

WYMIANA I DOSKONALENIE POLSKICH I FRANCUSKICH DOBRYCH PRAKTYK W ZAKRESIE ROZWOJU SYSTEMU KSZTAŁCENIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

SZKOLENIE PRZEDSIĘBIORCÓW SPOŁECZNYCH W POLSKO-FRANCUSKIM UJĘCIU

Nasz wspólny, bretońsko-warmińsko-mazurski projekt jest dowodem na to, że różnice kulturowe są atutem, a nie przeszkodą w dążeniu do profesjonalizacji naszych działań w obszarze ekonomii społecznej i solidarnej.

Liczne spotkania, rozmowy i wizyty pokazały nam wyraźnie, co odróżnia nasze praktyki i podejście do świadczenia wsparcia na rzecz rozwoju przedsiębiorczości społecznej:

- we Francji skupiamy się na podnoszeniu kompetencji osób, oferując długie ścieżki szkoleniowe dla przyszłych przedsiębiorców,
- w Polsce dążymy do szybkiego uruchomienia działalności, a oferowane wsparcie jest dostosowane do potrzeb przedsiębiorstwa.

Zauważyliśmy także, że wsparcie oferowane przez ESWIP jest indywidualne, podczas gdy przyszli przedsiębiorcy korzystający ze wsparcia Rich'ESS uczestniczą w szkoleniach grupowych. Obraz różnic nie byłby kompletny bez wspomnienia o polskim pragmatyzmie i francuskim upodobaniu do analizy i refleksji.

Żadna z tych cech nie była dla nas przeszkodą we wzajemnym zrozumieniu się, wręcz przeciwnie – a to dlatego, że szybko udało nam się je zidentyfikować i wykorzystać jako atut, zwłaszcza w planowaniu kolejnych elementów programu naszych spotkań. Na tym, co nas różni, wspólnie zbudowaliśmy solidną podstawę trwałej, międzynarodowej współpracy.

Z polskiej perspektywy ważne było to, że uczymy się od prawdziwych ekspertów - Bretania jest najbardziej zaawansowanym francuskim regionem pod względem rozwoju ekonomii społecznej i solidarnej.



POLSCY I FRANCUSCY TRENERZY DZIELĄ SIĘ DOŚWIADCZENIAMI

Przez dwa lata poznawaliśmy nasze praktyki dotyczące szkolenia przyszłych przedsiębiorców społecznych. Uczyliśmy się od siebie nawzajem, omawiając blaski i cienie stosowanych przez nas rozwiązań.

Przetestowaliśmy różne narzędzia (matrycę BMC w trzech wymiarach, matrycę speed service design, kartę osoby, arkusze do planowania budżetu i wiele innych). Wspólnie przeszliśmy francuską ścieżkę szkoleniową Ideator i Inkubator oraz polską ścieżkę pracy animatora społecznego i specjalistycznego.

I nadal mamy ochotę na wspólne doświadczenia i dalsze projekty.

BUSINESS MODEL CANVAS



WYMIANA I DOSKONALENIE POLSKICH I FRANCUSKICH
DOBRYCH PRAKTYK W ZAKRESIE ROZWOJU SYSTEMU
KSZTAŁCENIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

KREATYWNE PROJEKTOWANIE USŁUG SPOŁECZNYCH

Coraz częściej w gminach i powiatach powstaje przestrzeń do dialogu, współpracy i kontraktowania oraz realizacji usług społecznych przez podmioty ekonomii społecznej. Trzeba ją tylko dobrze wykorzystać i tu powstaje pytanie jak to zrobić. Trzeba zastanowić się nie tylko nad tym, jakie usługi PES chciałby realizować i na jakich zasadach, ale też nad tym, jaki ma potencjał do ich realizacji.

Jako OWES mamy możliwość kompleksowego wsparcia takich podmiotów – animacyjnie, w zakresie nawiązania współpracy i lokalnych partnerstw, doradczo w obszarach specjalistycznych związanych z ekonomizacją, a także poprzez udzielanie dotacji z Funduszu Przedsiębiorczości Społecznej na tworzenie miejsc pracy.



**NAJWAŻNIEJSZY JEST
CZŁOWIEK**

Usługi społeczne mają odpowiadać na potrzeby mieszkańców, dbać o jakość ich życia w obszarach, w których nie mogą sami tego zrobić, wspierać ich w radzeniu sobie z trudnościami. Drugą kwestią jest wzajemne wzmacnianie potencjałów.

Jeśli przyjmiemy, że współpraca przynosi korzyści zarówno samorządowi, jak i podmiotom ekonomii społecznej, a jednocześnie zawsze w pierwszej kolejności będziemy mieć na uwadze potrzeby mieszkańców, to uda nam się urzeczywistnić strategię win-win, czyli strategię, w której wygrywają wszyscy.

1 ZACZNIJ OD DIAGNOZY

Bez wyjścia w teren, spotkania z przedstawicielami samorządów, istniejących ośrodków pomocy społecznej oraz rzetelnej analizy dostępnych danych, skonstruowanie oferty odpowiadającej na rzeczywiste potrzeby nie będzie możliwe.

2 ZDEFINIUJ ODBIORCĘ USŁUGI

Łatwiej jest planować działania dla konkretnych osób (lub organizacji) - dlatego kolejnym krokiem jest opracowanie persony (a nawet kilku), z jak największą dbałością o szczegóły.

3 SERVICE DESIGN

Zaprojektuj swoją usługę - polecamy metodę design thinking, która w prostych krokach pozwala opracować najważniejsze założenia.

4 PROPOZYCJA WARTOŚCI

Propozycja wartości to innymi słowy odpowiedź na potrzeby i oczekiwania odbiorców. To zbiór korzyści, jakie chcesz zaoferować. Musi odpowiadać konkretnym potrzebom zdefiniowanej wcześniej persony.

5 BMC

Na podstawie zaprojektowanej wcześniej usługi wypełnij matrycę Business Model Canvas - w ten sposób opracujesz model biznesowy Twojej usługi.

KIM JEST PERSONA?

I dlaczego warto się nad nią pochylić?

To ćwiczenie ma zarówno zwolenników, jak i przeciwników - my jesteśmy zdania, że to niezbędny element projektowania usługi, zarówno społecznej, jak i biznesowej. Znajomość klienta, odbiorcy, beneficjenta to warunek konieczny do zaplanowania takich działań, usług czy produktów, które ktoś będzie chciał od nas kupić. A o wiele łatwiej jest planować działania dla konkretnych odbiorców.



Jedna persona to za mało! Aby Twoja usługa była kompletna, trzeba określić wszystkich odbiorców/beneficjentów, zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Na przykład w przypadku usług społecznych trzeba zastanowić się nad grupą docelową - beneficjentem usługi (osoby starsze, rodzice małych dzieci, osoby z niepełnosprawnością...), ale także nad klientem, który będzie chciał taką usługę nam zlecić (czyli na przykład samorząd).

Stworzenie persony może być dobrą zabawą - uwolnij wyobraźnię, nadaj jej imię, cechy charakterystyczne, ale przede wszystkim skup się na problemach i potrzebach, których rozwiązania persona szuka.



Barbara



Srokowo
20 min do Węgorzewa
20 min do Kętrzyna



bez samochodu
korzysta z komunikacji zbiorowej



PROBLEMY:

- wykluczenie komunikacyjne
- utrudniony dostęp do wsparcia specjalistów
- samotność
- ograniczone zasoby finansowe
- pogarszający się stan zdrowia



68 lat
rozwidziona, mieszka sama
syn mieszka w Poznaniu



POTRZEBY:

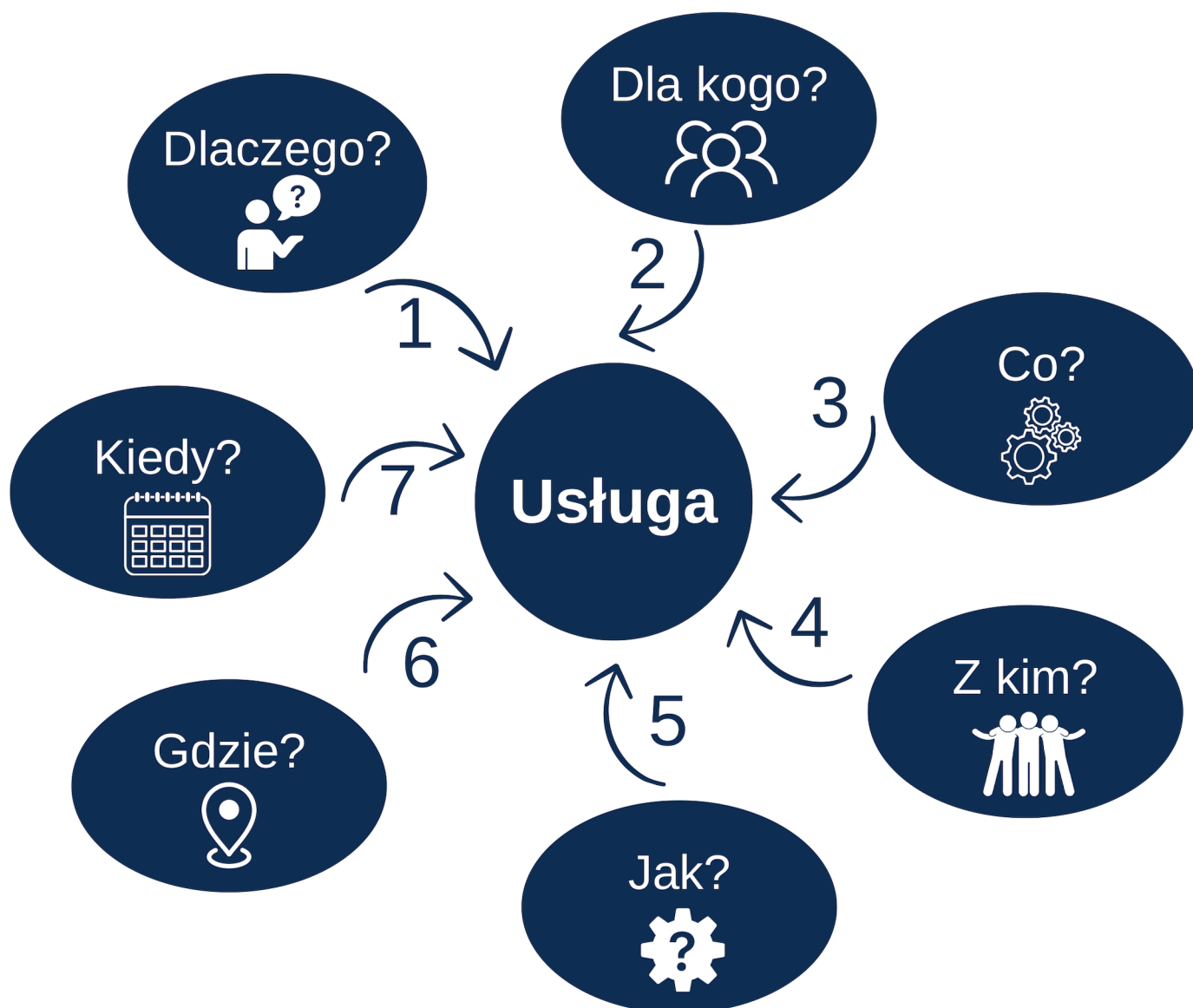
- utworzenie wsparcia sąsiedzkiego/kręgu wsparcia
- integracja, spotkania z ludźmi
- udział w zajęciach aktywizacyjnych
- dostęp do rehabilitacji



emerytka
niskie dochody
brak oszczędności

PROJEKTOWANIE USŁUGI w kilku krokach

Speed service design to sposób na uporządkowanie pomysłów i spisanie zarysu Twojej usługi. Odpowiedź na proste pytania, w odpowiedniej kolejności, pozwala przemyśleć wszystkie kwestie związane z odbiorcami, partnerami oraz zasobami niezbędnymi do realizacji usługi.



BUSINESS MODEL CANVAS



WYMIANA I DOSKONALENIE POLSKICH I FRANCUSKICH
DOBRYCH PRAKTYK W ZAKRESIE ROZWOJU SYSTEMU
KSZTAŁCENIA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

MATRYCA BMC

Czas na przełożenie pomysłu na model biznesowy. Dzięki wcześniejszemu zobrazowaniu odbiorców i usługi, ten etap jest łatwiejszy to wykonania. W ekonomii społecznej klasyczna matryca BMC uzupełniona jest dwiema dodatkowymi, dotyczącymi aspektów społecznych i środowiskowych. Wszystkie razem tworzą trójwymiarową matrycę BMC 3D.

Z kim?	Jak?	Co? Dlaczego?	Jak?	Dla kogo?
Kluczowi partnerzy Kto współpracuje przy projekcie? Jakie są jego motywacje? 8	Kluczowe działania Jakie działania są potrzebne, żeby zrealizować propozycję wartości? 6	Propozycja wartości Jaki problem lub potrzebę chcesz rozwiązać? Określ główne cechy charakterystyczne lub przewagę nad konkurentami 2	Relacje z Klientem Strategia klienta / Klient docelowy Usługi specjalne – jakiego typu ? 4	Klient docelowy Kto zareaguje na propozycję wartości? Dla kogo tworzymy wartość? Rynek masowy czy niszowy? Segment wyłączny czy różnicowany? 1
Zarząd Sposób i tryb zarządzania? Skład zarządu?	Kluczowe zasoby Fizyczne, intelektualne, ludzkie, finansowe, materialne... 7	Misja Po co realizować ten projekt? Wpływ społeczny Poprawa otoczenia	Kanały dystrybucji Gdzie, kiedy, jak? 3	
Koszty Wydatki operacyjne / koszty stałe i zmienne / ekonomia skali 9		Nadwyżka ekonomiczna Na co zostanie przeznaczona nadwyżka?	Przychody Jakie są źródła przychodów? Sprzedaż/ dotacje/ składki roczne/ abonamenty/ koszt użytkowania/ najem... 5	
Negatywne skutki społeczne i ekologiczne Ślad węglowy/ zdrowie człowieka/ jakość ekosystemów/ nieodnawialne zasoby/ zużycie zasobów naturalnych/ cykl życia produktów i usług 10			Korzyści społeczne i ekologiczne Jakie korzyści są generowane dla przedsiębiorstwa? Szczęście, samodzielność, zdrowie, wolność, oszczędność energii, redukcja materiałów... Kto na tym korzysta? 11	
Struktura kosztów Inwestycje, koszty wymagane? Wynajem, sprzęt, materiał...			Finansowanie Jak jest finansowana inwestycja na początku? Pożyczki, dotacje, udziały w spółce...	

Kolejność wypełniania pól ma znaczenie - zaczynamy od człowieka - beneficjenta naszych usług, następnie przechodzimy do propozycji wartości, czyli szukamy odpowiedzi na jego potrzeby, określamy źródła przychodów, dostępne i niezbędne zasoby i planowane działania.

Propozycja wartości to powód, dla którego beneficjenci wybiorą Twoją ofertę, dlatego warto poświęcić czas na jej opracowanie. To jest miejsce na innowacyjne pomysły, które wyróżnią Cię na tle konkurencji.

WSPARCIE PRZEDSIĘBIORCÓW SPOŁECZNYCH PO BRETOŃSKU

TAG BZH to narzędzie, które zachęca do tworzenia wspólnych i innowacyjnych przedsiębiorstw odpowiadających na lokalne potrzeby.

W Bretanii TAG opiera się na metodzie zespołowej refleksji, na którą składają się 3 ściśle ze sobą powiązane funkcje: Rewelator, Ideator i Inkubator.

#REVELATEUR

ZGŁOSZENIE

Mieszkańcy, samorząd lub NGO z danego obszaru zgłaszają zaobserwowany przez siebie problem lub potrzebę do rozwiązania



WYKRYWANIE POTRZEB

Organizujemy spotkanie ze zleceniodawcą, celem omówienia szczegółów pomysłu i niezbędnego wsparcia

MOBILIZACJA OBSZARU

Analiza obszaru: badania dokumentalne, spotkania, wywiady, warsztaty, sprawdzanie już istniejących rozwiązań celem określenia rzeczywistej potrzeby



PROJEKT

Opracowanie projektu, który odpowiada na zdiagnozowaną potrzebę: oferta usług, model ekonomiczny, sposób zarządzania, niezbędne zasoby

WYKONAWCA

Identyfikacja realizatora usługi - istniejącej lub nowej struktury, przekazanie mu projektu do wdrożenia, uruchomienie działalności



WSPARCIE

Wsparcie wykonawcy na początkowym etapie realizacji działań, nadzór merytoryczny, ewaluacja

#IDEATOR

IDEATOR

CZYLI OD POMYSŁU DO PROJEKTU

8 całodziennych spotkań warsztatowych, dzięki którym uczestnicy szkolenia przekuwają swój pomysł w konkretny projekt działalności. Szkolenie obejmuje szereg zagadnień:

- etapy budowania projektu, karta wartości, misja i wizja przedsiębiorstwa
- poznanie świata ekonomii społecznej i solidarnej - spotkania z przedsiębiorcami
- diagnoza społeczna, budowanie partnerstw i sieci współpracy
- formy prawne przedsiębiorstw społecznych i sposób zarządzania
- planowanie budżetu, możliwe źródła dofinansowania
- pitch - czyli jak skutecznie przedstawić swój projekt, aby pozyskać partnerów

#INKUBATOR

12 miesięcy wsparcia grupowego i indywidualnego, na różnych etapach zakładania przedsiębiorstwa społecznego. To czas na dokładną analizę możliwości i wykonalności, przed uruchomieniem działalności. Inkubator to:

- WSPARCIE INDYWIDUALNE I GRUPOWE, PRAKTYCZNE I METODYCZNE
- SPECJALISTYCZNE DORADZTWO I OPIEKA
- SIECIOWANIE LOKALNYCH PARTNERÓW
- ADAPTACJA NARZĘDZI DO KAŻDEGO PROJEKTU, W ZALEŻNOŚCI OD POTRZEB I ZAAWANSOWANIA

PROJEKT W PIGUŁCE

DLACZEGO FRANCJA?

- Województwo warmińsko-mazurskie prowadzi partnerską współpracę z departamentem Côtes d'Armor - dlatego francuski partner był naturalnym wyborem.
- Bretania jest bardzo zaawansowanym regionem jeżeli chodzi o rozwój ekonomii społecznej. Świadomość społeczeństwa jest wysoka, dużą wagę przykładają do wartości etycznych i użyteczności społecznej prowadzonej działalności.
- Ze Stowarzyszeniem RICH'ESS współpracujemy od 2018 roku.
- Zaczęliśmy od projektu szkoleniowego (ERASMUS+, Akcja kluczowa 1), aby wzajemnie poznać nasze możliwości, następnie wskoczyliśmy na wyższy poziom partnerstwa strategicznego.

Podręcznik

Publikacja podsumowująca dwa lata współpracy, wymianę doświadczeń, etapu rozwoju ekonomii społecznej w Polsce, z komentarzem z francuskiej perspektywy. Plus praktyczne narzędzia dla osób pracujących z przedsiębiorcami.

Konferencja: współpraca ponadnarodowa w NGO

Wspólnie z francuskim partnerem uczestniczyliśmy w regionalnej konferencji dotyczącej blasków i cieni międzynarodowych działań. Nieustająco zachęcamy do współpracy z zagranicznymi partnerami!

Szkolenie: społeczne BMC

3 dni warsztatów w Saint-Brieuc: Business Model Canvas w trzech wymiarach: ekonomicznym, społecznym i środowiskowym, aby zbudować projekt działalności o prawdziwie społecznym wymiarze.

Szkolenie: Inkubator

Warsztaty na temat narzędzia Inkubator - cykl szkoleń i wsparcia dla przedsiębiorców społecznych stosowanego w Bretanii. Podczas spotkania wymieniliśmy doświadczenia, narzędzia i dobre praktyki związane z opieką nad młodymi przedsiębiorcami społecznymi.

Szkolenie: Ideator

Od pomysłu do projektu, czyli jak w Bretanii szlifuje się perłki projektowe. 3-dniowe warsztaty dotyczące narzędzia Ideator - cyklu szkoleniowego dla osób pragnących rozwinąć własną działalność

Szkolenie: animacja społeczna

Szkola Animatorów, Szkoła Liderów, Szkoła Managerów NGO - to cykle szkoleniowe oferowane przez ESWIP, podczas których uczymy technik i metod animacji, zarówno OWESowej (pod kątem przedsiębiorczości społecznej), jak i animacji społecznej.

PARTNERZY PROJEKTU

Réseau Interactif des Champs de l'Economie Sociale et Solidaire

Rich'ESS to stowarzyszenie zrzeszające ok. 80 członków - stowarzyszeń, spółdzielni, samorządów lokalnych, przedsiębiorstw i osób prywatnych w okręgu Saint-Brieuc. Różnorodność organizacji, szeroki zakres działalności i realizowanych przez nie projektów oraz prężna współpraca w ramach sieci tworzą jej bogactwo.



Rich'ESS jest ośrodkiem wspierającym i promującym rozwój ekonomii społecznej i solidarnej (pôle ESS) w okręgu Saint-Brieuc. Ośrodek pôle ESS to grupa zaangażowanych podmiotów (mieszkańców, stowarzyszeń, spółdzielni, towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, fundacji itp.), które decydują się połączyć siły w celu promowania rozwoju ekonomii społecznej na swoim obszarze. Ich misją jest wspieranie tworzenia miejsc pracy oraz refleksja nad tym, jak ekonomia społeczna może odpowiedzieć na wyzwania stojące przed społeczeństwem.



Ośrodki pôle ESS otwierają drzwi do ekonomii społecznej - tutaj można uzyskać informację o tym, do kogo zwrócić się po specjalistyczne wsparcie, gdzie szukać szkoleń lub dofinansowania swojego projektu. Co roku przez bretońskie ośrodki przewijają się ok. 700 osób poszukujących informacji i wsparcia dla swoich działań.

W Bretanii funkcjonuje 19 ośrodków, które są zrzeszone w ramach sieci zarządzanej przez CRESS - Regionalną Izbę Ekonomii Społecznej i Solidarnej.

Elbląskie Stowarzyszenie Wspierania Inicjatyw Pozarządowych

Zgodnie z misją ESWIP, naszą pasją jest rozwój społeczny, co znajduje swoje odbicie w kluczowych obszarach działania naszego Stowarzyszenia.

Od 2009 r. prowadzimy elbląski Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej, obejmujący pięć powiatów, w tym miasto Elbląg. Ponadto jesteśmy partnerem w realizacji OWES w subregionie elckim. W tym czasie wsparliśmy niemal 500 podmiotów ekonomii społecznej, powstały 62 nowe przedsiębiorstwa społeczne, utworzono niemal 400 miejsc pracy, a na ich wyposażenie i rozwój przekazano 11 mln zł. Powstała strona promująca przedsiębiorstwa Targes.pl, organizowane są seminaria, konferencje, targi itp. promujące rozwój ekonomii społecznej.

Istotnym zadaniem stowarzyszenia ESWIP w zakresie rozwoju ekonomii społecznej jest wpływanie na prawodawstwo przyjazne przedsiębiorstwom społecznym, stąd nasz aktywny udział w Krajowym i Regionalnym Komitecie Rozwoju Ekonomii Społecznej.

www.eswip.pl