

Przewodnik przedsiębiorczości społecznej

Elie 2.0 opiera się na pracach projektu Eliemental, będącego programem rozwojowym, który ma pomóc zwiększyć umiejętności przedsiębiorstwa.

Elie 2.0 oferuje nowe moduły dla przedsiębiorstw z możliwością uczenia się przez rzeczywiste projekty.

Opracowaliśmy łatwe do zastosowania ramy, które krok po kroku, łączące się z zasobami Elie 2.0, aby pomóc społecznościom zidentyfikować potrzeby, bariery i możliwości dla przedsiębiorstw

1. Identyfikacja kanałów dotarcia do społeczności

Kanały dotarcia do społeczności to ludzie, ale też miejsca postrzegane jako rodzaj "łącznika" - dostępne, bezpieczne, przyjazne i znane społecznościom docelowym.

Kanały dotarcia do społeczności to ludzie i miejsca, na których można oprzeć założenia projektu Elie 2.0



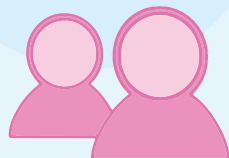
2. Identyfikacja trenerów przedsiębiorczości społecznej

Trenerzy mogą być zidentyfikowani za pomocą kanałów dotarcia do społeczności. Wybierz osoby, które są zaznajomione z potrzebami społeczności, które mogą dostarczyć spostrzeżeń i zaangażować innych.

3. Pierwsze kroki z Elie 2.0

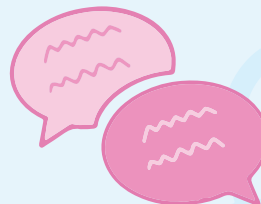
Trener przedsiębiorczości społecznej rekrutuje kilka osób ze społeczności w celu zapoznania się z Elie 2.0 i PhotoVoice.

Określą one potrzeby, bariery i możliwości rozwoju przedsiębiorczości w społeczności. (1 do 1½ godziny)



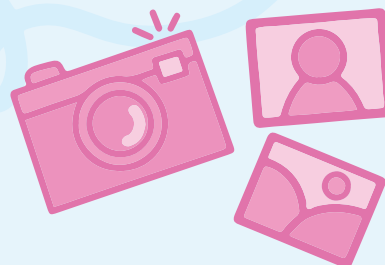
4. Niech przemówią zdjęcia! (Warsztat 1) - Identyfikacja potrzeb / barier / możliwości.

Zbierz wszystkich razem na interaktywne warsztaty. Pobierz ich zdjęcia i filmy i poproś każdego z nich, aby za ich pośrednictwem opisał swoje osobiste „obrazy” społeczności.



5. Planowanie działań społeczności poprzez PhotoVoice.

Wolontariusze wychodzą do społeczności, robią zdjęcia i filmy, aby pomóc opisać możliwości i bariery. (daj ludziom na te działania 1-2 tygodnie)



6. Gotowy do działania!

Trener przedsiębiorczości społecznej opracowuje SWOT i plan działania na podstawie warsztatów „Niech przemówią zdjęcia!”.



7. Zamknięcie pętli - (Warsztat 2)

Przeprowadź uczestników przez analizę SWOT i plan działania, aby upewnić się, że wygenerowane pomysły pasują do ich percepcji i, co najważniejsze, potwierdź, że widzą namacalne rezultaty swojego wkładu pracy.



8. Budowanie połączeń z lokalnymi przedsiębiorstwami:

Rozmowa z właścicielami lokalnych firm i organizacjami społecznymi może dostarczyć cennych informacji na temat pokonywania barier dla przedsiębiorczości w TWOJEJ społeczności i może pomóc w przygotowaniu projektu na żywo dla uczestników.