



“Dla idei, czy dla pieniędzy?
Wartości, cele i sposoby finansowania
organizacji pozarządowych.”

Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej, 27.czerwca.2017

Karolina Krzemińska

OTOCZENIE

- CSR (społeczna odpowiedzialność biznesu)
- Gospodarka dobra wspólnego – Austria, Christian Felber
- Gospodarka cyrkularna, obiegu – jeden z priorytetów polityki gospodarczej Komisji Europejskiej
- Open-eyes-economy – prof. Hausner



EKONOMIZACJA czyli...

- Przychód generowany na podstawie sprzedaży produktów i usług
- Przychód = środki własne pozwalające na zwiększenie niezależności (niekoniecznie zysk)
- Inna rola niż redystrybucja (środków publicznych / darowizn)



EKONOMIZACJA czyli...

- Odpłatna działalność pożytku publicznego
 - Działalność gospodarcza
- Tworzenie spółek non-profit przez organizacje
 - Zakładanie spółdzielni socjalnych

PODMIOT EKONOMII SPOŁECZNEJ



1. Cele społeczne
2. Demokratyczny system zarządzania
3. Sposób dystrybucji zysków
4. Wskaźnik zatrudnienia (w tym osób wykluczonych lub zagrożonych wykluczeniem społecznym)

Czy warto ekonomizować swoje działania?



1. Samodzielność i niezależność finansowa
2. Zdobywanie nowych umiejętności - rozwój
3. Partnerstwo zamiast zależności
4. Partycypacyjny model zarządzania
5. Przekroczenie pułapki “małej skali”: “Polskie mikrofirmy (takie, które zatrudniają do 9 osób) rozwijają się dwa razy wolniej od konkurencji nawet wtedy, gdy już staną się małymi przedsiębiorstwami.” (*źródło: Raport BZ WBK*)
6. Przewyciężenie problemu deficytu kompetencji: non profit = nie uwzględnianie zagadnień efektywności, trwałości, sygnałów rynkowych



EKONOMIZACJA TO PROCES





Dla idei, czy dla pieniędzy ?





KROK 1: praca z przekonaniem

1. Finansowy wstyd: nie wypada mówić o pieniądzach
2. Wg badań 75% Polaków uważa, że duże pieniądze można zarobić jedynie znajomościami lub kombinowaniem.
3. Szczęście vs sukces: rodzina, miłość, przyjaźnie vs sukces materialny: pieniądze, samochody itp.
4. Pieniądze szczęścia nie dają
5. “Skromność”: udało mi się odnieść sukces
6. Na pomaganiu nie wypada zarabiać

KROK 1: praca z przekonaniem





KROK 1: praca z przekonaniami

1. Mam prawo zarabiać pieniądze
2. Pieniądze pomagają mi realizować cele
3. Pieniądze są ważne
4. Mogę zarabiać na swojej pracy w organizacji
5. Zarabianie pieniędzy zapewnia mojej organizacji bezpieczeństwo



Dla idei, czy dla pieniędzy ?

TO SIĘ NIE WYKLUCZA,
TO SIĘ ŁĄCZY

I nazywa się EKONOMIA
SPOŁECZNA 😊



KROK 2: wartości i cele





KROK 2: wartości i cele

1. Każda decyzja w życiu jest determinowana przez hierarchię wartości.
1. Każdy cel – jeśli jest spójny z wartościami - będzie prawdziwie “Twoim celem” i będzie generować wiele motywacji.
2. Każda decyzja i każde działanie, gdy jest spójne z Twoimi wartościami sprawia, że czujesz się szczęśliwy.



KROK 2: wartości

Wartości środków → Wartości rezultatów

pieniądze → luksus
 → bezpieczeństwo

rodzina → miłość
 → bliskość

przyjaciele → dobra zabawa
 → radość

KROK 2: Value Proposition Canvas



1. Element Modelu Biznesowego (Business Model Canvas)
2. Określamy naszą grupę docelową i wartości, jakiej chcemy tej grupie dostarczyć
3. Świetny punkt wyjścia do rozpoczęcia koncepcyjnej pracy nad pomysłem:
 - zgłębiamy potrzeby klienta i analizujemy rozwiązania
 - zwrócamy uwagę na 2 ważne obszary tworzenia wartości dla klienta: korzyści i bóle. To właśnie w nich warto szukać unikalnych propozycji wartości dla produktu / usługi

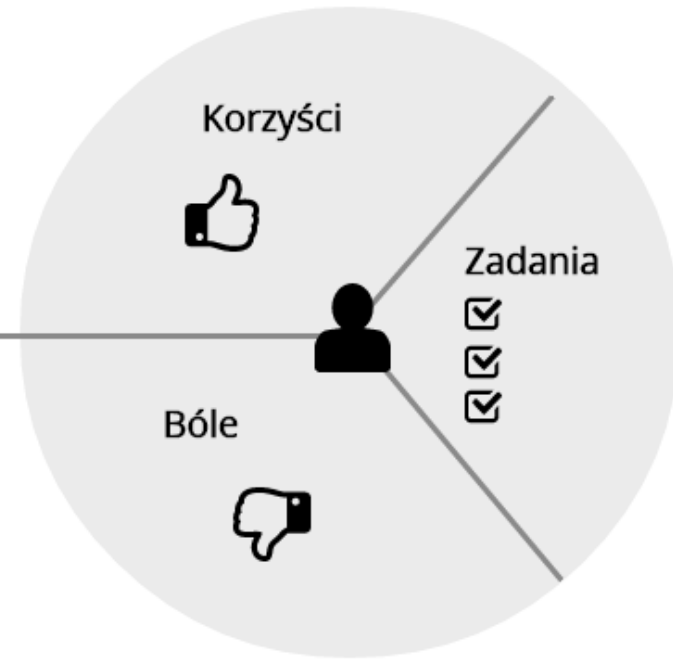


KROK 2: Value Proposition Canvas

Propozycja wartości



Segment klientów



PROPOZYCJA WARTOŚCI



SEGMENT KLIENTÓW



KROK 3: cele - siatka celów



	CZEGO CHCESZ?	CZEGO NIE CHCESZ?
CO MASZ?		
CZEGO NIE MASZ?		

KROK 3: cele – S.M.A.R.T



1. Skonkretyzowany (Szczegółowy) – cel powinien być jednoznaczny, bez pola na interpretację z cyklu „co autor miał na myśli?”
2. Mierzalny – oznacza to że stopień realizacji celu można jednoznacznie określić (najlepiej liczbowo). Na przykład jeśli założysz, że w ciągu roku odłożysz 10 tysięcy złotych to jeśli na Twoim koncie oszczędnościowym znajduje się 3000zł, wówczas zrealizowałeś 30% celu.
3. Osiągalny (realistyczny) – dobry cel to taki, który jesteś w stanie osiągnąć.
4. Realny – tutaj raczej pasuje określenie ambitny. Oznacza to, że cel musi nieść jakąś wartość dodaną i być krokiem naprzód dla tego, kto go założył.
5. Terminowy – cel musi mieć horyzont czasowy, w którym go zrealizujesz. Inaczej cel się rozmywa i raczej niewiele z niego wyjdzie.



KROK 4: Model efektywności



Legenda głosi, że istnieje kobieta

...która otwiera szafę i wie w co chce się ubrać

KROK 4: Model efektywności



etap 1:

CELE

etap 2:

ZASOBY

etap 3:

DZIAŁANIA



KROK 4: Model efektywności



WIEDZA



DOŚWIAD
CZENIE



ZASOBY



KROK 4: zasada Pareto



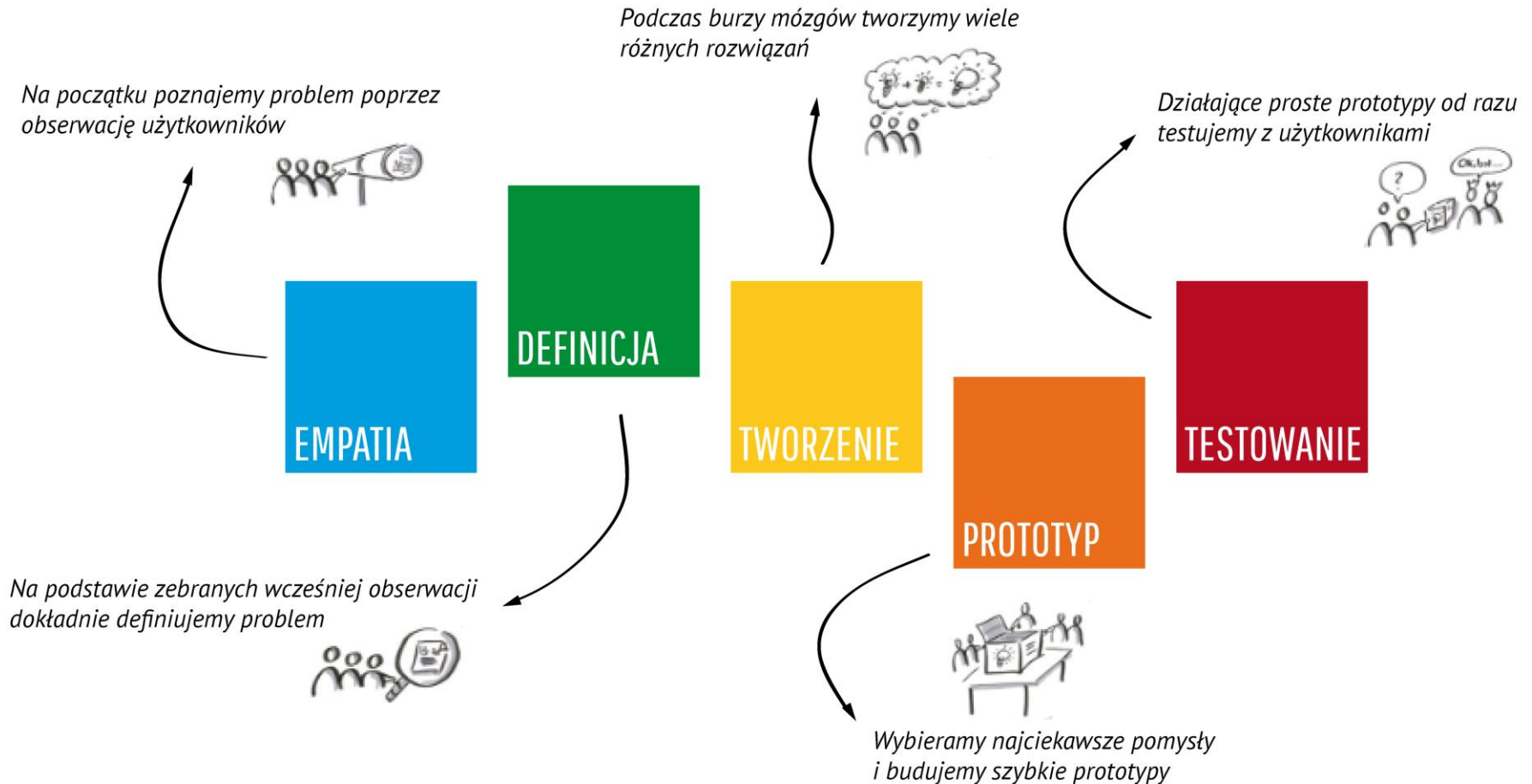


KROK 4: zasada Pareto

1. 20% klientów generuje 80% zysków (a 80% klientów – 20%)
2. 80% dóbr jest w rękach 20% społeczeństwa
3. 20% pracy daje nam 80% satysfakcji
4. 20% ludzi podejmuje 80% decyzji Itd.



KROK 5: działania – Design Thinking



KROK 5: działania Business Model Canvas



1. Jeden z najpopularniejszych szablonów modelu biznesowego, opracowany przez Alexa Osterwaldera i zaprezentowany w książce „Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera.”
2. Stał się w świecie startupów wręcz synonimem opracowywania modelu biznesowego.
3. Według Alexa na model biznesowy składa się 9 podstawowych obszarów, które wpisują się w proces zarabiania przez organizację pieniędzy.
Dotyczą one 4 głównych dziedzin w działalności biznesowej: klienta, oferty, infrastruktury oraz finansów. Obszary te można zaprezentować w formie jednej kartki (kanwy) podzielonej na odpowiadające im pola.

<p>Partnerzy</p> <p>Kto jest naszym kluczowym partnerem? Jakie zewnętrzne firmy lub organizacje są nam niezbędne do działania? Jakie kluczowe zasoby i działania realizują nasi partnerzy?</p>	<p>Kluczowe działania</p> <p>Jakie działania musimy podejmować, by dostarczyć naszym klientom propozycję wartości? Jakich działań wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?</p>	<p>Propozycja wartości</p> <p>Jaką wartość generujemy dla naszych klientów? Za co będą płacić? Co ich boli, a co ma dla nich kluczowe znaczenie? Jakie problemy klientów rozwiązujemy? Jakie produkty i usługi będziemy oferować?</p>	<p>Relacje z klientami</p> <p>Jakich relacji oczekują od nas nasi klienci? Czy oczekują osobistego wsparcia, a może szybkiej i automatycznej obsługi? Czy sposób nawiązywania relacji z klientami jest zintegrowany z pozostałymi obszarami modelu biznesowego?</p>	<p>Segmenty klientów</p> <p>Kto jest naszym klientem? Dla kogo budujemy produkt/usługę? Komu oferujemy wartość? Kto będzie płacił?</p>
<p>Kluczowe zasoby</p> <p>Jakich kluczowych zasobów potrzebujemy, żeby zaoferować naszą propozycję wartości? Jakich zasobów wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?</p>	<p>Kanały</p> <p>Gdzie bywają nasi klienci? Gdzie chcemy spotkać naszych klientów? Z jakich kanałów będziemy korzystać przy nawiązywaniu kontaktu z klientem?</p>			
<p>Struktura kosztów</p> <p>Jakie koszty generuje nasz model biznesowy? Jakie nakłady finansowe generują kluczowe zasoby, działania, partnerzy?</p>		<p>Struktura przychodów</p> <p>Za co klienci są w stanie zapłacić? Za co i ile będą płacić? Które elementy naszego produktu/usługi będą darmowe, a które płatne?</p>		



Przykłady PES: osoby wychodzące z bezdomności



Fundacja **Pokolenia**





Przykłady PES: osoby wychodzące z bezdomności





Przykłady PES: osoby wychodzące z Warsztatów Terapii Zajęciowej





Przykłady PES: osoby opuszczające Domy Dziecka

sostayhotel
CITY & BUSINESS ***

home hotel pokoje szkolenia oferty restauracja usługi galeria kontakt pl

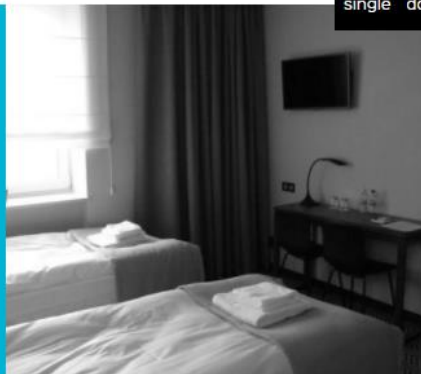
single double double biznes studio studio apartament comfort

nowoczesny
skandynawski styl

już od 230 zł/doba



wyposażenie pokoi:



od 250zł /doba

single



od 300zł /doba

dwuosobowy/
pokój typu twin standard



od 330zł /doba

pokój
dwuosobowy typu deluxe z
wypoczynkiem

Ta strona używa COOKIES. Korzystając z niej wyrażasz zgodę na wykorzystywanie cookies, zgodnie z ustawieniami Twojej przeglądarki.

ok, zamknij

Przykłady PES: osoby z niepełnosprawnością



Fundacja
100%
ROZWÓJ EDUKACJA ZABAWA



statuetki - nagrody - gadżety

WSPARCIE:



Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej



- szkolenia, spotkania, fora międzysektorowe
- Pomorski Komitet Rozwoju Ekonomii Społecznej
- baza danych o pomorskich PES
- portal i katalog produktów i usług
- projekty i konkursy
- **Pomorskie Forum Pełnomocników 2017**
„Organizacje pozarządowe i podmioty ekonomii społecznej jako realizatorzy usług użyteczności publicznej”

WSPARCIE:

Ośrodek Wspierania Ekonomii Społecznej



Koszyk usług dla istniejących PES i ngo, które się ekonomizują:

- doradztwo formalno-prawne, doradztwo biznesowe
- usługi: księgowość, marketingowe, audytu w spółdzielniach socjalnych
- szkolenia otwarte, szkolenia specjalistyczne branżowe, grupowe szkolenia wyjazdowe
- mentoring biznesowy, coaching rozwojowy
- branżowe wizyty studyjne
- doradztwo specjalistyczne
- wsparcie finansowe

WSPARCIE:



Powiatowe Urzędy Pracy, Centra Wspierania Przedsiębiorczości



- szkolenia, spotkania

- płatne staże

- dofinansowanie do założenia / wniesienia wkładu do spółdzielni socjalnej

- projekty (np. prace interwencyjne)





Dziękuję za uwagę 😊

**Kto chce
szuka sposobu.**

Kto nie chce szuka powodu.