за предприемачи — CEED

Методологията, използвана в IO3, най-общо бе следната:

1. Идентифициране на възможности за микропредприемачество с НПО и бизнес специалисти
2. Подбор на предприемачи с НПО
3. Инкубационна програма, състояща се от менторство, обучение, наставничество и валидиране с дружеството, което е идентифицирало идеята
4. Търсене на финансиране
5. Проследяване

Методологията ще бъде обяснена подробно в целия документ.

Ситуацията с COVID-19, която започна през 2020 г., все още оказва значително въздействие върху предприятията и заетостта, въпреки усилията на държавите да подкрепят сектора. От началото на здравната криза бяха загубени много предприятия и работни места. Сектори като туризма, културата и творчеството са особено силно засегнати и са им необходими значителни реформи, за да останат конкурентоспособни. Общото равнище на бедност в Европа и останалата част от света нараства, тъй като все повече хора губят работните си места и рискуват да се чувстват изключени от обществото. В този смисъл модел на приобщаваща бизнес инкубация като този, който създаваме, би могъл да допринесе за решаването на главните проблеми, стоящи в основата на тази криза: нарастване на бедността и фалит на предприятията.

риск от изключване, и дори има няколко отделни примера за успех, при които тези предприемачи са осъществили инициатива за самоуправление с помощта на НПО, която им предоставя подкрепа. Не съществува обаче инкубатор с конкретен инкубационен метод за създаване на смесени екипи между НПО и предприятия, изложени на риск от изключване. За да валидираме този процес на инкубация, ето какво планираме да постигнем в рамките на този Интелектуален резултат 3.

Поради тази причина искаме настоящият доклад да бъде и практически инструмент за разясняване и убеждаване на различните заинтересовани страни, които трябва да участват в прилагането на такива модели:

- НПО и служби за социални грижи, работещи с лица, изложени на риск от изключване
- частен сектор, желаещ да подкрепи приобщаващи бизнес инициативи

Сътрудничеството в социалния сектор е от съществено значение за откриването, установяването на контакти с и избора на бъдещите предприемачи. Нашите представители и партньори работиха в тясно сътрудничество както по време на етапите на подготовка на инкубатора, така и по време на набирането на участниците.

Ключово изискване за успешното прилагане на този инкубатор е участието на частния сектор. Десетки бизнес специалисти са откликнали на проекта и са предоставили помощ на различни етапи.



IV Календар на инкубацията

2. Календар на инкубацията на JOINT VENTURE

Con Valores Association - Испания

Месец/Година	Какво е направено
Ноември 2021 г. Декември 2021 г.	- Неформални срещи с НПО и други организации за разясняване на процеса на инкубация - Набиране на доброволци за координиране на инкубацията - Установяване на бизнес възможности за лицата, изложени на риск от изключване: създаване на набор от идеи
Януари 2022 г.	- Набиране на участници (нови предприемачи) - Набиране на специалисти (ментори и обучители) - Стартиране на комуникационна кампания на местно и национално равнище
Февруари 2022 г.	- Информационна среща - Подбор на предприемачи - Подбор на обучители, наставници и ментори - Обучение на професионалистите - Създаване на инкубационен екип - Среща в мрежа между предприемачи и наставници
Март 2022 г. Април 2022 Май 2022 г.	JOINT VENTURE ИНКУБАЦИЯ - Дейности по изграждане на групи 12 обучителни сесии с продължителност 4 часа (всеки понеделник) - Инкубиране на предприемачи - приобщаване на ментори 12 инкубирани бизнес модели
Юни 2022 г. Юли 2022 г. Август 2022 г.	ПОСЛЕДВАЩИ ДЕЙСТВИЯ НА JOINT VENTURE - Оценка на инкубационния процес - Ежемесечно проследяване на инкубираните проекти и оценка на възможностите за обучение - Превод на основните комуникационни материали - Търсене на възможности за финансиране на предприемачи
Септември 2022 г. Октомври 2022 г.	- Европейска кампания за обнародване на основните резултати - Докладване

Месец/Година	Какво е направено
Ноември 2021 г. Декември 2021 г.	- Неформални дискусии с НПО и потенциални партньорски организации за разясняване на процеса Joint Venture инкубация - Избор и определяне на координатор за инкубационния процес - Определяне на предприемачески възможности за банката от идеи
Януари 2022 г.	- Определяне на предприемачески възможности за банката от идеи - Дискусии с НПО във връзка с подбора на участници (нови предприемачи) - Дискусии с бизнес специалисти, които да участват в инкубационния процес (ментори/наставници и обучители)
Февруари 2022 г.	- Анализ и валидиране на бизнес идеите - Подбор на ментори, наставници и обучители
Март 2022 г.	- Подбор на лица, изложени на риск от изключване, като нови предприемачи - Създаване на инкубационен екип
Април 2022 Май 2022 г.	- Организация на инкубационния процес - Създаване на дейности за инкубационния процес
Юни 2022 г. Юли 2022 г. Август 2022 г.	- Превод на материалите за обученията - Актуализиране на информацията до целевата аудитория (нови предприемачи)
Септември 2022 г. Октомври 2022 г.	JOINT VENTURE ИНКУБАЦИЯ - Дейности по изграждане на групи - Обучения с продължителност 8 часа (всеки петък) - Инкубиране на предприемачите - Включване на менторите
Ноември 2022 г.	ПОСЛЕДВАЩИ ДЕЙСТВИЯ ВЪВ ВРЪЗКА С JOINT VENTURE ИНКУБАЦИЯТА - Оценка на инкубационния процес - Проследяване на инкубираните проекти и оценка на възможностите за обучение - Търсене на възможности за финансиране

CSC Danilo Dolci — Италия

Месец/Година	Какво е направено
Ноември 2021 г.	Неформални срещи с НПО и други организации за разясняване на процеса на инкубация
Декември 2021 г.	Набиране на доброволци за координиране на инкубацията
Август 2022 г.	- Подбор на участници (нови предприемачи) - Подбор на специалисти (наставници и обучители) - Стартиране на комуникационна кампания на местно и национално равнище
Септември Октомври 2022 г.	- Информационна среща - Подбор на новите предприемачи - Подбор на обучители, наставници и ментори - Обучение на професионалистите - Създаване на инкубационен екип - Среща в мрежа между нови предприемачи и наставници
Ноември 2022 г. Декември 2022 г.	JOINT VENTURE ИНКУБАЦИЯ - Дейности по изграждане на групи - Инкубиране на предприемачите - включване на наставниците - Инкубирани 2 идеи
Март 2023 г. Април 2023	ПОСЛЕДВАЩИ ДЕЙСТВИЯ ВЪВ ВРЪЗКА С JOINT VENTURE ИНКУБАЦИЯТА - Оценка на инкубационния процес - Ежемесечно проследяване на инкубираните проекти и оценка на възможностите за обучение - Превод на основните комуникационни материали - Търсене на възможности за финансиране

Основни характеристики

3. Основни характеристики

Регистрирани предприемачи

Хора, изложен на риск от изключване, бяха поканени да отговорят на набирането на участници през февруари 2022 г. Петнадесет души откликнаха на поканата за участие, отправена от Casa Ioana.

Избрани предприемачи

След провеждане на интервюта, девет души бяха избрани да участват в инкубационния процес от ACV, Danilo Dolci и Casa Ioana. След това новите предприемачи бяха организирани в 9 различни проекта (НПО), вземайки предвид техните профили, опит и бизнес идеи.

Включване на специалисти

Joint Venture проектът стартира набиране на бизнес специалисти за наемане на доброволци, които да подкрепят инкубатора като обучители, наставници или ментори.

12 седмици инкубация/420 часа обучение, менторство и наставничество

Joint Venture инкубаторът предлага на участниците възможност да се включат в 12-седмична програма за инкубация, което представлява общо 420 часа, разпределени между обучение, менторство, трейнинги и други задачи, изпълнявани от участниците с цел разработване на техните бизнес модели.

Осем инкубирани проекта

В края на програмата, Joint Venture инкубацията подкрепи определянето и стартирането на 8 бизнес идеи, разработени от хора, изложени на риск от изключване, с подкрепата на НПО.

Възможности за учене: проследяване и оценка

Оценката на практическото валидиране на бизнес моделите чрез използване на въпросници бе извършвана ежемесечно.

Търсене на възможности за финансиране

Бяха проучени възможностите за финансиране, които могат да бъдат използвани от предприемачите, след като техният бизнес модел бъде финализиран и утвърден.

Банка за бизнес идеи в 3 държави

Предишни проучвания на хората в нашата целева категория показаха, че те често са избирали да станат предприемачи по-скоро по необходимост, отколкото поради желание. В резултат на това те понякога започват бизнес начинания, без да имат конкретна и подходяща идея, която да разработят.

4. Банка за бизнес идеи в три държави

Преди инкубационния процес беше сформирана малка група доброволци, за да се намерят бъдещи бизнес възможности, които хората, изложени на риск от изключване, да предприемат.

Тези възможности за стопанска дейност бяха определени въз основа на 3 основни критерия:

- да не изискват инвестиции;
- да не изискват високо ниво на специализация/обучение
- да могат да бъдат приложени бързо от лица, изложени на риск от изключване.

По време на този етап 9 специалисти от НПО работиха по създаването на база идеи, следвайки тези стъпки:

Стъпка 1 Добри идеи - Професионалистите от НПО предлагат идеи от своите области, без да се взема предвид жизнеспособността на тези идеи. Те създават списък с 3 възможни бизнес проекта, като споделят идеите си и предоставят по-добри определения, ако е необходимо.

Стъпка 2 Анализ - Специалистите анализират тези идеи, като вземат предвид 3-те основни критерия: не са необходими инвестиции, ниска степен на специализация и експертиза, висок потенциал за възпроизвеждане. След това те преформулират или отхвърлят тези идеи.

Стъпка 3 Валидиране - Специалистите „отиват на пазара“, за да валидират своята хипотеза. За всяка идея те посещават най-малко 10 други специалисти в същата област и оценяват с тях жизнеспособността на потенциалните бизнес идеи.

Стъпка 4 Определение - След като идеите бъдат утвърдени от бизнес общността, всяка една бива ясно определена, за да бъде интегрирана в банката за идеи. Тази група от идеи ще бъде достъпна за нови предприемачи, когато участват в програмата за инкубация. Те могат да изберат да развият своя собствена идея или някоя от банката с идеи.

Стъпка 1	Добри идеи	Професионалистите от НПО предлагат идеи от своите области, без да се взема предвид жизнеспособността на тези идеи. Те създават списък с 3 възможни бизнес проекта, като споделят идеите си и предоставят по-добри определения, ако е необходимо.
Стъпка 2	Анализ	Специалистите анализират тези идеи, като вземат предвид 3-те основни критерия: не са необходими инвестиции, ниска степен на специализация и експертиза, висок потенциал за възпроизвеждане. След това те преформулират или отхвърлят тези идеи.
Стъпка 3	Валидиране	Специалистите „отиват на пазара“, за да валидират своята хипотеза. За всяка идея те посещават най-малко 10 други специалисти в същата област и оценяват с тях жизнеспособността на потенциалните бизнес идеи.
Стъпка 4	Определени е	След като идеите бъдат утвърдени от бизнес общността, всяка една бива ясно определена, за да бъде интегрирана в банката за идеи. Тази група от идеи ще бъде достъпна за нови предприемачи, когато участват в програмата за инкубация. Те могат да избират да развият своя собствена идея или някоя от банката с идеи.

До края на този процес, набелязаните и представени на новите предприемачи идеи бяха следните:

Con Valores Association (ACV) - Испания

- **Управител в сферата на имотите:** организацията HONGARES се нуждаеше от човек, който да търси жилища, които могат да бъдат наемани от мигранти.
- **Вътрешен дизайнер:** организацията CODIFIVA се нуждаеше от лице, което да проектира интериор, достъпен за хора с намалена подвижност.
- **Колектор на масла:** организацията Aceite Solidario се нуждаеше от човек, който да събира отработени масла от предприятията.

Асоциация Casa Ioana - Румъния

- **Магазин с благотворителна цел:** Social Xchange е много успешен благотворителен магазин в Букурещ. Концепцията му се основава на желанието за прозрачно и ефикасно събиране на дарения от физически и юридически лица на място, известно на цялата общност. Процесът протича през цялата година и след ясни процедури преразпределя даренията между нуждаещите се, като им дава възможност да избират продуктите, които са най-подходящи за техните нужди. Това е уникална концепция, която трябва да бъде възпроизведена в по-голяма степен в района на Букурещ, тъй като съществува установена нужда от хора, които се интересуват от закупуване на висококачествени дрехи втора употреба на много ниска цена.
- **Предприятие за почистване:** Ateliere fara Frontiere е румънска организация с нестопанска цел, създадена през 2008 г., за социална, професионална и гражданска интеграция на уязвими, изключени и маргинализирани хора. Те се възползват от възможността за разработване на услуги по почистване, тъй като търсенето е голямо.
- **Занаятчийска пекарна:** Concordia Bakery е проект в областта на социалната икономика, стартиран през 2011 г. от Concordia Development, икономическия клон на хуманитарната организация Concordia. Печалбата се използва за подпомагане на млади хора в неравностойно положение, за да им се осигури независим поминък. Те обучават хората в хлебарницата, като им дават опит, така че да могат да намерят подобна работа на отворения пазар на труда. Обучаването на повече хора в този район е предимство поради нарастващото търсене на местни и занаятчийски хлебни изделия, които се считат за здравословен вариант.

CSC Danilo Dolci (CSC) - Италия

- **Езиков център:** езиково обучение и менторство за тунизийски студенти и предприемачи в Италия чрез онлайн или присъствено обучение.
- **Нов старт за бежанците:** 100 % онлайн инкубатор за таланти и за стартиращи предприятия на бежанци и мигранти. Идеята е образованието по предприемачество да стане достъпно и да се създадат икономически възможности за всички, независимо от социално-икономическия им произход.



Участие в инкубационния процес

Набирането на участници ACV проведе между 21 януари и 7 февруари. Добрата публичност беше резултат от сътрудничеството с местни НПО, работещи в областта на социалното приобщаване.

5. Набор на участници и информация за инкубационния процес

Con Valores Association

Набирането на участници ACV проведе между 21 януари и 7 февруари. публичност беше резултат от сътрудничеството с местни НПО, работещи в областта на социалното приобщаване.

За да достигне до максимален брой хора, ACV публикува в социалните медии като Facebook, LinkedIn и Instagram, като освен покана към участниците, предоставя и връзка към формуляр в Google, за да могат заявителите да попълнят и подадат своята кандидатура.



ACV също така се свързва с няколко НПО и органа на публичната администрация Espaі Labora във Валенсия, така че те да могат да предложат потенциални участници, които желаят да се включат в програмата за инкубация и са в уязвимо положение.

Профилът на предприемачите беше:

- Възраст: Предимно между 40 и 50 години
- Образователно равнище: Предимно средно образование
- Пол: Предимно жени
- Професионално положение: Предимно безработни
- Националност: Предимно местни, но някои от тях – мигранти

След като кандидатите отговориха на поканата, специалисти от всяка организация проведеха лични интервюта, за да оценят профилите на потенциалните нови предприемачи.

Casa Ioana Association

Набирането на участници от Casa Ioana Association се проведе в началото на март и беше възобновено през септември, преди началото на обучението. Контактът е осъществен директно (телефонни обаждания, напомняне по електронна поща или срещи на живо, когато е необходимо); с няколко НПО, работещи с хора, които са социално изключени, като Ateliere fara Frontiere, Atelierul de Panza, Concordia, Social Exchange, като всички те предоставят подкрепа за социалното приобщаване и реинтеграцията на пазара на труда. Търсени са участници, които се интересуват от програмата за инкубация и са в уязвимо положение.



Профилът на предприемачите беше:

- Възраст: Между 18 и 62 години
- Образователно равнище: Предимно средно образование и професионални училища
- Пол: Предимно жени
- Професионално положение: Предимно заети лица

Общо 15 души проявиха интерес към участие в инкубационния процес. Скоро след това специалистите от всяка организация проведеха няколко индивидуални интервюта, за да оценят профилите на потенциалните нови предприемачи. В крайна сметка бяха избрани 10 души, които да се присъединят към програмата за инкубация.

CSC Danilo Dolci

Поканата за обучение беше отправена предварително през февруари 2022 г. чрез уебсайта на организацията; набирането на участници стартира на 5 август 2022 г. и остана отворено до 5 септември. Поканата беше рекламирана на уебсайта и разпространена в социалните медии, регистрациите се правеха в Google формуляр.

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](#)

В поканата бяха получени четири отговора.

Поисканият и получен профил беше:

- Възраст: Предимно между 40 и 60 години
- Образователно равнище: Предимно средно образование
- Пол: Предимно мъже
- Професионално положение: Предимно заети лица
- Националност: Предимно местни лица

Беше решено да се даде възможност на четиримата участници да се присъединят към обучението след подготвително заседание, за да се опознаят взаимно. Впоследствие двама от четиримата отпаднаха поради лични проблеми.

CENTRO SVILUPPO
CREATIVO
DANILO DOLCI

HOME CHI SIAMO DANILO DOLCI MAIEUTICA RECIPROCA PROGETTI LA NOSTRA RETE

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

Доброволци, инструктори, ментори и наставници

6. Доброволци, инструктори, ментори и наставници

ДОБРОВОЛЦИ

Организаторите стартираха голяма кампания за набиране на специалисти от стопанския сектор, които да станат доброволци в инкубационната програма. Основните задачи, изпълнявани от тези доброволци, бяха:

- Седмичен 4-часов курс обучение за придобиване на умения и компетенции, нужни за стартиране на предприемаческа дейност.
- Менторство веднъж седмично с цел оценка на напредъка на участниците в техните бизнес планове
- Коучинг: подкрепа за участниците в тяхното личностно развитие
- Банка за идеи: идентифициране на бизнес възможности за участниците

ИНСТРУКТОРИ

Инструкторите имаха за цел да установят основната линия на базата от знания, необходими на предприемачите, в съчетание с главните аспекти на предприемачеството. Бяха проведени общи занятия, на които присъстваха всички предприемачи в програмата. Те се провеждаха два часа седмично в продължение на 12 седмици и обхващаха области, свързани с общите бизнес познания, като бизнес стратегия, финанси, маркетинг. Предприемачите бяха обучавани от професионалисти от сферата на бизнеса, които са специалисти във всеки от тези модули.

МЕНТОРИ

Менторите са тези, които предоставиха на предприемачите персонални и специализирани сесии по всяка тема, свързана с предприемачеството. Групата имаше един наставник. В този раздел обучаваните научиха как да развият своя бизнес модел. Наставничеството се състоеше от 2-часови седмични сесии и продължи 10 седмици.

НАСТАВНИЦИ

Наставникът работи на лично и индивидуално равнище с всеки предприемач, работи върху чувствата им и ги подготвя за света на труда, като увеличава способността им за устойчивост на работното място. Наставниците са от света на НПО и са специализирани в обучението на хора, изложени на риск от изключване. Този елемент се извършва един час седмично в продължение на 10 седмици и е доброволен.

НАБИРАНЕ НА ХОРА

Набирането и участието на професионалистите е свързано с различни стъпки:

- Покана за набиране на доброволци
- Провеждане на двустранни срещи с всеки кандидат, за да се определи ролята му в рамките на инкубатора
- Онлайн обучение за ментори и обучители
- Събития за създаване на мрежи от доброволци и нови предприемачи
- Последващи срещи

Con Valores Association

ACV отправи покана за доброволци чрез LinkedIn, като предостави връзка към Google формуляр, за да могат те да попълнят и подадат заявление. Освен това, през цялата година ACV разполага с отворено приложение на уебсайта на асоциацията. Сътрудничихме и с различни предприемачески организации, които се присъединиха към поканата. Тъй като организацията ACV е направила няколко издания на инкубационната програма, доброволците решават да се присъединят към програмата, заради хора, за които знаят, че вече са участвали.



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



EmprenemJunts
3.895 seguidores
1 año • 1

+ Seguir ...

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 • 1

+ Seguir ...

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 • **Conviértete en Mentor** • Casos de éxito • Eventos • Colabora



SÉ UN MENTOR/A CON VALORES

Impulsa el camino de personas que más lo necesitan. Conviértete 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 ¡¡los emprendedor!!:

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 🙌❤️

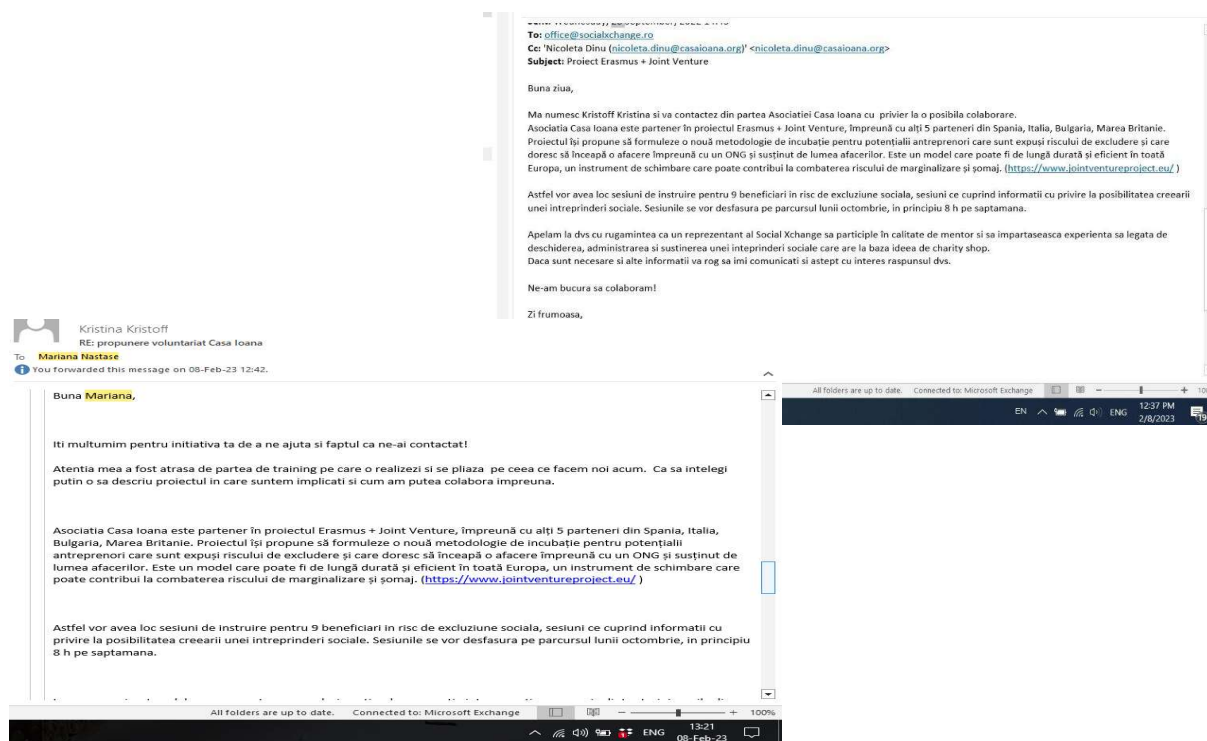
Bien, pues si estás palabras resuenan en ti y te apetece empezar ya, estás en el sitio adecuado!! Tod@ ¡¡los profesionales de Asociación CON VALORES estamos deseando acogerte en nuestro equipo! Para ello, queremos conocerte un poco mejor. El cuestionario tardarás unos 10 minutos en completarlo. ¿Estás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

Casa Ioana Association

В началото на февруари Casa Ioana Association отправи покана за представяне на предложения за доброволци (и предприемачи последващи действия през септември) чрез нашата мрежа от бизнес специалисти. Тези специалисти са участвали в нашата дейност с течение на времето и чрез тях имаме много възможности бенефициентите да бъдат обучени на работните си места и по-късно да бъдат наети на работа в техните предприятия или на общия пазар на труда.

Контактът е осъществен директно, първоначално чрез телефонни разговори, в които се обяснява основната идея на проекта Joint Venture и как ще се изпълнява инкубационната програма, следват срещи, когато е необходимо, и напомняне по електронна поща.

Бизнес експертите бяха наети от нашата мрежа от специалисти. Те включваха специалисти от международни дружества с голям експертен опит по темите, обхванати от инкубационната програма и в предприемачеството. Примери за такива организации, с които е установен контакт, са Oracle, Johnson & Johnson, Affinity Transport Solutions и други специалисти в областта на социалното предприемачество.



Профилът на доброволците е следният:

- **Обучители:** Професионалисти от света на бизнеса, работещи в международни компании и запознати с темите в програмата за обучение. От тях се изискваше също така да имат познания за методологиите на Agile и да демонстрират експертни познания по темата, преподавана в тяхната сесия за обучение.
- **Ментори:** Професионалисти с доказан опит в областта на предприемачеството, като много от тях успешно управляват собствен бизнес. Не беше необходимо те да са специализирани в конкретна тема.
- **Наставници:** Професионални наставници.

CSC Danilo Dolci

CSC Danilo Dolci сформира екипа, като се свързва със специалисти от широката мрежа, създадена от организацията. Бяха проведени консултации с екипа „човешки ресурси“ и беше избран професионален наставник, експерт по темата, но също така и част от други подразделения на нестопанския сектор в Палермо. Чрез него НПО беше свързана с обучителя и се превърна в тема на фокус по време на срещите.

Профилът на наставника е професионалист с доказан опит в предприемачеството и в областта на нестопанската дейност. Той е един от основателите на Moltivolti, едно от най-важните социални предприятия в града, което ръководи много социални проекти.



Обучителни сесии

7. Обучителни сесии

ОБУЧИТЕЛНИ СЕСИИ		
Номер на сесията	Съдържание	Описание
Сесия 1	Управление на иновациите	Обяснение на операцията и стъпките, които трябва да се следват по време на инкубацията. Седмична структура на часовете, посветени на въвеждане на развитата работна методология (Lean Start-up)
Сесия 2	Анализ на пазара	Участниците определят най-малко четири области, свързани с избраното от тях начинание или социално предприятие, за да извършат подробно проучване по време на анализа на пазара. Участниците научават как да напишат предложение за стойност (VP) и да могат да установят разликата между уникална точка за продажба (USP) и оферта за стойност.
Сесия 3	Бизнес модел	Лекторът обяснява значението на създаването и актуализирането на бизнес модела на дадена организация. Освен това, участниците се запознават с инструмента Business Model Canvas, който им позволява да направят визуално представяне на даден бизнес модел, като подчертават всички ключови стратегически фактори. С други думи, това е общ, цялостен и пълен преглед на дейността на една организация, клиентите, потоците от приходи и др.
Сесия 4	Продажби	Участниците научават какво представлява един показател за продажби и как да го идентифицират. Научават разликата между показателите за продажби и за ефективност. Запознават се с инструменти CRM и се учат как да ги използват.
Сесия 5	Постъпления	Участниците определят бизнес модела чрез Business Model Canvas и как раздел Приходи в него помага да идентифицират приходните потоци за социалното си предприятие. Участниците определят най-малко 5 различни приходни потоци в 4 сектора.
Сесия 6	Човешки ресурси	Обучение по ключовите елементи на човешките ресурси, по-специално с акцент върху [трудовото право], процеса на набиране на персонал и наемане на работа (разглеждане на новите тенденции и развитието на кандидатите във времето, определяне на целите на интервюто за работа, даване на полезни съвети относно назначаването на нови служители и др.) Обучението обхваща и брендирането на работодателя (като се посочва значението на онлайн мрежите и социалните медии), обучението на служителите, развитието на служителите и ангажираността на служителите (като се показват тактиките и политиките на Финландия по темата).

Сесия 7	Финансови средства	Лекторът обяснява значението на разбирането на финансите в дадено предприятие. Освен това участниците се запознават с основните финансови концепции в дадено предприятие и как да вземат решения въз основа на определени стойности. По-късно участниците се разделят на групи и от тях се изисква да анализират различни финансови концепции, свързани с баланс и/или осчетоводяване на печалби и загуби (по техен избор). В края на урока се правят заключения.
Сесия 8	Администрация на стартиращите предприятия	Участниците определят 7 основни административни инструмента, необходими за успешното управление на тяхното социално предприятие. Чрез научни изследвания те идентифицират платформите на социалните медии, които са в съответствие със социалното им предприятие. Участниците се запознават с необходимостта от ключови думи при оптимизацията на търсачките (SEO).
Сесия 9	Предлагане на пазара	Лекторът обяснява значението на маркетинга в бизнес стратегията на всяко предприятие. Участниците се запознават с различните видове действия за цифров маркетинг, как да ги изпълняват и измерват. По-късно участниците се разделят на групи и от тях се изисква да създадат малка маркетингова стратегия за конкретна бизнес цел (по техен избор). В края на урока се правят заключения.
Сесия 10	Брандиране	Участниците разработват свое собствено лого. Запознават се с различните структури на уебсайтовете и определят какъв вид ще бъде подходящ за тяхното социално предприятие или стопанска дейност.
Сесия 11	Стъпка	Лекторът обяснява значението на презентационните инструменти в комуникационната стратегия на всяко предприятие. Освен това участниците се запознават с различните елементи, които следва да присъстват в инструментариума и как да ги използват с различна аудитория. Теоретичната част е последвана реална икономическа обосновка (Airbnb) като пример. По-късно участниците се разделят на групи и от тях се изисква да създадат инструментариум за конкретна бизнес цел (по техен избор). Освен това разработват устно изложение, в което да обяснят различните елементи. В края на урока се правят заключения.
Сесия 12	Правна	Участниците ще могат да посочат различни видове търговски правни договорености в Обединеното кралство и/или ЕС. Определят основните елементи, които да бъдат включени в споразумение за партньорство и изготвят работна версия на същото.

Con Valores Association

Обучителна сесия в Испания:



Casa Ioana Association

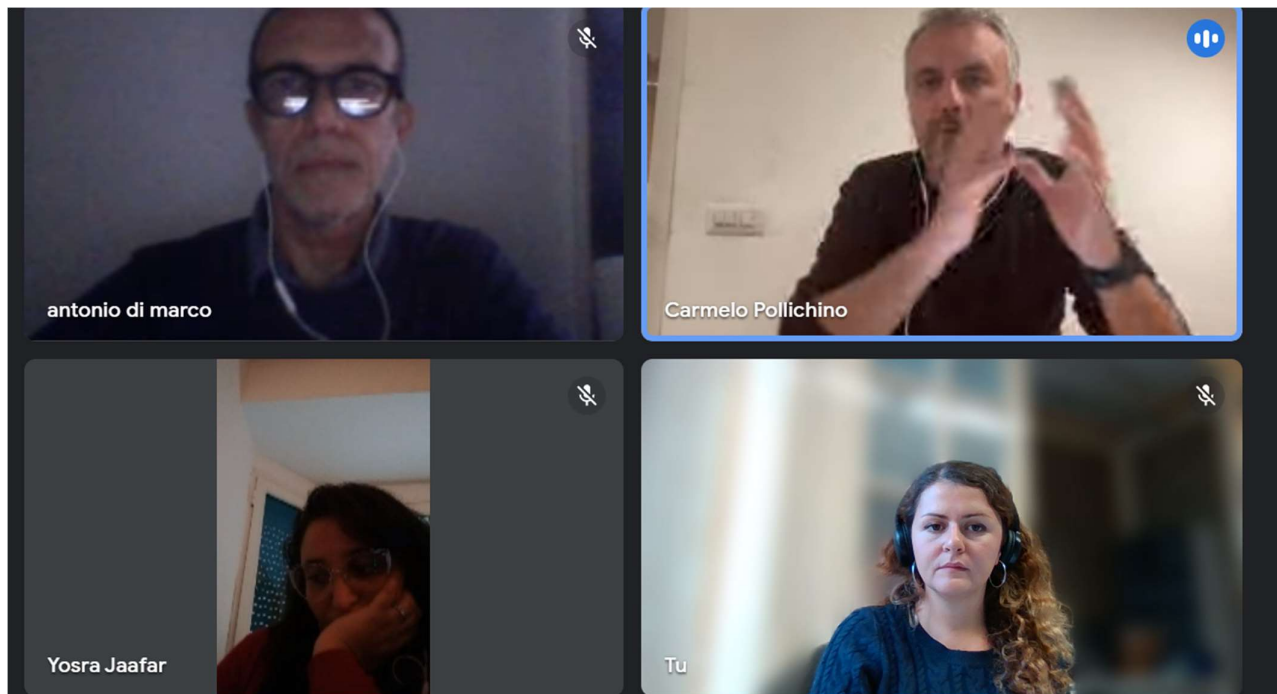
Обучителна сесия в Румъния:



Менторство и обучение

CSC Danilo Dolci

Обучителна сесия в Италия:



МЕНТОРСТВО

Организаторите на инкубационната програма помагат за предварителния подбор на ментори. За целта те използват въпросници за събиране на информация за профилите на кандидатите, относно тяхната област на експертен опит в стопанския сектор, знания, които те могат да преподават на предприемачите, умения, необходими за менторството, дали имат предишен опит в него, какво ги вдъхновява да участват в програмата и други теми са включени във въпросниците.

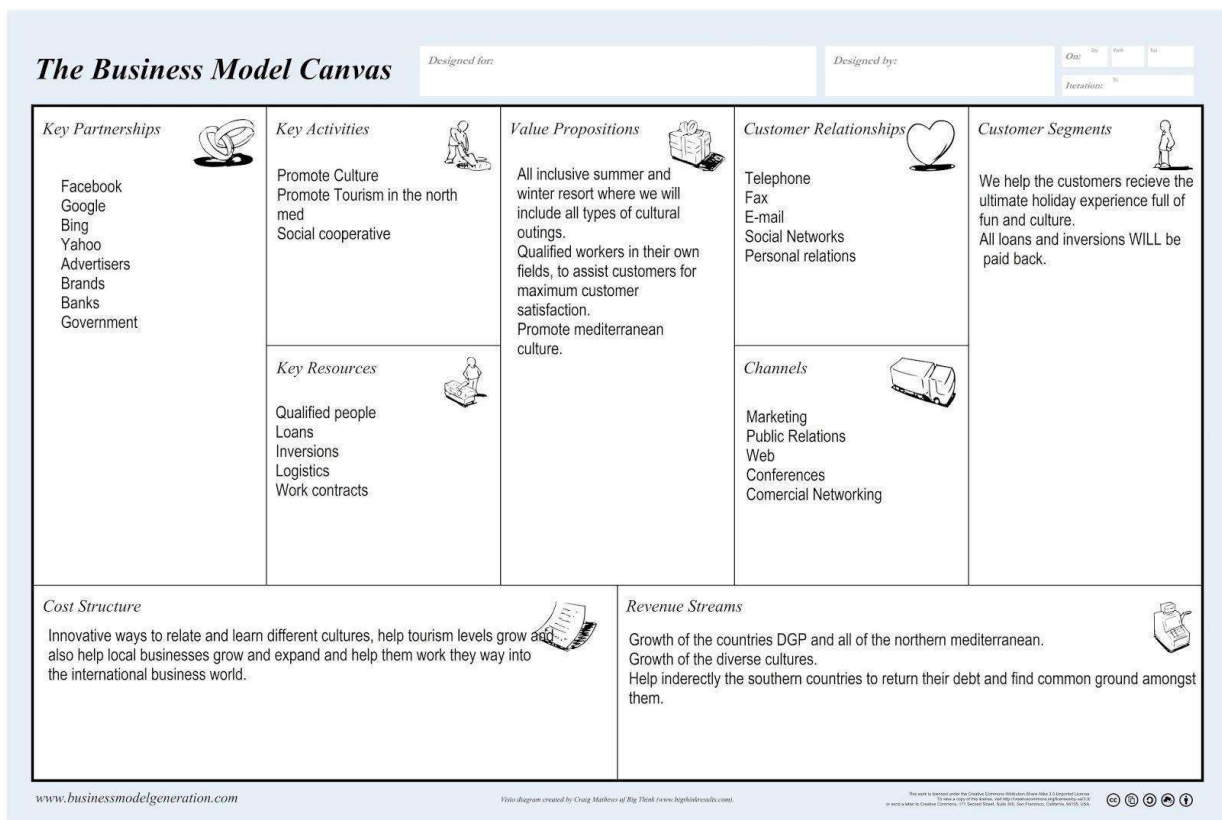
След като всички кандидатури са разгледани, се сравняват с данните за участниците в инкубационната програма и тези, чиито профили съответстват в най-голяма степен на планираната програма, като се следва процедурата в раздел 6.

Менторите работят с предприемачите за два часа в продължение на 10 седмици. Има по един ментор за всеки проект на социална организация.

Предприемачите биват обучавани на всичко, което трябва да знаят, за да прилагат своя конкретен бизнес модел и за да постигнат това, всяка седмица се оценява най-добрия бизнес модел на всеки предприемач, като също се подлага на тест, за да се гарантира неговата жизнеспособност.

Инструменти, материали и процеси, използвани при менторството:

Менторството винаги следва гъвкави подходи, които се прилагат едновременно с обучението и включват разработването на основа за бизнес модел (вж. изображението по-долу). Този подход е представен на ден 1 и се използва през останалата част от менторството.



Наставникът работи с предприемачите в следващите сесии, отговарящи на всеки компонент от основата на бизнес модела, с цел изграждането му. Той ще бъде създаден след изготвяне на образца. По същество, целта е в този образец да се документира как собственикът на предприятието планира да изпълни своята бизнес идея.

Предложението за стойност и сегментът на клиентите са двата компонента на основата на бизнес модела, на които се обръща най-голямо внимание, тъй като те се нуждаят от най-големи усилия и време, за да се развият. Обикновено разходите и приходите са последното нещо трябва да бъде завършено.

Методът на валидиране на идеята се определя през целия период на менторство, тъй като предприемачът и клиентът ще го правят по различни начини въз основа на потребителския сегмент. Например, някои собственици на предприятия ще посетят физически даден бизнес, за да изпробват предложението си, докато други ще изпратят електронни писма с въпросници и др.

В зависимост от разбирането на конкретния предприемач, менторът може да използва по-усъвършенстван цифров инструмент за целия този процес, като например Discord или Google Forms, ако предприемачът трябва да валидира чрез въпросници.



ИНДИВИДУАЛНО ОБУЧЕНИЕ

През 10-те седмици на инкубационната програма се предоставя индивидуално обучение за по един час всяка седмица. Това помага на предприемачите да изградят своята устойчивост по отношение на всеки потенциален отговор „не“, с който могат да се срещнат на работното място, когато осъществяват предприемаческите си начинания. Ключов компонент на инкубационната програма е предприемачът, който работи над себе си, за да открие силата си и да се стреми към непрестанно развитие, въпреки че започването на стопанска дейност първоначално е предизвикателство.

Чрез въпросници, раздадени на участващите НПО, се избират наставниците. Тези въпроси разглеждат, наред с другото, техния произход, области на специализация, предприемачески познания и мотивация за участие в програмата. След оценка, основана на програмите и нуждите на предприемачите, те ще бъдат избрани от организацията, като се използват процедурите, описани в раздел 6.

Проекти в рамките на инкубацията и други резултати

9. Проекти в рамките на инкубацията и други резултати

Бизнес модел 1 Hongares, Испания	
Описание	Недвижими имоти, предназначени да помогнат на мигрантите да намерят новия си дом. Осъществяване на контакт между мигранти и собственици, даващи апартаменти под наем, за да се управлява процесът на отдаване под наем, решавайки проблема на хората, пристигащи в нова държава, която не познават, с ограничени ресурси за намиране на жилище под наем.
Забележки	Това е резултат от предишен инкубационен експеримент и след като бизнес моделът бъде създаден и валидиран, настоящото издание има за цел да изгради модел за включване на нови хора в проекта. Инкубирахме двама души и създадохме този входен модел със стъпки и цели на всеки етап. Човекът, необходим в тази организация, е лице, което би търсило жилища, които са на разположение за отдаване под наем. По време на последния етап обаче едното лице е намерило възможност за работа другаде и е решило да не се присъедини към проекта. Другият участник е трябвало да напусне инкубационната програма поради здравословни проблеми.

Бизнес модел 2 CODIFIVA, Испания	
Описание	La Coordinadora de Personas con Diversidad Funcional Física de la Comunitat Valenciana (CODIFIVA) е частно сдружение с нестопанска цел. От създаването си предоставя специализирани услуги и управлява публични и частни ресурси: защитени жилища, дневни центрове и жилищни центрове.
Забележки	CODIFIVA се нуждаеше от лице, което има умения в областта на вътрешния дизайн, за да улесни достъпа за хората с намалена подвижност. Направен е анализ на пазара, разглеждайки нуждите и след това е одобрена идеята. По време на този етап се осъзнава, че за да се извърши адаптирането на мобилността в къщите, е необходимо да се поиска субсидия от публичната администрация. Поради това се появи друг профил, който не е присъствал в НПО: управител на безвъзмездни средства/грантове. Петима души са участвали в този бизнес модел и само четирима са завършили програмата. Този бизнес модел обаче стигна до етапа на анализ, а четиримата предприемачи решиха да разработят друга идея.

Бизнес модел Aceite Solidario, Испания

3

Описание	Aceite Solidario е организация с нестопанска цел, посветена на събирането на отработени масла в Испания за социални цели. Събира се използвано масло от барове, ресторанти, училища, болници и домове. Средствата, получени от оползотворяването на отпадъците, се използват за изпълнение на социални програми.
Забележки	Aceite Solidario се нуждае от лице, което ще отговаря за намирането на предприятия, в които може да се събира маслото, както и от събирач на продукта от тези предприятия. Инкубираните са двама мъже; единият е бил с увредено зрение, така че неговият наставник му е помогнал чрез ONCE (друга неправителствена организация, която отговаря за подпомагане на хора с нарушено зрение или слепота). Другият човек не е имал шофьорска книжка, поради което не е могъл да изпълни задачата. Освен това по време на инкубационния процес възникнаха други съмнения относно това как да се включи предприемачът в НПО: като доброволец, да бъде обучаван или направо да бъде назначен.

Бизнес модел 1 Благотворителен магазин, Румъния

Описание	Social Xchange е много успешен магазин с благотворителни каузи в Букурещ. Концепцията започва от желанието за прозрачно и ефикасно събиране на предметни дарения от физически лица и организации в събирателен пункт, известен на цялата общност и следвайки ясни процедури. Дарения се получават през цялата година и след това се раздават на хора в нужда, които имат възможност да избират продукти в съответствие с нуждите си. Моделът е избран, защото е уникална концепция, която трябва да бъде възпроизведена в по-голяма степен в района на Букурещ, тъй като е установено, че има търсене от страна на голям брой хора, които се интересуват от закупуване на висококачествени дрехи втора употреба на много ниска цена.
Забележки	Този пример е избран от един от инкубираните в проекта, тъй като се счита за полесен начин за създаване на бизнес предприятие, без да е необходимо да се използват много ресурси за създаването му. Концепцията бе очертана и премина през няколко етапа от програмата за обучение. Някои правни аспекти и администрацията на стартиращи предприятия обаче предизвикаха трудности, свързани с разбирането на бюрокрацията, свързана с процеса. За съжаление, потенциалната бизнес идея не напредва към постигането на резултати, тъй като инкубираният човек напусна проекта, за да се възползва от възможност за трудова заетост извън Букурещ.

Бизнес модел Предприятие за почистване, Румъния

2

Описание	Ateliere fara Frontiere е румънска организация с нестопанска цел, създадена през 2008 г. с цел насърчаване на социалната, професионалната и гражданската интеграция на уязвими, изключени и маргинализирани хора. Ateliere Fără Frontiere създаде 3 предприятия за социално приобщаване чрез икономическа дейност — educlick (платформа, чрез която използвани компютри се обновяват, за да станат отново полезни и да се използват за дигитално образование в училища, НПО и институции, работещи с общности в неравностойно положение); Remesh (трансформиране на рекламни материали, използвани на открито в полезни продукти) и bio&co farm (осигуряване на биологични зеленчуци за продажба). Организацията предложи развитието на услуги по почистване, тъй като търсенето им е доста високо в Букурещ и това може да се използва в близко бъдеще.
Забележки	Това беше друг пример, избран от един от инкубираните хора в проекта. Концепцията отново беше очертана и следвана, но за съжаление намирането на финансиране за стартиращи предприятия се оказа твърде трудно във времевата рамка на този проект по програма „Еразъм +“.

Бизнес модел Занаятчийски пекарни, Румъния

3

Описание	CONCORDIA Bakery е проект в областта на социалната икономика, стартирал през 2011 г. от CONCORDIA Development, икономическия клон на хуманитарната организация CONCORDIA. Получените печалби се използват за подпомагане на млади хора в неравностойно положение и за осигуряване на независим поминък за тях. Организацията обучава хората на работното място в хлебарницата, за да придобият опит, така че да могат да се развият в посока намиране на подобни работни места на пазара на труда. Нужни са повече хора, обучени в тази област, поради нарастващата тенденция за местни и занаятчийски хлебни изделия, които се считат за по-здравословен вариант.
Забележки	Това е третият пример, избран от един от инкубираните хора. Предприятието напредва по-бавно, тъй като има много аспекти на бизнес идеята, които се нуждаят от повече работа за решаване на няколко предизвикателства в областта на графика, финансирането и логистиката. Надяваме се, че тези предизвикателства могат да бъдат посрещнати, но за тях е необходимо повече време, отколкото този проект позволява.

Бизнес модел 1 Нов старт за бежанците, Италия

Описание	Идеята е да се осигури инкубатор за талантлив бежанци, които искат да започнат собствен бизнес или да бъдат самостоятелно заети. Продуктът на предприятието е: 1. за бежанците: създаване на екипи, генериране на идеи, валидиране на инкубационни програми и проекти, достъп до финансиране, маркетингова подкрепа за стартиращи предприятия; 2. за корпоративни и приобщаващи МСП: обучение на служители имигранти, инкубация на талантливи бежанци и инкубация на управлявани от бежанци проекти. Основната иновативна идея е това да се постигне чрез иновативно образование в областта на предприемачеството, което може да зачита и цени историята на участващите хора.
Забележки	Проектът е получил интереса на важен инкубатор за стартиращи предприятия в Италия и понастоящем търси средства от инвеститори.

Бизнес модел 1 Езиков център, Италия/Тунис

Описание	Идеята е да се осигурят обучения и менторство за тунизийски студенти в Италия, както и услуги за тях. Основната бизнес идея е да се даде възможност на студентите да учат и да получават подкрепа както онлайн, така и на живо. Идеята претърпя много промени в хода на обучението и участникът заяви, че благодарение на наставничеството вече има по-добра яснота. Идеята е породена от житейския опит на участника, който е живял в Италия и Тунис и е виждал ниша на пазара, която да бъде запълнена.
Забележки	Времето за пълното разработване на идеята не беше достатъчно, въпреки че участниците бяха мотивирани да продължат да развиват проекта.

Комуникация и разпространение на информацията

Бяха проведени различни дейности в рамките на програмата за комуникация и разпространение на информацията.

10. Комуникация и разпространение на информацията

Като част от програмата за комуникация и разпространение бяха извършени различни дейности.

В началото и в края на Joint Venture инкубационната програма бяха проведени няколко дейности. Първата се проведе в началото и включваше представяне на инкубационната програма, преглед на предприемачите, които ще подкрепяме, тематична дискусия с експерти от различни бизнес специалности и среща с НПО. Заклучителната проява на програмата направи преглед на програмата, как тя се е разраснала и се е променила по време на изпълнението, кои експерти са участвали, характеристиките на предприемачите и възприетите от тях бизнес модели, резултатите от програмата и чувството за общност, което е било насърчавано.

Всяко от тези събирания беше забележителна пресечна точка на социалния и професионалния свят. И двете страни се интересуват от проекта и срещите им дават възможност да взаимодействат помежду си.

Планирането беше обнародвано в основните платформи на социалните медии (LinkedIn, YouTube, Instagram и Facebook), както и чрез информационни бюлетини, в които бяха споделени дейностите на всички участници в програмата - предприемачи, наставници, ментори, обучители. Преди това беше извършено профилиране на лицата, проявяващи интерес към инкубационната програма, в социалния и стопанския свят, за да можем да се следваме взаимно и да

Комуникационният план беше структуриран в следните стъпки:

□ Набиране на доброволци: комуникация, насочена към НПО, компании и професионалисти от бизнес сектора, с цел те да бъдат привлечени към проекта (като обучители, наставници, ментори).

□ Набиране на участници: комуникация, насочена към лица в риск от изключване, за да ги информира за възможността за участие.

□ Информационни събития: комуникация, целяща да информира хората за онлайн събития, за да обясни процеса на инкубация.

□ Работа в мрежа: комуникация за вътрешни дейности, организирани с цел насърчаване на работата в мрежа между различните лица, участващи в процеса.

□ Видеоклипове, представящи процеса на инкубация: цялостна комуникация, представяща процеса на инкубация и различните му етапи.

□ Интервюта с предприемачи: представяне на нови предприемачи и техния път в процеса на инкубация.

□ Интервюта с доброволци (обучители, наставници, ментори): представяне на доброволци и техния опит като обучители или наставници

□ Представяне на резултатите на местно и европейско равнище; обнародване, показващо основните постижения на проекта.

Видеоматериалите с предприемачите, в които се обсъжда техният опит в инкубационната програма, техните интереси, бизнес модел, резултатите, които са постигнали, групите

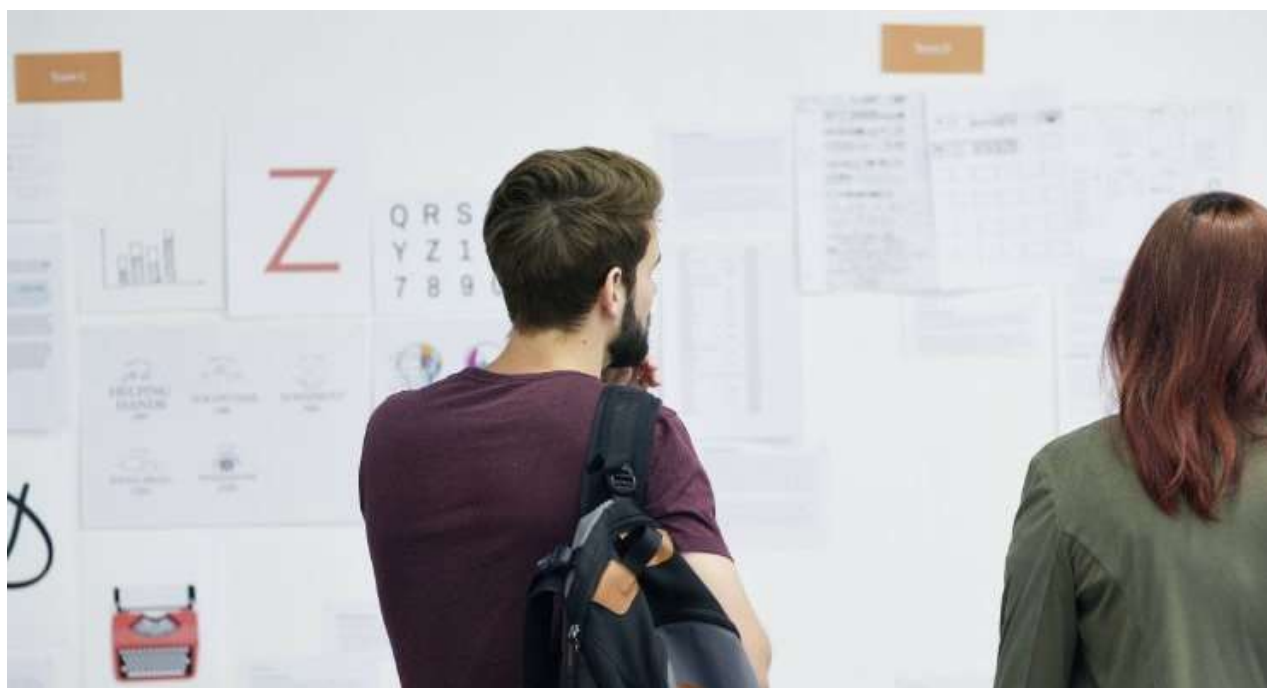
предоставим коментари по постове и статии. Всичко това беше използвано като възможност за увеличаване на нашите усилия и социалните и емоционалните последици, които те оказаха върху всеки участник в програмата.

Разпространението на инициативи, свързани с Инкубатора, създаден от партньорите по програмата, публикуването на информация за предприемачеството, глобалното социално положение, значението на постигането на поставените цели за устойчиво развитие, както и друго съдържание, което може да представлява интерес във връзка с инкубационната програма, също бяха сред публикациите, представляващи интерес.

дейности, които са предприели, и т.н., доминираха публикациите в платформите на социалните медии. Можете да научите повече за работата и постигнатото от доброволците, обучителите и наставниците, като гледате техните видеоклипове.

Ето видеоклип за инкубационната програма в Испания от ACV:

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



Con Valores Association



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



Casa Ioana Association

Една от първите дейности преди началото на инкубационната програма на асоциацията „Casa Ioana“ беше да се проведат дискусии с професионалистите от НПО, които ще участват в програмата. Те бяха последвани от телефонни обаждания и срещи на живо, когато бе целесъобразно, за да се получи добра обща представа за основните дейности, които трябва да бъдат изпълнени. Също така, това аде възможност на „Casa Ioana“ да разпространи информацията сред тези, които желаят да участват като предприемачи в проекта Joint Venture.

Освен това „Casa Ioana“ проведе дискусии, последвани от телефонни обаждания с бизнес-специалисти, за които е установено, че са в състояние да предоставят информацията на потенциалните предприемачи, обучители и наставници. Малко след края на програмата, „Casa Ioana“ проведе неформална среща, за да събере информация и обратна връзка за начина, по който програмата се възприема от предприемачите, бизнес-специалистите и наставниците/обучителите. „Casa Ioana“ успешно организира своето мултиплициращо събитие с добро участие на публиката и интерес към целите на Joint Venture.

„Casa Ioana“ извърши проучване на документи, за да идентифицира лица в организации от публичния и частния сектор, бизнеси и други единици, които с основание биха проявили интерес към обхвата на проекта за Joint Venture. Участниците дадоха много положителни отзиви за организацията и съдържанието на многостранната проява. По-специално, сесиите за въпроси и отговори бяха сметени за много полезни, тъй като участниците успяха да научат повече за определени теми, а откритата дискусия и работата в мрежа насърчиха ангажираността между всички участници.

Разпространението на мултиплициращото Joint Venture събитие и резултатите от него бяха споделени на платформите на „Casa Ioana“ в социалните медии и в „Euro news Romania“.

Важно е да се отбележи, че „Casa Ioana“ направи няколко публикации в своите канали в социалните медии (страници Facebook и LinkedIn), за да сподели процеса на развитие на инкубационната програма с течение на времето, особено по време на сесиите за обучение/менторство.





euronews

România My Europe International #ThisCube Sport Green Next Travel Cultura

12:45

12:40

12:36

12:35

refugiu pentru victime

Un britanic ajută românii rămași fără casă. Ian Tilling a înființat un refugiu pentru vi...

12:45

12:40

12:36

12:35

12:45

12:40

12:36

12:35

12:45

12:40

12:36

12:35

Community Action
Dacorum

CON
VALORES
ASOCIACIÓN

fi group

CENTRO SVILUPPE
CREATIVO
DANILO DOLCI

Casa Ioana
A NEW BEGINNING

CEED
BULGARIA

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

CSC Danilo Dolci

CSC Danilo Dolci разпространи и обсъди пространно проекта с експерти от областта на предприемачеството. Проектът беше разяснен и на други организации, като беше предложена възможност за предстоящо обучение на персонала, който може да бъде заинтересован.

Разпространението беше под формата на публикации и статии в уебсайта на организацията и в социалните медии, създадени за рекламиране на обучението по проекта Joint Venture (Facebook, LinkedIn, Twitter и Instagram).

CENTRO SVILUPPO
CREATIVO
DANILO DOLCI

HOME CHI SIAMO

Ago 5, 2022 | Notizie

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca tre persone che possano partecipare ad una formazione sul tema dell'incubazione d'impresa.



STA PER ARRIVARE IL TRAINING SULL'IMPRENDITORIA SOCIALE DI JOINT VENTURE!

Feb 18, 2022 | Notizie

Il Center di Joint Venture di CSC Danilo Dolci ha organizzato un training sull'incubazione d'impresa. Il training è...

CENTRO SVILUPPO
CREATIVO
DANILO DOLCI

HOME CHI SIAMO DANILO



INCUBAZIONE D'IMPRESA: FORMAZIONE PER IMPRENDITORI E IMPRENDITRICI

Ago 5, 2022 | Notizie

Il Centro per lo Sviluppo Creativo Danilo Dolci cerca tre persone che possano partecipare ad una

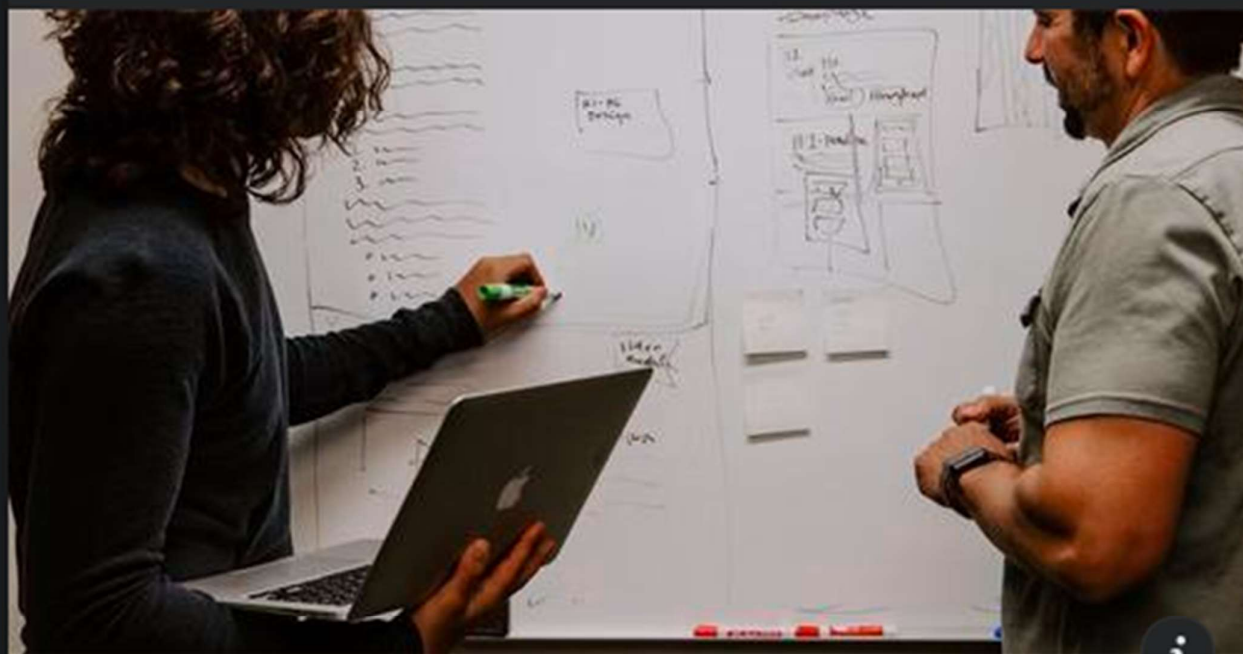


Centro per lo sviluppo creativo Danilo Dolci

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



Мониторинг на процеса на бизнес обучение

Този раздел представлява преценка на въздействието и оценъчен доклад на трите обучения, организирани в рамките на проекта. Целта на настоящия доклад е да се гарантира, че целите са постигнати в съответствие с плана на проекта **JOINT VENTURE**.

11. Мониторинг и оценка на процеса на бизнес обучение

Въведение

Целта на тази задача е да се оцени действителната и потенциалната стойност, създадени от Joint Venture. Рамката за оценка е насочена към социалните предприемачи и потенциалните такива. Проследяват се отблизо ключовите аспекти на тяхното развитие, за да се разбере как ангажираността с проекта им е помогнала.

Партньорите решиха да използват метод за оценка, основан на въпросник. Изготвени са три вида проверки: предварителна оценка, моментна обратна връзка по време на инкубационната програма и окончателна оценка на ефекта от проекта.

Оценка

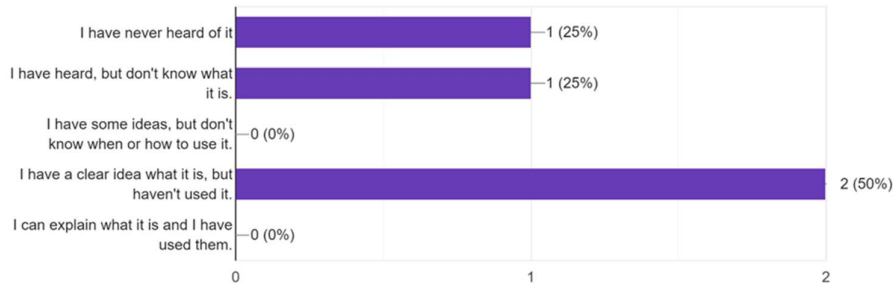
Изготвени са три вида проверки: предварителна оценка, експресна обратна връзка по време на инкубационната програма и окончателна оценка на въздействието. Оценката беше приложена върху всички участници от тримата партньори, които отговаряха за изпълнението на инкубационната програма: ACV, Danilo Dolci и Casa Ioana. Бяха получени отговори на въпросника за предварителна оценка и на окончателния въпросник за ефекта от проекта.

Преглед преди оценката

Въпросникът за предварителна оценка имаше за цел да оцени първоначалните познания на участниците в инкубационната програма. Оценката беше използвана от обучителите и партньорите за адаптиране на инкубационната програма в съответствие с нуждите на участниците и нивото им на знания.

How familiar are you with Design Thinking?

4 responses



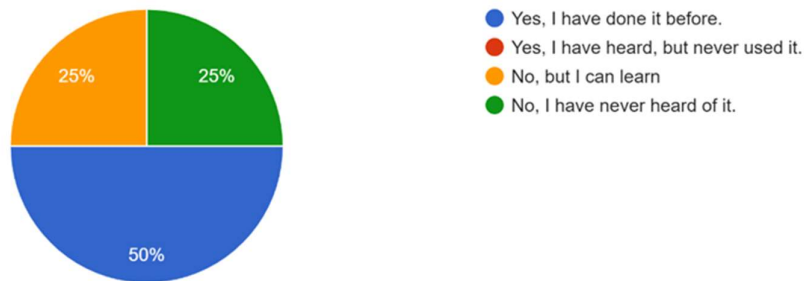
How familiar are you with Canvas for creating business models?

4 responses



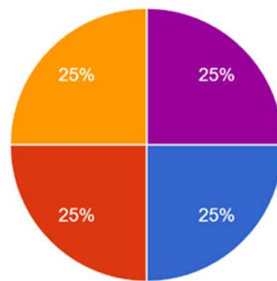
Do you have basic knowledge of pricing?

4 responses



How familiar are you with budgeting for start-ups?

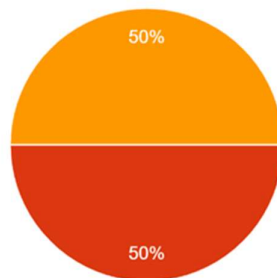
4 responses



- 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?

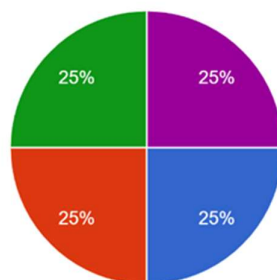
4 responses



- 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?

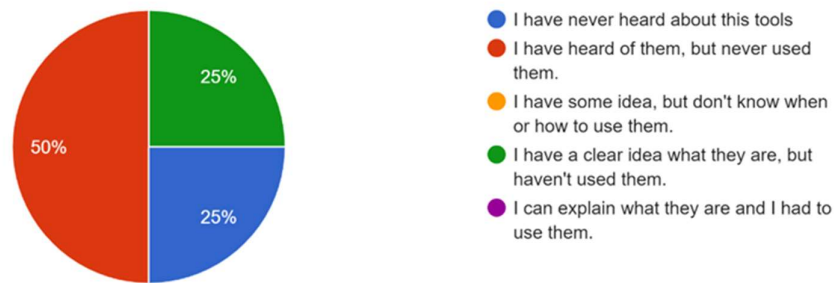
4 responses



- 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



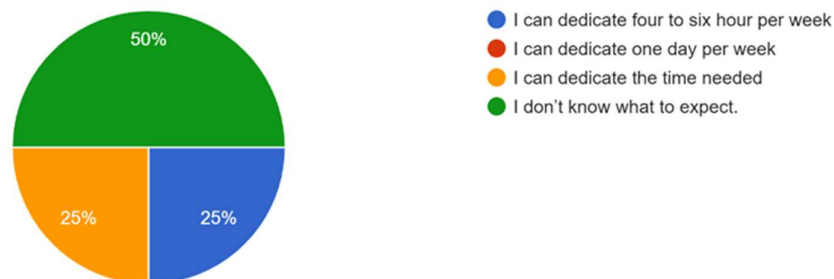
Какво се надявате да научите от това обучение и да използвате по-нататък в своя полза?

Бяха получени четири отговора:

1. Дигитални инструменти, ценообразуване, ясен план и ясни идеи
2. Откриване на нови гледни точки за моята бизнес идея и начина, по който да изляза на пазара
3. Нови идеи и знания, полезни за подхода към работата ми или към различни ситуации, свързани с моята социална бизнес идея
4. Как да започна свой собствен проект, особено докато работя и как, след като го създам, да го управлявам, за да намаля несигурността му като съвсем нов проект; инструменти за управление - инструменти за управление на проекти и надявам се още умения.

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

4 responses



Преглед на оценката на въздействието

Целта на въпросника за оценка на ефекта от проекта е да се измери импакта на инкубационната програма върху обучаваните лица и да се съберат техните отзиви и препоръки за подобрения. Представените по-долу резултати показват много висока степен на удовлетвореност на участниците. Някои интересни акценти, които трябва да бъдат взети предвид за подобряване на инкубационната програма, са следните:

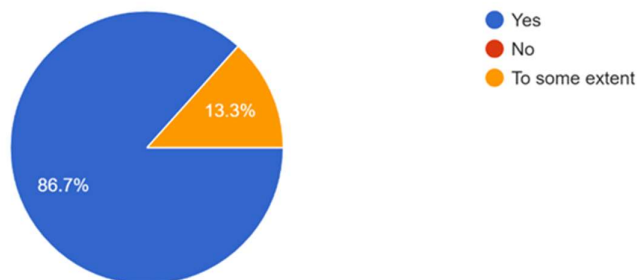
□ 60% от стажантите смятат, че 3 месеца не са достатъчни за създаване на социално предприятие в рамките на инкубационна програма.

□ Повечето участници препоръчват програмата за инкубация да бъде по-дълга и макар броят им да варира, мнозинството смята, че 12-месечна програма за инкубация би отговорила по-добре на техните нужди

- Голям процент (40 %) от участниците заявяват, че желаят да продължат да развиват своето социално предприятие
- Участниците са доволни най-вече от структурата на програмата, от новите знания, които са получили, от възможността да се срещнат с ментори и да създадат контакти
- Основната препоръка на участниците е свързана с продължителността на инкубационната програма - тя трябва да бъде по-дълга

Was the incubation content helpful to you?

15 responses

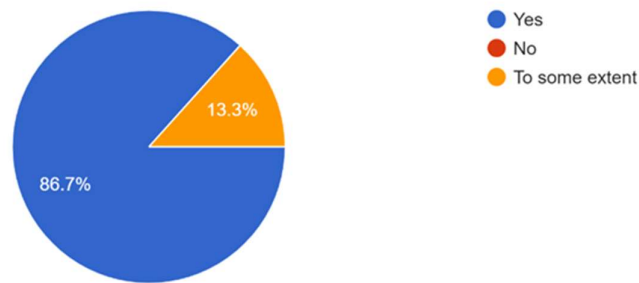


Кои са темите, от които научихте най-много? Кои според Вас ще бъдат най-полезни за Вас в бъдеще? Бяха получени 15 отговора:

1. Социални медии, как да създадем бизнес план
2. Бизнес развитие, планиране, маркетинг, как да популяризираме бизнеса си
3. Как да създадем бизнес план и да го представим
4. маркетинг, създаване на бизнес план, значението на човешките ресурси
5. Маркетинг, финанси
6. Маркетинг и социални медии
7. Как да създадем социално предприятие
8. Финанси и счетоводство
9. Иновации
10. Финанси
11. Управление на финансовите ресурси, умения за комуникация и водене на преговори
12. Подобрени творчески умения, способност за излизане от зоната на комфорт и търсене на помощ по въпроси, с които не знам как да се справя
13. Как да продавам продукти
14. брендиране и използване на социалните медии за популяризиране на бизнеса
15. Административни инструменти

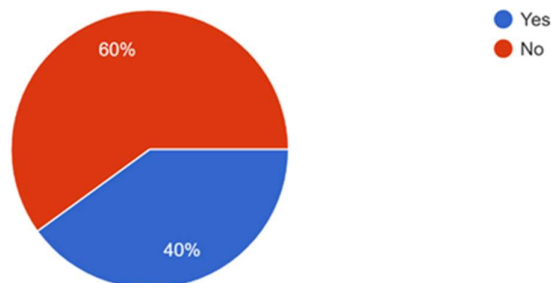
Was the incubation program interactive and engaging?

15 responses



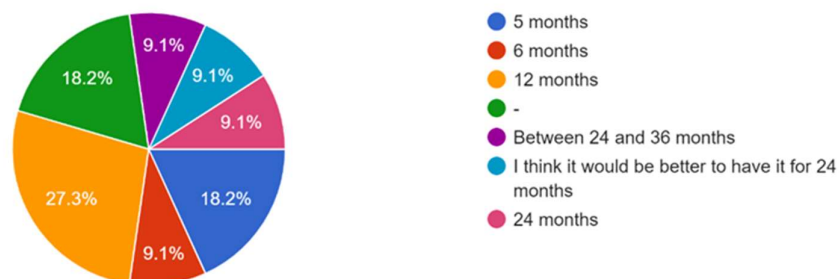
Were the 3 months of the incubation program enough for you to set a social enterprise?

15 responses



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

11 responses



До къде достигнахте в създаването на Вашето социално предприятие?

например:

1. създадена концепция или идея
2. създаден бизнес план
3. проучване на потенциални инвеститори/финансиращи организации

4. осъществен контакт с потенциални финансиращи организации или подадени заявления за финансиране

Бяха получени 15 отговора:

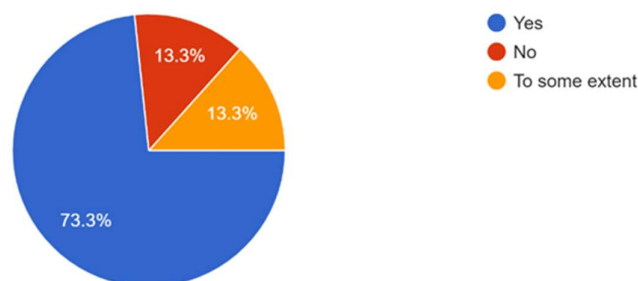
☐ Създадена концепция или идея

☐ Проучване на потенциални инвеститори/финансисти

☐ Създаден бизнес план

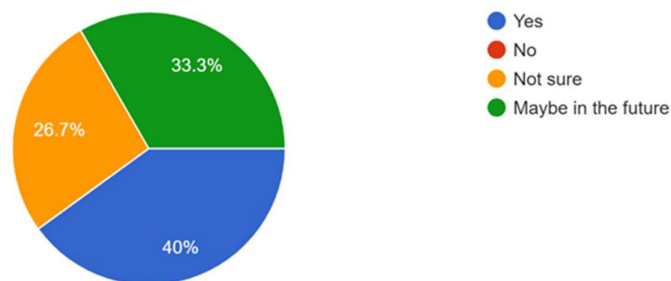
Was the incubation program relevant to your social project or potential project?

15 responses



Do you plan to continue developing your social project?

15 responses



Планирате ли да продължите да развивате вашия социален проект? Ако отговорът е „да“, моля, обяснете защо?

Бяха получени 15 отговора:

☐ Обясних в отговор на следващия въпрос

☐ Това беше интересна и увлекателна програма и аз придобих по-голямо доверие в себе си, за да следвам този път.

☐ Защото това ще ми помогне да бъда финансово независим.

☐ Защото ще ми осигури финансова независимост

☐ Заради личностното развитие

☐ За да развия други области

- ☐ Заради независимостта
- ☐ Защото мисля за това от години и наистина ми помогна да продължа да следвам идеята
- ☐ Защото смятам, че това е добра бизнес идея
- ☐ Защото това е нещо, за което се чувствам наистина мотивиран

Ако отговорът е „не“, моля, обяснете защо?

Бяха получени 15 отговора:

- ☐ От финансова гледна точка не е безопасно.
- ☐ Защото е трудно да се започне бизнес без незабавна финансова подкрепа
- ☐ Отговорът е даден на въпроса по-горе
- ☐ Намерих друга възможност за работа
- ☐ Все още имам нужда да науча други неща

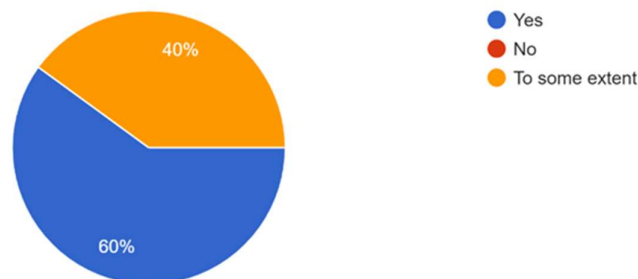
Какво Ви харесва най-много от инкубационната програма?

Бяха получени 15 отговора:

1. Имаше много нова информация.
2. Възможност за обмен на идеи, общуване с другите участници и с обучителите/менторите
3. Разнообразието обучители/ ментори
4. Предоставената информация беше много добре структурирана.
5. Програмата беше добре структурирана. Обучителите имаха много лесни за разбиране презентации.
6. Разнообразието на темите и обучителите/менторите бяха много добре подготвени.
7. Обучителите бяха много ясни
8. Комуникацията
9. Начинът, по който се подхождаше към програмата
10. Информацията беше нова, програмата беше нова и иновативна
11. Хората, с които се запознах
12. Менторството, защото беше наистина полезно
13. Взаимоотношенията, които изградих и професионалистите, които ни обучаваха.
14. Обучението от професионалисти
15. Съдържанието на уроците

Did the incubation program meet your expectations?

15 responses



Имате ли предложения, които могат да ни помогнат да подобрим инкубационната програма?

Бяха получени 15 отговора.

- ☐ Не
- ☐ Програмата трябва да е по-дълга
- ☐ Да има приемственост на програмата
- ☐ Програмата трябва да е за по-дълъг период от време
- ☐ Програмата трябва да бъде за по-дълъг период и в нея трябва да е включен бюджет за стартъп.
- ☐ Трябва да бъде за по-дълъг период.
- ☐ Още упражнения и примери
- ☐ Необходимо е по-дълъг период от време
- ☐ По-дълъг период на проследяване
- ☐ Повече време за менторството
- ☐ Повече специфично обучение в секторите

Какво планирате да направите след инкубационната програма?

Бяха получени 12 отговора:

- ☐ Ще продължа да търся работа
- ☐ Планирам да уча повече.
- ☐ Планирам да участвам и в други обучения.
- ☐ Ще уча повече.
- ☐ Да уча повече.
- ☐ Да уча повече по тази тема
- ☐ Искам да си намеря по-добра работа
- ☐ Планирам да си намеря по-добра работа и да уча
- ☐ Да си намеря работа
- ☐ По-добра работа
- ☐ Работа
- ☐ Да работя върху идеята си

Заклучения

Въз основа на получените отговори и общата обратна връзка от участниците, инкубационната програма следва да се изпълнява за по-дълъг период – в идеалния случай 12 месеца и се препоръчва тя да продължи.

Търсене на сътрудничество с други организации

Проектът използва различни методи за търсене на сътрудничество с компании, които биха могли да допринесат с бизнес възможности и идеи за предприемаческите екипи. Този иновативен модел на сътрудничество събира най-доброто от съответните сфери, тъй като компаниите предоставят знания от своя сектор, както и необходимото за икономическа жизнеспособност на пазара.

12. Търсене на сътрудничество с други организации

ACV създаде партньорства, преследвайки две цели: осигуряване на участници за инкубационната програма и набиране на специалисти.

Бяха създадени съюзи с НПО и публични администрации, тъй като тези организации работят с хора, изложени на риск от изключване.

По време на набирането на специалисти, успяхме да партнираме с различни частни компании, които ни предоставиха знания и експертен опит. В рамките на инкубационната програма работихме с HONGARES, CODIFIVA и Aceite Solidario.

Casa Ioana създаде партньорства с НПО, които осигуриха участници в инкубационната програма. Таргетираните НПО са насочени към работа с уязвими, изключени и маргинализирани лица, изложени на риск от изключване.

Тези организации осигуряват социална дейност, насочена към професионалната и гражданската реинтеграция на хората, застрашени от социално изключване. Също, отговаряйки на нуждите на бизнеса, те успяват да получат лесен достъп до подкрепящата общност, която Casa Ioana е създавала във времето. Така се осъществява сътрудничество със служители от международни компании като Oracle, Johnson & Johnson, Affinity Transport Solutions, което дава възможност да се възползват от техните знания и експертен опит.

CSC Danilo Dolci създаде партньорства с НПО от вътрешна и добре консолидирана мрежа. По време на инкубационната програма участниците сътрудничиха с Libera, организация с нестопанска цел, която работи за борба с мафията, както и с Moltivolti - социално предприятие, чиято основна дейност е ресторант, обслужващ нуждите на хората с мигрантски произход.

Възможности за финансиране за предприемачи

Социалните предприятия са бизнеси, чиято основна цел е да генерират положително социално въздействие и съществуват във всяка европейска държава. Те са важна част от социалната икономика, в която днес работят около **13,6** милиона европейци.

13. Възможности за финансиране за предприемачи

1. Социални инвестиции в Европа

Някои социални предприятия предоставят услуги като полагане на грижи, някои се съсредоточават върху осигуряването на възможности за работа на групите в неравностойно положение, а други се занимават с по-широк кръг от обществени предизвикателства, като например постигането на целите за устойчиво развитие. Много от тях са иновативни и се възползват успешно от възможности в случаите, когато нито стандартните бизнеси, нито публичните институции могат да постигнат резултати. Социалната икономика и социалните предприятия допринасят за постигането на важни цели на политиката, като например създаването на работни места, приобщаването, равните възможности за избор, устойчивостта и гражданското участие. Те са отличен пример за „икономика, която работи за хората“ - основен приоритет за Европейската комисия. Те спомагат за осъществяването на демографския, екологичния и цифровия преход, без никой да бъде пренебрегнат [1] (Nicolas Schmit, Комисар, отговарящ за работните места и социалните права, Европейска комисия, 2019—2024 г.)

Понякога социалните предприятия са доста невидими и не добре познати. Стимулирането на социалните инвестиции е мощен инструмент за стимулиране на развитието и разрастването на социалните предприятия.

Социалните инвестиции са насочени към инвестиране в хората. Това означава политики, предназначени да укрепят уменията и способностите на хората и да им помогнат да участват пълноценно в заетостта и социалния живот. Ключовите области на политиката включват образование, качествени грижи за децата, справяне с основните социални предизвикателства на нашето време. Инвестициите със социално въздействие (ИСВ) се превърнаха в една от най-ефективните потенциални стратегии за решаване на основните обществени предизвикателства на нашето време.

ИСВ представлява използването на средства за постигане както на социална, така и на финансова възвръщаемост, като предлага начин да се помогне на социалните организации да получат достъп до подходящо финансиране и да се подобри способността им да оказват положително въздействие. Екосистемата на ИСВ е сложна и се състои от различни елементи: предлагането (т.е. инвеститорите), търсенето (т.е. предприятията, в които се инвестира - организации, които отговарят на социалните нужди), финансовите и изграждащите капацитет посредници, които свързват и предоставят подкрепа на участниците от страната на предлагането и търсенето в екосистемата на ИСВ, както и благоприятна среда (т.е. всички правни, регулаторни и



икономически условия, които са необходими на ИСВ).

Пазарът на ИСВ в ЕС показва бърз растеж през последното десетилетие, но въпреки значителния напредък той все още не е достигнал пълния си потенциал. Степента на зрялост на пазара на ИСВ в повечето държави - членки на ЕС, остава ниска - в четири пети от ЕС се счита, че тя е в началния си етап на развитие или етап „кърмаче“. Освен това равнищата на развитие на пазара на ИСВ се различават значително в отделните държави — членки на ЕС. Германия, Франция, Португалия, Италия и Обединеното кралство, въпреки че вече не са членки на ЕС, са достигнали относително високи равнища на зрялост на пазара на ИСВ. По-голямата част от останалите западни, южни и северноевропейски държави обаче имат по-слабо развити пазари, въпреки че все повече се ангажират с ИСВ. Пазарът на ИСВ е най-слабо развит в държавите от Централна и Източна Европа.

II. Видове финансиране за социални партньори

Съществуват следните основни видове финансиране за социалните предприятия:

Финансиране на дълга

Финансиране на дълга за социални предприемачи е в сила, когато предприятие тип бизнес-ангел/филантроп/посредник на рисков капитал отпусне пари на организацията за определен период от време при лихвен процент на квазисобствен дълг.

Някои организации са разработили финансови инструменти, които съчетават свойствата на собствения капитал и дълга. Квазикапиталовите дългови ценни книжа са особено полезни за предприятия, които са правно структурирани като такива с нестопанска цел и поради това не могат да получат собствен капитал. От техническа гледна точка такива ценни книжа са форма на дълг, но имат характеристика на капиталова инвестиция: Приходите от тях се индексират според финансовите резултати на организацията. Притежателят на обезпечението няма преки претенции по отношение на управлението и собствеността на предприятието, но условията на заема са внимателно разработени така, че да предоставят на ръководството стимули за ефективно функциониране на организацията. Социалните инвеститори закупуват тези ценни книжа, които изпълняват функцията на собствен капитал и дават възможност на социалните предприятия да предлагат конкурентна възможност за инвестиции на банките и други заемодатели с цел печалба.

Например фонд „Bridges Social Entrepreneurs“, един от няколко социални фонда на инвестиционното дружество „Bridge Ventures“ в Обединеното кралство. Фондът разполага с около 12 милиона британски лири за инвестиции в социални предприятия. Неотдавна той се ангажира със социален заем в размер на 1 млн. британски лири за НСТ - компания, която използва свободните от своите търговски лондонски автобуси, училищни автобуси и услуги за споделени превозни средства, за да осигури обществен транспорт за хора, които не могат да използват конвенционален обществен транспорт. Този социален заем се характеризира с квазисобствен капитал: Фондът поема процент от приходите, като по този начин споделя част от стопанския риск и печалби. Тъй като заемът е обвързан с най-високи приходи, той предоставя на НСТ силни стимули за ефективно управление на предприятието. Често се добавят клаузи за такива заеми, за да се избегне отклоняване на мисията от социалните цели.

Въпреки всичко, може да възникнат пречки пред финансирането. Ако това се случи, социалните предприятия трябва да разгледат следните три варианта: привличане на партньорства, благотворителни организации и социални каузи, конкурси и фондове. [6]

Обединено финансиране

Техниките, които включват обединяване на фондове, също отварят нови финансови възможности за социалните предприятия, тъй като обединяващата институция може да приспособи своите задължения към нуждите на различните видове инвеститори. Инвеститорът в социален капитал

BlueOrchard от Швейцария например обединява портфейли от много доставчици на микрокредити и ги групира на три транша. Най-ниският транш е капиталът на BlueOrchard, който предлага висока възвръщаемост, но поема първата загуба. Следващият транш предлага по-ниска очаквана възвръщаемост, но има по-малък риск и поема втората загуба, след като собственият капитал е заличен, това е аналог на конвертируемата облигация. Най-високият транш обещава ниска, но относително безопасна възвръщаемост; купува се от традиционни инвеститори в дългови инструменти. Моделът на обединяване на финанси се разпространи в световен мащаб, като новатори като IFMR Trust в Chennai са участвали в гарантиране на сигурността и структурираното финансиране на кредитни портфейли за микрофинансиране, в които те запазват инвестиционен дял.

За да получат достъп до капитал, социалните предприятия трябва да правят няколко неща, включително да провеждат интензивни пазарни проучвания, за да докажат необходимостта си от финансиране и способността си да управляват и разширяват стопанската си дейност.

В партньорствата за споделяне на приходите участват социални предприемачи, които идентифицират партньор, който може да придаде икономическа стойност и на двете страни. Партньорът може да има интелектуална стойност или собственост, за да допринесе по уникален начин за предприятието. Положителното в тази стратегия е, че е печеливша и за двете страни.

Филантропските средства са голям фонд капитал, който социалните предприемачи могат да ползват. Определението за средства от филантропия се променя през годините. Първоначално означаваше обикновени дарения, които днес обикновено се възприемат като неустойчив метод на подпомагане. Днешната нова вълна на филантропия се нарича „инвестиране с въздействие“ - форма на инвестиране, в която целта е да се постигне измеримо социално или екологично въздействие, както и финансова полза.

За предприемачите този източник на капитал е изгоден, тъй като е с по-ниски от пазарните лихви или възвръщаемост, а за филантропите привлекателното е, че върнатият капитал може да бъдат рециклирани в други благотворителни дейности. Концепцията за инвестиции с въздействие обаче все още се развива и ще отнеме известно време, докато стане възможно да се отговори на нарастващия брой социални предприятия.

Европа е изправена пред огромни предизвикателства:

□ Икономическа криза - безработицата, бедността и социалното изключване достигнаха рекордно високи нива. Те са огромна тежест за човешките ресурси в Европа в момент, когато публичните бюджети са под натиск.

□ Демографски промени - населението в трудоспособна възраст в Европа намалява, докато делът на възрастните хора нараства. Трябва да се намерят решения, за да се осигурят устойчиви и адекватни системи за социална защита.

Освен инициативите на правителството и Комисията, инвестициите със социално въздействие се очертават като потенциална стратегия за решаване на ключови обществени предизвикателства.

Обхватът и сложността на обществените предизвикателства, пред които е изправено нашето общество, бързо се увеличават през последните няколко години. Освен това неотдавнашната пандемия от Covid-19 и последвалата икономическа криза създадоха нови предизвикателства пред обществото или значително задълбочиха тези, които вече съществуват. Стана очевидно, че традиционните стратегии не биха били достатъчни за ефективно разрешаване на всички нововъзникващи предизвикателства предвид ограниченията на публичните бюджети и недостатъците на традиционните системи за социално подпомагане. В резултат на това правителствата търсят нови стратегии за здравеопазване, обучение, помощ при търсене на работа и рехабилитация.

Тъй като средствата трябва да бъдат изплатени с лихва, те обикновено са по-високи, тъй като

инвестирането в стартиращи предприятия е по-рисковано от другите инвестиционни механизми; социалните предприемачи ще бъдат подложени на голям натиск да увеличат приходите си и да направят предприятието печелившо, което може да бъде трудна задача за предприятията на ранен етап на развитие. Когато стартиращото предприятие не е в състояние да изплати сумата, активите, които обикновено се държат като обезпечение, се изземват. При този вид финансиране обаче не се осъществява никакво влияние/намеса в начина, по който се управлява бизнесът.

Финансиране със собствен капитал за социални предприемачи се осъществява, когато дружество за рисков капитал/ангели/филантропски капитал инвестира средства в стартиращо предприятие в замяна на собственост, тъй като те виждат потенциал за растеж и увеличаване на възвръщаемостта 10-25 пъти, когато предприятието бъде придобито от друго или одържавено. В случая не съществува задължение за връщане на тази инвестиция. Следователно дадено предприятие може да се съсредоточи повече върху бъдещите приходи/печалби, а не върху настоящите. Делът на учредителя обаче се пръсва между останалите (собственикът вече притежава по-малък процент), а инвеститорите, като придобиват акции на предприятието, стават част от управителния съвет и оказва влияние/намеса в начина, по който се управлява дейността [4].

Някои от по-далновидните фондации и социални инвеститори осъзнават, че настоящите методи за финансиране на социалните предприятия са неефективни и за предприятията, и за самите тях, и започват да работят за разширяване на достъпа до капитал. Ето някои от механизмите, които те използват:

Гаранции по заеми.

Фондация „Бил и Мелинда Гейтс“ понастоящем предоставя гаранции по заеми, а не грантове, на някои от предприятията, които подкрепя, като признава, че това е ефективен начин за разпределяне на даренията и за предоставяне на по-голямо финансиране на организациите. Първата ѝ гаранция позволи на чартърно училище в Хюстън да събере търговски дълг в размер на 67 милиона щатски долара с нисък процент, спестявайки на училището (и неговите спонсори) почти 10 млн. долара под формата на лихвени плащания.

Облигации за социално въздействие.

Друга иновация, облигацията за социално въздействие, заслужава специално внимание заради способността ѝ да помага на правителствата да финансират инфраструктурата и услугите, особено предвид съкращаването на публичните бюджети и свиването на пазарите на общински облигации. Този вид облигации, пуснати в обращение в Обединеното кралство през 2010 г., се продават на частни инвеститори, които получават възвръщаемост само ако публичният проект е успешен, например ако програмата за рехабилитация намали процента на рецидив сред новоосвободени затворници. Тези облигации позволяват на частните инвеститори да правят това, което умеят най-добре: поемане на пресметнати рискове при реализиране на печалби. От своя страна правителството плаща фиксирана възвръщаемост на инвеститорите за проверими резултати и запазва всички допълнителни икономии. Тъй като измества риска от неуспех на програмата от данъкоплатците към инвеститорите, този механизъм има потенциала да преобрази политическия контекст относно разширяването на социалните услуги. От САЩ до Австралия националните и местните органи на управление разработват пилотни облигации за финансиране на интервенции, насочени към бездомните, образованието в ранна детска възраст и други въпроси. САЩ биха могли дори да използват този подход, за да подкрепят своята космическа програма без финансови средства - например чрез емитиране на „космически облигации“, които биха плащали възвръщаемост само ако ръководена мисия достигне Марс по график и в рамките на бюджета.

На последно място, както и в други отрасли, конкурсите за стартиращи предприятия, ускорителите, бизнес-ангелите и фондовете за въздействие осигуряват ценна публичност и

менторство, което може да доведе до капитал за социалните предприятия. Добри възможности за проучване са конкурсите за бизнес планове, като Световния конкурс за социално предприемачество и наградата „Hult“, както и бизнес инкубаторите и ускорителите като „Echoing Green“, „Unreasonable Institute“ и „Endeavor Global“. Тъй като повечето социални начинания започват благодарение на ангажирани и отдадени спонсори, предизвикателството за социалния предприемач е да набележи устойчив модел.

Подобни развития разширяват границите на финансирането на социалните предприятия. Не е трудно да си представим, че в даден момент социалните предприятия ще имат дори по-широк кръг от възможности за финансиране, отколкото традиционните. С всички тези финансови инструменти и с възможността те да бъдат гарантирани и продавани, вариантите за финансиране и растеж на социалните предприятия започват да изглеждат много обещаващи.

Етап	Състояния на компанията и обосновка	Към кого да се обърнем?
Преди прототип	- Етап преди продукта - Разработка на прототип - Назначаване ключови фигури	- Семейство и приятели - Бизнес-ангели - Инкубатори
Прототип	- Продукт готов за пазара - Разработка на продукта	- Бизнес-ангели - Ранен етап рискови капитали - Ускорители
Серия А	- Нарастване на приходите - Маркетинг/продажби и маркетингово проучване	- Рискови капитали - Супер бизнес-ангели
Серия В	- Наченки на производство - Назначаване на таланти - Експерименти в различни маркетингови сегменти и канали за приходи	- Рискови капитали - Рискови капитали за късните етапи
Серия С+	- Широкомасщабно производство - Нови локации	- Рискови капитали за късните етапи - Фондове за частни капиталови инвестиции - Инвестиционни посредници

Всеки вид инвеститори предоставя различен вид финансиране и подкрепа за мащабиране.

Тип инвеститор	Определение	Инвестиция
Бизнес-ангел (например: European Business Angel Network)	- Лице с висока стойност сред приятели/семејство - Еднократна инвестиция, обикновено в замяна на собственост - Основен източник на финансиране за повечето от новосъздадените предприятия	Прототип и преди прототип
Ускорител (например: Katapult Accelerator и Urban-X)	- Осигурява обучение, наставничество и подкрепа за бизнеса - Доста селективно - На базата на колегиалност/помощ - След разработване на прототип, инвестицията обикновено е в замяна на собственост	Финансиране на прототип
Инкубатор	- Помага на предприемачите да усъвършенстват бизнес идеите и да изградят компанията си от нулата. - Обикновено не изисква собствен капитал и не предлага капитал.	няма
Колективно финансиране (например: WeFunder и Republic)	- Практика за набиране на средства от физически лица в подкрепа на кауза. - Номинална сума от множество отделни лица в замяна на собственост - Все още не е законно в повечето страни, освен за социални каузи	Серия А

Type of Investor	Definition	Series usually invested in
Филантропски капитал (например: The Global Good Fund и New Profit)	- Организации с нестопанска цел - Инвестиции само в стартиращи предприятия, които насърчават социалното благо - инвестиции предимно под формата на дялово участие и заеми	Серия А и Серия В
Рискови капитали (например: Social Impact Capital , Better Ventures и Responsibly Ventures)	- Рисковият капитал обикновено идва от заможни инвеститори и инвестиционни банки. - Обикновено финансират, в замяна на собственост, стартиращи, ранни и нововъзникващи компании, които имат висок потенциал за растеж, или са демонстрирали висок растеж - предоставят наставничество/експертни знания на компаниите от инвестиционния портфейл	Прототип Серия А Серия В Серия С
Фонд за частни капиталови инвестиции (например: TZPGroup и FullCycle)	- Частният капитал обикновено идва от заможни инвеститори и инвестиционни банки. - предпочитат да финансират стабилни компании в замяна на собственост	Серия С+

Когато определя дали даден потенциален инвеститор е подходящ за социалното предприятие, социалният предприемач трябва да вземе предвид както формални, така и неформални критерии. Следващите въпроси имат за цел да помогнат на социалния предприемач да вземе решение дали търсеният социален инвеститор е подходящ.

Готовност за инвестиции

Финансиращи социални предприятия срещу инвеститори?

Тези, които финансират социални предприятия (с нестопанска цел) обикновено считат своята „кауза“ и социалните или екологични ползи, които дадена организация или програма ще генерира за тази кауза, като първи приоритет при оценката на възможностите за финансиране. Финансиращите също така ще прегледат и оценят финансовия модел, за да гарантират, че ще бъде налично адекватно финансиране за посрещане на настоящите и бъдещи нужди на социалното предприятие. Инвеститорите в предприятия (с нестопанска цел) със социална цел обикновено търсят финансова възвращаемост като най-висок приоритет. Те търсят пазарни възможности за печеливш бизнес, базиран на услуга или продукт, които решават реални проблеми. Специфично за социалните инвеститори е, че търсят нови иновативни решения на сложни социални и/или екологични проблеми, с голям мащаб на въздействие, за да увеличат ползите за обществото. Инвеститорите, които се появяват в този сектор, имат готовност да приемат по-ниска финансова възвращаемост в замяна на своя финансов инвестиционен риск за тези възможности, които могат да създадат значителни социални или екологични ползи.

Както финансиращите социални предприятия, така и инвеститорите също оценяват:

Колко иновативен е моделът на бизнес или услугата?

Разполага ли организацията с подходящи хора, процеси, технологии и структура(и) на управление, за да бъде успешна? Ще се търси външно валидиране от съществуващи или потенциални потребители на продукти и услуги за ползите, които се очакват.

Какъв е размерът на пазарната възможност?

Това е ключово съображение за инвеститорите, а също и за големите спонсори, които търсят значително въздействие от определена кауза, за разлика от спонсорите, които се съсредоточават върху подкрепата на инициативи на местната общност.

Има ли жизнеспособен план за „излизане на пазара“ или „изпълнение“?

Ще постигне ли планът значителен пазарен дял и ще постигне ли икономическа и/или социална възвращаемост? Има много идеи, които ще допринесат за обществото по положителен начин. Това са онези инициативи, които наистина променят парадигмата, които финансиращите и инвеститорите търсят от социалните предприятия.

Може ли финансиращият или инвеститорът да добави стойност към мащаба на начинанието?

Може ли финансиращият или инвеститорът да участва в инициативата за финансиране въз основа на собствената си правна структура? Социалните предприемачи трябва да са наясно, че финансиращите или инвеститорите може да откажат добри, солидни възможности, заради техните собствени правни ограничения в настоящата нововъзникваща рискова социална среда и колективния опит и

структурата на конкретна организация. Няколко лесни стъпки за привличане на инвестиции и спечелване на уважението на инвестиционната общност към социалното предприятие: [9]

Създайте бизнес план

Вашият бизнес план трябва да бъде ясен и добре написан. Той е най-важната част от задачата – основно успехът на целия проект зависи от вашия бизнес план. Трябва да определите какво искате да постигнете за определен период. Трябва да определите вашата клиентска група и пазар; трябва да обясните какво притежавате, което конкурентите нямат; трябва да опишете потенциала за пазар и растеж. Също така не забравяйте да споменете с кого работите и какви са техните умения и опит. Само подробен и прецизен план ще привлече вниманието и уважението на потенциалните инвеститори.

Обърнете отделно внимание на финансовото си планиране

Бъдете възможно най-щателни във финансовото си планиране, защото колкото по-подробни сте относно разходите и парите, толкова повече хората, които искате да платят за проекта, ще искат да инвестират във вашата идея. Трябва да предоставите информация за относителната рентабилност на вашите дейности и тенденциите в приходите, така че инвеститорът да може да види за какво влага парите си и кога ще си ги върне. Не забравяйте да споменете тенденциите в разходите и тестването на сценарии – те са също толкова важни, колкото описаното по-горе. Колкото по-прецизни сте с вашите финансови планове, толкова повече доверие ще получите от инвеститора и по-голям шанс ще получите финансиране за социални предприятия.

Обяснете защо имате нужда от инвестиция

Трябва да можете да отговорите на два въпроса – Защо имате нужда от инвестиция? Защо трябва да се даде на вас, а не на някой друг? Тук трябва да опишете за какво ще се използва и какво трябва да се случи, за да се гарантира успех. Трябва да убедите инвеститорите, че вашето социално предприятие ще постигне поставените цели и ще донесе пари и следователно си струва да инвестирате техните пари. Просто намерете и определете какво е специално за вашия проект, какво го отличава от останалите и защо имате нужда от пари повече от всеки друг. Възможността да отговорите на тези въпроси ще убеди инвеститорите.

Уверете се, че осигурявате прозрачност във вашия план

Единственият начин да спечелите уважението на инвестиционната общност е да бъдете ясни и прозрачни. Без значение за какво говорите, без значение какъв план предлагате на инвеститорите, всичко трябва да е прозрачно. Това изискват инвеститорите от проектите. Помнете, че краткостта е душата на остроумието. Затова се опитайте да направите бизнес плана заедно с финансовото планиране кратки – след всяко написано изречение се запитайте дали съдържа необходимата информация и дали тя е нужна. Както се вижда от информацията по-горе, не е препоръчително да поискате субсидии с нестопанска цел без подходяща подготовка. Трябва внимателно да работите върху проекта си, за да накарате инвеститорите да се съобразят с вас. Влагането на време и усилия във формулирането на същината на проекта ще ви донесе успех. Възможно е да не намерите инвеститора от първия път; обаче, ако вашият план е с високо качество, скоро ще сполучите.

Социални инвеститори в Европа

Социалното инвестиране е използването на финансови средства за постигане на социална и финансова възвръщаемост. Парите се предоставят от инвеститори, които искат да видят, че се връщат и че са изразходвани за подобряване на обществото. Социалното инвестиране осигурява финансиране за изграждане на дългосрочен капацитет на дадена организация за постигане на нейната социална мисия.

Повече информация и насоки за това как най-добре да привлечете инвеститори можете да намерите в Ръководството за инвестиции, разработено в рамките на проекта:

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



Заклучения и препоръки

Заклучения и препоръки

Насърчително е, че представител на Румънската окръжна агенция по заетостта, когато присъства на събитието Multiplier, изрази голям интерес към сътрудничество с участниците в инкубационния модел за разработване на подобен проект в рамките на Агенцията. „Casa Ioana” възнамерява да поеме водеща роля и да развие тази възможност в близко бъдеще.

Наставници и ментори

Ясно е, че наставничеството помага на предприемачите по време на инкубационния процес. Проследяването на участниците от ментори и обучители е интересно, защото те споделят своя опит от много тъгли. Това улеснява откриването на трудности и възможности, свързани с обучението, които може да не са очевидни, ако се гледа едностранно. Тъй като менторът е специализиран в бизнес сектора на предприятието, където е ментор, очевидно е, че менторите са споделили своята мрежа от контакти с предприемачи, което улеснява предприемаческата дейност или им предостави възможности, които иначе не биха имали. В допълнение, менторът би могъл да наеме предприемач, ако смята, че предлаганите продукти или услуги представляват интерес и са с добро качество. Някои предприемачи остават в контакт с наставника след края на програмата, така че наставникът може да продължи да напътства и съветва предприемачите относно начинанието им.

Предприемачи

По отношение на предприемачите беше отбелязано, че по време на инкубационния процес имаше различни препятствия, които попречиха на очаквания резултат, предвиден в началото. Например, един предприемач получи много добра оферта за работа и изостави проекта. Друг предприемач, поради здравословни проблеми, се нуждаеше от помощ от своя наставник за извършване на необходимите правни формалности, изисквани от здравословното му състояние. Този процес неблагоприятно забави инкубационния процес. Още един предприемач напусна инкубационния процес поради здравословни проблеми. И накрая, по време на процеса на валидиране на бизнес идеите, наставникът нямаше специфичния опит, който да съответства на конкретно предприятие. Предприемачите вярваха в своето предприятие само когато процесът на валидиране сработваше добре от самото начало. Когато техният бизнес модел срещаше предизвикателства още в началото на процеса, те загубваха мотивацията си да преследват своята корпоративна идея.

Други ключови моменти:

Някои предприемачи успяха да дефинират само частта за клиентите в идеята си за предприятие, тъй като това се оказа предизвикателство и изискваше пълен преглед на бизнес идеята.

Не всички предприемачи успяха да стигнат до последната стъпка - установяване на финансите на предприятията, т.е. приходи и разходи.

Партньорите по проекта смятат, че следните заключения и препоръки са уместни и полезни за възпроизвеждането на инкубационния модел от други предприятия, организации, НПО и т.н., в

множество държави след преминаване през създадения инкубационен процес по проекта Joint Venture.

Ще представим заключенията и препоръките, като ги класифицираме според различните елементи, съставляващи инкубационния процес:

По отношение на процеса на обучение:

Въпреки че материалите за обучение бяха изчерпателни и покриваха широк спектър от важни теми за предприемачите в инкубаторите, ясно е, че трябва да бъдат опростени, за да съответстват по-добре на предишния опит на предприемачите. Независимо от това, обучителите използваха образователни инструменти, които улесниха обучаемите да разберат темите, които се преподаваха. Времето, отделено за обучителния процес, беше одобрено, както и обучителите. Важен фактор по отношение на тримесечния инкубационен период, предложен в проекта, е, че определеното време е твърде кратко и трябва да бъде удължено, за да се даде възможност на инкубираните да усвоят и разберат правилно информацията, която им се дава. За много от тях предоставената информация беше напълно нова. Имайки предвид социалното им положение и за мнозина академичното им ниво, беше ясно, че инкубационният период трябва да се удължи. Менторите се сблъскаха с предизвикателства при подготовката на участниците да разберат всички предизвикателства, които трябва да бъдат изправени при създаването на бизнес, по-специално в намирането на финансиране за стартиране на своите бизнес предложения.

Успешното завършване на основата на бизнес модела и успешното валидиране на бизнес идеята зависят от степента на зрялост на първоначалната бизнес идея. Стана ясно, че бизнес идеите с най-голяма зрялост имат най-голяма вероятност за завършване на основата на бизнес модела. Когато инкубаторът предостави идея (която е предварително анализирана), предприемачът няма мотивация да я развие и се отказва от бизнес модела. Намирането на подходящо начално финансиране за бизнес идеи за социални предприятия се оказва много предизвикателство.

По отношение на материалите:

Повече теми за обучение като развитие на социално осъзнати бизнеси, обучение за емоционална интелигентност и юридически консултации. Освен това се препоръчват някои избираеми програми като въведение в използването на основни цифрови инструменти, класове по публично говорене и т.н.