

# Érték-és munkateremtő társadalmi vállalkozások

Soltész Anikó


2018. 05.23.






# Vannak jó gyakorlatok szerte az országban

- Példák:
- Ízlelő
- Romani Dizájn
- Strázsatanya
- Fény felé
- Gold –Consulting, és szerencsére még sorolhatnám.....



# Mit csinálnak a társadalmi vállalkozások? Szerintük:

- Értékteremtő munkát hozunk létre,
- önszerveződéssel olyan társadalmi problémát oldunk meg amely felülről jövő kezdeményezéssel nem valósult volna meg.
- Megtanultunk önmagunkat menedzselni, ezzel javítva a helyi életminőséget, anyagi helyzetet.
- DE: mivel átalakult a munka világa, nekünk is alkalmazkodnunk kell, ha változik a világ, nekünk is változni kell,
- A piac nyitottságot, rugalmasságot, és folyamatos megújulási képességet igényel



# Lehetőség teremtése magunknak, maguknak

- ▶ „Helyi emberek saját tudásuk, kézügyességük, erőfeszítéseik révén saját maguk teremtik meg a munka lehetőséget.”
- ▶ „A munkanélküliekkel -egy parlagon heverő erőforrást vonunk be a munkába, amely eddig nem tudott tovább lépni saját sorsából.”
- ▶ „Olyan célt tűzzünk ki, ami megvalósítható és nem fog kudarccal végződni nagyon hamar szétszéledhet az olyan közösség, amely épp csak elindult az önszerveződés útján. Olyan célokat érdemes először kitűzni – lehetőleg már rögtön a kezdetektől amiket közösség tagjai maguk határozzák meg.”



# Mi változott ?

- Volt egy dedikált pályázat, a GINOP 5.1.3. –itt a következő, a GINOP 5.1.7.
- Vannak tapasztalatok-jók, rosszak
- Bővültek a lehetséges formák, de még mindig érvényes:Tartalomhoz a forma!
- Mi van, mi lesz a szervezetekkel?
- Miért vannak kudarcok, mit lehet tenni ellenük?
- A jogalkotás, a gazdasági szabályozás értünk, vagy ellenünk?
- Mi –társadalmi vállalkozók: **magunkért vagy egymásért is? A verseny nő, a kelleténél kevesebb a kooperáció!**



# Kellenek –e újabb társadalmi vállalkozások?

- **Munkanélküliség és munkaerőhiány együtt létezik**
- **Kompetenciafejlesztés, betanítás felértékelődik**
- .....megyében
- Az **álláskereső** száma .....fő Ebből:
  - **Hátrányos helyzetű:** .....%.
  - **Szakkmával nem rendelkező:** .....%
- *Hogyan segíthet igazán egy társadalmi vállalkozás?*
- *Kompetenciafejlesztés: következetes, megfigyelhető és mérhető képesség egy feladat, vagy feladat-elem elvégzésére. (Ackley&Gall)*

# Társadalmi vállalkozásként is- „Lehetsz kivételes” - miben?

- **Menedzsment.** Társadalmi vállalkozóknak is tudni kell a választ arra a kérdésre, hogy akikkel dolgozik, miért dolgoznak vele? Azért mert jó együtt dolgozni? Vagy azért, mert a vállalkozás megteremti a munka örömét?  
**A munkáltatói minőség is része a márkának.**
- Hogyan tartjuk meg a munkavállalókat, hogyan vonzunk még több embert?
- MI MÚLIK RAJTAD?
- Megmérteni: HHÉD, GINOP





# Én-márkaépítés

Azt a gondolkodást,

- ▶ amely választ keres arra kérdésre, hogy miért vagyunk, kiért vagyunk, mivel vívhatjuk ki az ügyfelek elismerését, a tevékenységünkkel hogyan szolgáljuk az egyént és a közjót, (küldetés megfogalmazása);
- ▶ amely meghatározza, hogyan közvetítsük mindezt a célpiac számára (hatékony üzleti kommunikáció);
- ▶ amellyel elérjük azt, hogy valaki egy adott névhez, képhez minket és a szolgáltatásunkat társítsa (a *társítás* azonosságot teremt a vállalkozás, a vállalkozó és a szolgáltatás között);


*márkaépítésnek* nevezzük



# Lépések

- Keresd a javulás lehetőségét ott, amit mások figyelmen kívül hagytak
- Miben vagy jó?
- Miben lehetsz más, még jobb?
- Hogyan?
- Az én márkaépítés szüksége vitathatatlan, sikere azon múlik, mennyire tudatosan tesszük. Mi látszik a vállalkozásból és a Vállalkozóból???





# Marketing-miért kell több forrás erre ?

- A **marketing** azoknak az eszközöknek és módszereknek az együttese, amelyek elengedhetetlenek egy vállalkozás küldetésének és céljainak megvalósításában:
- a társadalmi vállalkozást láthatóvá,
- termékeit, szolgáltatásait eladhatóvá teszik,
- és segítik, hogy a vállalkozás az ügyfelek elégedettségére törekedve elégítse ki a piackutatás során feltárt, és a felkelhető szükségleteket.

# Területek

- Számodra mi a siker? Legyen végiggondolt, magadra szabott sikerkritériumod
- Egyedül? Másokkal? Legyen csapatod
- „Az én márka tudatos építése pont arról szól, hogy mások **ne csak** a foglalkozásunkkal és a minket foglalkoztató cég nevével legyenek tisztában, hanem...eredményeinkkel, számainkkal, sikereinkkel is..
- Adj arcokat a társadalmi vállalkozáshoz



# Tulajdonságaink

- Csak ránk jellemző kombinációjával, és személyes értékeinkkel is.”
- „A cél, hogy mások is tisztában legyenek azzal, hogy miért minket érdemes választani egy adott feladat megoldására.” (László Móni)
- Gyakorlat: Miért minket? Értékajánlatunk, különlegességeink, egyedi eladási pozíciónk.

## jellemző tulajdonságai:

- Talpraesett
- Szerető, jóságos
- Sikeres
- Népszerű

# Az én márkázás

- „Tehát az a folyamat, melyben a legfontosabb személyes tulajdonságainkat, értékeinket tudatosan és következetesen kommunikáljuk, mások számára is láthatóvá tesszük.”
- Valódi értékeket, amelyekből egy teljesíthető ígéret következik.
- Hogyan? „Felcímkézem magamat, felcímkéznek engem, felcímkézzük egymást-tudod, az a .....



# Önismeret-találd meg a legjobb magad

- Ki vagyok?
- Mit akarok?
- Miben vagyok jobb/ más mint mások?
- Mi a célom, ami számodra is vonzó lehet?
- Gyakorlat 2. Céljaim:
- Hogyan lehet ezt a célközönségem szájíze szerint megfogalmazni? Gondolj a kapcsolataidra, beszéljess el velük!



# Kommunikáld a célokat, terveket!

- Tedd a célokat egy történetbe! Egy olyanba, amiből kiderül, hogy személyiségeddel, képességeddel, szolgáltatásoddal van hozzátennivalód az ügyfeleid életéhez?
- Gyakorlat: Fogalmazzuk meg, mit teszünk hozzá az ügyfelek életéhez!
- Ez a mi „ hozzáadott értékünk” értékajánlatunk !



# Garantált siker?

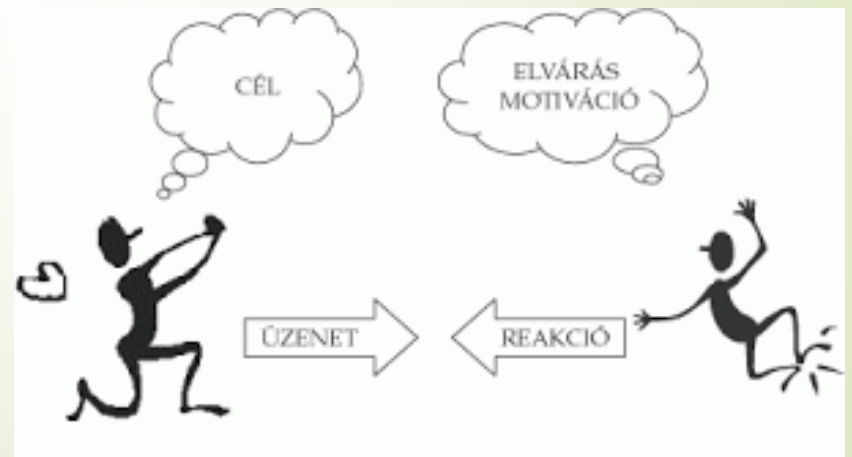
- Az nincs, de vannak kockázatok:
- Ne akarj másnak látszani....
- Törekedj harmóniára
- Vigyázz arra, amit felépítettél
- Neved, céged, dizájnod levédésével, módszered hangsúlyozásával vigyázz arra, hogy ami a tied, azt nem lopják el tőled.





# Kommunikáció

- A kevesebb- több,
- Tartalom és forma
- Igenek és nemek: mit akarok, mit nem akarok!
- Az elutasított lehetőségek is sokat elmondanak rólunk- ha mindent elvállalunk, mi különböztet meg minket?



# Kapcsolatépítés

- Te kit ismersz?
  - Ki ismert téged? Mekkora a hálózatod? Mire használod? Mire használhatnád???
  - Hogyan ismerhetnek még többen: hogyan leszek ismert és elismert? DE:
  - Nem lehet és kell mindenkinek tetszeni. Higgy a szakmai munka és a minőség sikerében.
  - Légy pro-aktív- légy pár lépéssel mások előtt?
- (Magányos gyakorlat....)



# Új szelek

- Egyszerűség, rövidség-az idő pénz- Pitch, két mondatos e-mail
- Hatás: szenvedély és hit
- Amit az emberek látni és hallani szeretnek
- Digitális média, online- stratégia-hálózatban olcsóbb, könnyebb.
- Összhatás, átláthatóság, profizmus- nem olcsó




# Mi adhat reményt?

- *Azokból a kövekből, melyeket utunkba gördítenek, egy kis ügyességgel lépcsőt építhetünk.....*

*/Széchenyi/*



- Kezdjük a kövek keresését !



# Ha valamiről nem beszéltem, vagy lenne valami személyes ügy

- ▶ Itt vagyok,
- ▶ És elérhető leszek, ha tanácsra van szükség:
- ▶ [aniko.soltesz@gmail.com](mailto:aniko.soltesz@gmail.com)

Köszönöm, hogy együtt gondolkodunk!

*"Ha meg tudod álmodni, meg tudod csinálni." - Walt  
Disney*