

HATÁS

VADÁSZ

JÁTÉK



**JÁTÉKOSOK
ZSEBKÖNYVE**



ÚTMUTATÓ a

HATÁS VADÁSZ

játékhoz

a társadalmi vállalkozásokról



HELLO JÁTÉKOS,

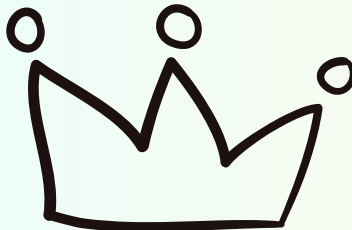


Készen állsz felfedezni a társadalmi vállalkozások izgalmas világát?

Ebben a játékban te és a csapatod valós problémákkal találsz meg, amelyeket kreatív üzleti megoldásokká alakíthatsz, hogy valódi változást hozz létre közösségekben, sőt akár az egész világban is.

Ez a ZSEBKÖNYV végigkísér majd az úton: a számodra fontos probléma azonosításától kezdve egészen egy olyan üzleti modell megalkotásáig, amely összehangolja a társadalmi célt és a fenntartható profittermelést.

Fogd össze a csapatodat, vérteld fel magad az ötleteiddel és vágjunk bele!



TUDOD, MI AZ A TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS?

Olyan termékek vagy szolgáltatások létrehozását jelenti, amelyek nemcsak profitot termelnek a tulajdonosoknak vagy a részvényeseknek, hanem egy társadalmi problémát oldanak meg, vagy egy fontos társadalmi célt támogatnak.

**Egyszerűbben fogalmazva:
egy vállalkozás melynek társadalmi célja van!**

A társadalmi vállalkozás lényege az egyensúly. Ahhoz, hogy valóban sikeresen működjön, szükség van egy erős üzleti alapra és egy világosan meghatározott társadalmi célra is.

Profittermelés – Gondold végig az üzleti modelledet, hogyan fogsz bevételt termelni, amely támogatja az ötletedet és lehetővé teszi a társadalmi hatás elérését?

Társadalmi hatás – Milyen tartós változást szeretnél elérni a társadalomban? Milyen problémát old meg a vállalkozásod?

**Amikor a két oldal összhangba kerül,
megszületik a VARÁZSLAT!**

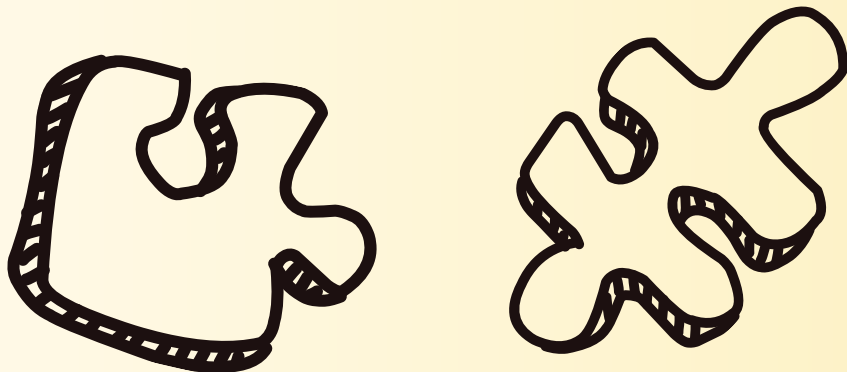


HATÁS- VADÁSZ

JÁTÉK

I. RÉSZ:

TÁRSADALMI HATÁSÚ ÖTLET KIDOLGOZÁSA



TÁRSADALMI HATÁSÚ ÖTLET KIDOLGOZÁSA

Találj egy problémát, keress rá lehetséges megoldásokat és dolgozd ki az első nagy ötletedet!

Ez lesz az első lépés a saját társadalmi vállalkozásod létrehozása felé.

Így néz ki a folyamat:

- 1. Ismerd meg és fedezz fel:** Használd a játékkártyákat, hogy jobban megértsd a problémát. Olvasd el a leírásokat, derítsd ki, kiket érint, mi zajlik körülötte, milyen megoldások jöhetnek szóba és milyen hatása lehet az elképzelésednek.
- 2. Kövesd a lépéseket:** Ez a zsebkönyv végigvezet az egész folyamaton. Kövesd az útmutatást és kezd el felépíteni a saját kreatív megoldásodat!
- 3. Figyelj minden részletre:** Olvasd át alaposan az összes kártyát és minden oldalt, hiszen előfordulhatnak benne rejtett tippek és inspirációk, amelyek segíthetnek a terved kialakításában.
- 4. Építsd fel csapatoddal egy társadalmi vállalkozás útját:** Haladás közben helyezd el a kiválasztott kártyákat a játéktáblán. A zsebkönyv közben elmagyarázza, hogyan illeszkednek ezek az elemek a társadalmi vállalkozásodhoz.
- 5. Készülj a bemutatásra:** A végén a csapatod összeállít egy rövid prezentációt, amelyben megmutatjátok az ötleteteket, és azt, hogyan tud valódi változást hozni a világban.



Vigyáz, kész, rajt!
Most jön a kreatív rész!



TÁRSADALMI PROBLÉMA MEGÉRTÉSE

Első lépésként olvastasd fel hangosan a társadalmi problémakártyádat a csapattal.

Győződj meg róla, hogy mindenki tisztán érti, mi a probléma, és mi a kitűzött cél.

**Ezután helyezd a PROBLÉMA KÁRTYÁT
a táblára!**

Szánjatok rá néhány percet, hogy átbeszéljétek:

- *Miért jelent számodra fontos ügyet ez a probléma?*
- *Milyen változást szeretnél elérni vele?*

A JEGYZETEID



1 & 2. LÉPÉS:

HATÁROZD MEG AZ ÉRDEKELT FELEKET

Kik is pontosan az érdekelt felek?

Ők azok az emberek vagy csoportok, akiket érdekel, mivel foglalkozol, akik valamilyen módon kapcsolódnak az ötletedhez, kezdeményezésedhez vagy vállalkozásodhoz, vagy egyszerűen csak hatással van rájuk mindaz, ami történik. Segíthetnek is abban, hogy a terved megvalósuljon.

Két fő csoportjuk van:



AZ ELSŐDLEGES ÉRDEKELT FELEK azok, akik közvetlenül részt vesznek benne, vagy közvetlenül érinti őket. Például egy cég dolgozói, egy iskolai projekt diákjai vagy a vásárlók és ügyfelek, akik használják a termékedet vagy szolgáltatásodat. Ők jelentik a fő csoportot, akiket a társadalmi vállalkozásod támogatni szeretne.

A MÁSODLAGOS ÉRDEKELT FELEK közvetlenül nem vesznek részt benne, de mégis érdeklődnek iránta, vagy valamilyen módon érintettek. Ide tartozhatnak például a helyi közösség tagjai, az online követők vagy a partner szervezetek. Ők képesek támogatni a küldetésedet.

Röviden: érdekelt fél lehet bárki, akinek van mit nyernie, veszítenie vagy beleszólnia abba, ami történik.

1 & 2. LÉPÉS: HATÁROZD MEG AZ ÉRDEKELT FELEKET

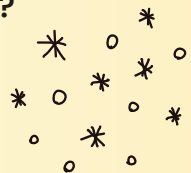


Most te következel:

- **Válassz ki egy elsődleges érdekelt felet:** azt a fő csoportot, akinek a társadalmi vállalkozásod támogatást nyújt, vagy akikkel közvetlenül együtt fogsz dolgozni!
- **Válassz ki legfeljebb három másodlagos érdekelt felet:** olyan embereket vagy csoportokat, akik az utad során támogatni tudnak!
- Beszéljétek át a csapatoddal, és győződjétek meg róla, hogy mindenki egyetért a döntésekkel!
- Helyezd a kiválasztott kártyákat a táblára!
- Ha eszedbe jut olyan érdekelt fél, aki nincs a kártyák között, használj egy üreset, és írd rá saját ötletedet!

Gondold át:

kinek segítesz, és kik segítenek neked?



JEGYZETEID

3. LÉPÉS: VÁLASZD KI A LEHETSÉGES MEGOLDÁSOKAT

A társadalmi vállalkozás lényege, hogy a tevékenység mellett értéket is teremtsünk. A megoldások sokféle formában és nagyságban megjelenhetnek, mind egy közös céllal: jobbat tenni a világot, legyen az az oktatáshoz való hozzáférés bővítése, a szegénység mérséklése, a környezet védelme vagy erősebb közösségek kialakítása. A cél világos: valódi és pozitív változást hozni. Minden társadalmi vállalkozó munkája abból a küldetéstudatból indul ki, hogy valós problémákra találjon választ, és szebbé tegye mások életét.

Most rajtad a sor:

- A csapattal együtt nézzétek át az összes MEGOLDÁS KÁRTYÁT. Mindegyik másféle lehetőséget kínál a társadalmi probléma kezelésére!
- **Válassz ki legfeljebb három olyan kártyát**, amelyek a legjobban illenek az érdekelt felek igényeihez, és valóban segíthetnek a probléma megoldásában!
- Gondolkodj szokatlanul, légy bátor és kreatív a választásaidban!
- Van saját, új ötleted? Írd fel egy üres kártyára!
- Helyezd a kiválasztott kártyákat a táblára!

Ezzel egy újabb lépéssel közelebb kerülsz ahhoz,
hogy felépítsd a társadalmi vállalkozásodat!

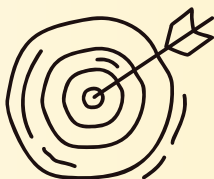
4. LÉPÉS: HATÁROZD MEG A KÖZVETLEN EREDMÉNYEKET

Tehát mi történik közvetlenül egy cselekvés után? Ezt nevezzük „közvetlen eredménynek”: egy világos ok-okozati pillanatnak, amelyhez nincs szükség további lépésekre. Például, ha egy vállalat új marketingkampányt indít és az eladások rögtön megugranak, akkor az értékesítés növekedése a hirdetés közvetlen eredménye. Egy cselekedet – egy egyértelmű következmény!

Most te jössz:

- Nézzétek át együtt a KÖZVETLEN EREDMÉNYEK KÁRTYÁKAT a csapatoddal!
- **Válassz ki legfeljebb három olyan kártyát**, amelyek a legjobban megmutatják, mi történik közvetlenül a kiválasztott megoldások megvalósítása után!
- Beszéljétek meg, hogyan segítenek ezek az eredmények abban, hogy közelebb kerüljete a kitűzött célhoz!
- Van saját ötleted? Írd fel egy üres kártyára a saját közvetlen eredményedet!
- Ezután helyezd a kiválasztott kártyákat a táblára!

Így lépésről lépésre építed fel a hatásodat!



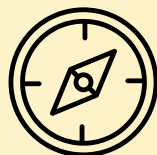
5. LÉPÉS: VIZSGÁLD MEG A LEHETSÉGES HOSSZÚ TÁVÚ GAZDASÁGI HATÁSOKAT

Beszéljünk arról, hogyan teremtünk értéket úgy, hogy közben pénzügyileg is fenntarthatóak maradjunk! A hosszú távú gazdasági hatás -vagyis a hatás monetizációja- azt jelenti, hogy bevételt termelünk olyan tevékenységekből, amelyek támogatják az embereket, a környezetet vagy a gazdaságot. Nem pusztán a nyereségről szól, hanem arról, hogy valódi változást érzünk el, miközben tudatosan megtervezzük, hogyan növekedhet és maradhat életképes a projektünk hosszú távon.

Most te következel:

- A csapattal együtt nézzétek át a HOSSZÚ TÁVÚ GAZDASÁGI HATÁS KÁRTYÁKAT!
- **Válassz ki legfeljebb három kártyát**, amelyek megmutatják, hogyan teheti az ötleted pénzügyileg fenntarthatóvá vagy növekedőképpé a vállalkozásodat!
- Van egy új elképzelésed, ami nincs a kártyák között? Írd fel egy üres kártyára a saját hosszú távú gazdasági hatásod ötletét!
- Helyezd a kiválasztott kártyákat a táblára.

Így egy valóban jövőbarát vállalkozást építesz!



6. LÉPÉS: **GONDOLD VÉGIG A LEHETSÉGES HOSSZÚ TÁVÚ TÁRSADALMI HATÁSOKAT**

Most gondolkodjunk igazán nagyban! A hosszú távú társadalmi hatás azt jelenti, hogy az ötleted tartós változásokat indít el, nemcsak a jelenben, hanem a következő hónapokban és években is. A gyors, rövid távú megoldásokkal szemben ezeknek a hatásoknak a kialakulása hosszabb időt, akár hónapokat, éveket vagy évtizedeket is igénybe vehet. A cél egyszerű: egy jobb jövőt építeni!

Most rajtad a sor:

- A csapattal együtt nézzétek át a HOSSZÚ TÁVÚ TÁRSADALMI HATÁS KÁRTYÁKAT!
- **Válassz ki legfeljebb három kártyát**, amelyek leginkább bemutatják azokat a jelentős, tartós változásokat, amelyekhez az ötleted hozzájárulhat!
- Győződj meg róla, hogy ezek a hatások szorosan kapcsolódnak a céloddal. Beszéljétek meg, hogyan tehetik hosszú távon jobb helyé a világot!
- Van saját elképzelésed? Írd fel egy üres kártyára az egyedi hatásodat!
- Helyezd a kártyákat a táblára, hogy megjelenítsd a jövőképedet!

**Haladj tovább ezen az úton:
a társadalmi vállalkozásod egyre erőteljesebbé válik!**

7. LÉPÉS: VÉGLEGESÍTSD ÉS TESZTELJ AZ ÖTLETED

Valami igazán értékeset hoztál létre, szóval most nézzük meg, hogy valóban működik-e! A társadalmi vállalkozás igazi ereje abban rejlik, amikor a cselekedeteid kézzelfogható változást hoznak, vagyis jobb életkörülményeket, erősebb közösségeket vagy hatékonyabb megoldásokat. A lényeg az, hogy a befektetett energiád valódi fejlődést eredményezzen.

Most itt az ideje, hogy teszteld az ötletedet!

Íme, hogyan csináld:

- **Kezdd a végéről:** nézd át a HOSSZÚ TÁVÚ TÁRSADALMI HATÁS KÁRTYÁIDAT, majd haladj visszafelé a lépéseken!
- **Vizsgáld meg az összes kártyát és döntést:** mindegyik összhangban van egymással? Valóban támogatják az érdekelt felek igényeit és a társadalmi célokat?
- **Beszéld át a csapatoddal:** ha valami nem illeszkedik, alakítsatok rajta!
- **Távolítsd el a felesleges vagy nem odaillő kártyákat** a tábláról! Ha minden a helyére kerül, készen állsz a prezentálásra!



MUTASD BE AZ ÖTLETED!

Na de mi is az a PITCH?

A PITCH egy rövid, ütős bemutató, amelyben bemutatsz az ötletedet, projektedet vagy vállalkozásodat másoknak. Mi a cél? Megnyerni a támogatásukat, felkelteni az érdeklődésüket vagy akár finanszírozást szerezni. Előadhatod befektetőknek, tanároknak, egy zsűrinek vagy akár az osztálytársaidnak is. Gondolj rá úgy, mint egy lehetőségre, hogy kitűnj, hogy megmutasd, miért fontos az ötleted.

Így készíthetsz igazán hatásos prezentációt:

- **Kezdj erősen:** ragadd meg azonnal a figyelmet egy kérdéssel, személyes történettel vagy meglepő ténnyel.
- **Fogalmazd tisztán és egyszerűen:** mondd el az ötleted úgy, hogy mindenki könnyen megértse.
- **Mutasd be a problémát:** milyen kihívást oldasz meg, és miért fontos ez.
- **Oszd meg a megoldásodat:** hogyan segít az ötleted vagy terméked, és miben jobb más megoldásoknál.
- **Ismerd a közönségedet:** úgy add elő, hogy kapcsolatot teremts azokkal, akikhez szólsz.
- **Mutass szenvedélyt:** éreztesd, mennyire fontos számodra a téma. A lelkesedésed másokat is motiválhat!
- **Beszélg az eredményekről és a hatásokról:** mit szeretnél elérni hosszú távon.
- **Zárj cselekvésre ösztönzéssel:** mondd el, mire van szükséged.
- **Gyakorolj sokat:** ismételd addig, amíg magabiztosan és természetesen tudod előadni.

TIÉD A SZÍNPADI!

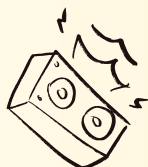
Elérkezett a pillanat! A csapatodnak 2 perc áll rendelkezésére, hogy bemutassa társadalmilag hasznos ötletét. Ez az esélyetek arra, hogy inspiráljatok, lenyűgözzétek a hallgatóságot és megmutassátok, hogyan hozhat a projektetek valódi változást!

Ügyelj arra, hogy a prezentációd tartalmazza:

- 1.A társadalmi probléma és a célod kifejtése: milyen kihívást oldasz meg és mit szeretnél elérni.
- 2.Kik az elsődleges érdekelt felek: kik azok, akiknek közvetlenül segítesz.
- 3.Kik a másodlagos érdekelt felek: kik támogatják majd az ötletedet.
- 4.A megoldások és lépések: pontosan mit fogsz megvalósítani.
- 5.A várt hatások: milyen közvetlen és hosszú távú társadalmi és gazdasági eredményekre számítasz.

Készen állsz?

Foglald össze az ötleted, és mutasd be a prezentációd a játékmesternek vagy a zsűrinek. Mutasd meg a világnak, hogy benned rejlik a változás ereje!



Meg tudod csinálni!



KI LESZ A GYŐZTES?

Az, hogy ki nyeri a játékot, vagyis ki végső győztes csak a II. rész befejezésénél dől el. Az a csapat kerül ki nyertesként, amelyik a legkiegyensúlyozottabb eredményt éri el, és a legtöbb pontot gyűjti össze, mind társadalmi hatásban, mind az üzleti eredményekben!

Az I. rész során a csapatod egy különleges **JOKER PONTOT** szerezhet egy igazán lenyűgöző prezentációval! **Ez a JOKER PONT előnyt jelent majd a II. részben:** ha csupán 1 ponttal maradnál le akár a társadalmi hatás, akár profit pontok esetében, a Joker Pont kiegyenlítheti az állást, és akár a győzelmet is meghozhatja számodra!

Most te következel!

Adj bele mindent, gondolkodj stratégia mentén és ügyelj az egyensúlyra!

Ez lesz a siker kulcsa!



**JOKER
PONT**

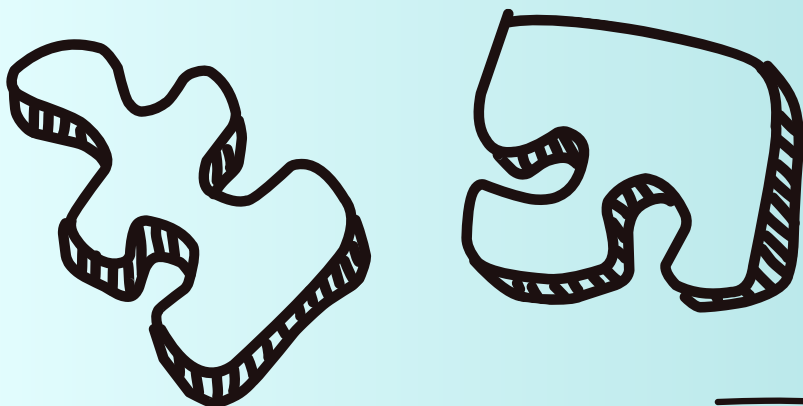


HATÁS- VADÁSZ

JÁTÉK

II. RÉSZ:

TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁS ÉPÍTÉSE



HOZD LÉTRE TÁRSADALMI VÁLLALKOZÁSOD

Alakítsd át az ötletedet társadalmi vállalkozássá!

Most itt a lehetőség, hogy egy jó ötletből valódi, fenntartható társadalmi vállalkozást építsünk, amely egyszerre hoz pozitív társadalmi változást és üzletileg is életképes!

Így néz ki a folyamat:

1. **Fedezd fel az utat:** a játéktábla 13 mezőjén végighaladva megismered a társadalmi vállalkozás létrehozásának fő lépéseit.
2. **Haladj lépésről lépésre:** a zsebkönyv lesz a vezetőd, kövesd a kérdéseket, írd le az ötleteidet és alakítsd folyamatosan a tervedet.
3. **Dolgozz csapatban:** a döntéseket közösen hozzátok meg. Ha egyetértés születik, jegyezzétek fel az üres kártyákra és helyezétek a táblára a megfelelő helyre.
4. **Válassz üzleti modellt:** hat különböző üzleti modell közül kell kiválasztani a számotokra leginkább megfelelőt. Válasszátok ki azt, amelyik legjobban illeszkedik az ötlethez, és helyezétek el a táblán.
5. **Tekintsd át a tervet:** ha végigjártad mind a 13 mezőt, haladj végig a lépéseken visszafelé is. Ellenőrizd, hogy a tervetek:
 - összhangban van a társadalmi és üzleti célokkal,
 - egyértelmű megoldást ad a kiválasztott társadalmi problémára,
 - világos, erős és kiegyensúlyozott üzleti modellt képvisel.
6. **Készülj a bemutatóra:** a folyamat végén rövid prezentációt tartotok a csapatotok ötletéről.
7. **Ki lesz a győztes?** Az a csapat, amelyik a legerősebb egyensúlyt teremti meg a társadalmi haszon és az üzleti fenntarthatóság között és a legtöbb pontot szerzi mindkét területen.

Minden lépés egy újabb mérföldkő egy valódi, hosszú távon is életképes társadalmi vállalkozás felépítése felé.

Készülj fel, most ti jöttök!

1. LÉPÉS: TÁRSADALMI ÉRTÉK ÉS CÉL

**Üdvözlünk a társadalmi vállalkozásod elindításánál!
Minden igazán sikeres társadalmi vállalkozás egy fontos
dologgal kezdődik:
a KÜLDETÉSSSEL, egy tiszta és lelkesítő elképzeléssel arról,
milyen problémát szeretnél megoldani és milyen irányba
akarod változtatni a világot.**

A játék első részében már feltártad, hogy melyik társadalmi problémára szeretnél megoldást találni. Most itt az ideje, hogy még jobban kibontsd ezt a gondolatot.

Először gondold át, mit képvisel a vállalkozásod: mi az a társadalmi cél, amit el szeretnél érni az előző részben kidolgozott ötleted alapján?

Ezután képzeld el, milyen valós, kézzelfogható eredményeket szeretnél látni a munkád nyomán. Ezek lesznek azok a közvetlen változások, amelyek először bekövetkeznek, ha a megoldásod működni kezd. (Ebben segítenek az I. részből hozott „Közvetlen eredmények” kártyák.)

És ne feledd, merj igazán nagyot álmodni! Gondolj arra, milyen hosszú távú hatással lehet a vállalkozásod a társadalomra vagy akár a gazdaság egészére. (Ehhez is támaszkodhatsz az I. részből hozott „Hosszú távú társadalmi hatás” és „Hosszú távú gazdasági hatás” kártyákra.)

Ha ezeket a kérdéseket együtt átgondoltátok, foglaljátok össze a lényegét: mi a közös értéketek és a célotok. Írjátok le a kártyátokra, és helyezétek ki a táblára, hogy mindenki láthassa.

Ez az első biztos építőkö egy igazi társadalmi vállalkozás felé!

2. LÉPÉS: CÉLKÖZÖNSÉG

Most itt az ideje átgondolni, kik lesznek azok, akik ténylegesen megvásárolják a termékedet vagy igénybe veszik a szolgáltatásodat: ők a célközönséged. A célközönség vagyis az ügyfelek azok a személyek vagy csoportok, akik hajlandók fizetni azért, amit kínálsz. Fontos szem előtt tartani, hogy ők nem feltétlenül ugyanazok, mint a kedvezményezettek (azok, akiknek a vállalkozásod segíteni szeretne), ezért érdemes világosan különbséget tenni a két csoport között.

A játék első részében már elkezdted beazonosítani a lehetséges érintetteket. Most lépünk tovább, és nézzük meg részletesebben, kik tartoznak a fizető célközönséged körébe.

Ehhez érdemes feltenni a következő kérdéseket:

- Kik pontosan az ügyfeleid? Saját maguknak vásárolják meg a termékedet vagy szolgáltatásodat, vagy másoknak szánják?
- Milyen korosztályba tartoznak?
- Milyen igényeik vannak, és miért pont a te termékedet vagy szolgáltatásodat választanák a többi lehetőség helyett?
- Vajon az ügyfeleid egyben a kedvezményezetteid is, vagy teljesen más csoportot képviselnek? Ebben segítségedre lehetnek az első részben elkészített *Elsődleges* és *Másodlagos érdekelt felek* kártyák.

Miután ezeket a kérdéseket átbeszélte a csapattal, foglaljátok össze a legfontosabb megállapításokat a célközönségről, vagyis az ügyfélköréről, írjátok fel őket a kártyára, és helyezétek el a táblán.

3. LÉPÉS: KEDVEZMÉNYEZETTEK

Minden társadalmi vállalkozás célja, hogy valódi változást hozzon létre, vagyis hogy mennyire tud segíteni az embereken. Ők a kedvezményezettjeid.

A kedvezményezetttek azok a személyek vagy közösségek, akik közvetlenül profitálnak a küldetésedből. Lehet, hogy nem ők fizetnek a termékedért vagy a szolgáltatásodért, de az ő életük lesz jobb attól, amit létrehozol.

Vizsgáljuk meg pontosabban, kik ők:

- Kik a társadalmi kedvezményezettjeid? Gondolj vissza a vállalkozásod értékeire és céljaira, és vedd elő az I. részben készített *Elsődleges és Másodlagos érdekelt felek kártyáit*.
- Mire van szükségük? Gondold át, milyen nehézségekkel küzdenek, és hogyan tudja az ötleted támogatni őket.
- Azok, akik hasznot húznak a munkádból, egyben a fizető ügyfeleid is? Vagy teljesen külön csoportot alkotnak? Hasonlítsd össze a „Társadalmi érték és cél” részben megfogalmazottakat az „Célközönsséggel”, hogy tisztán lásd.

Miután a csapatoddal átbeszéltétek ezeket a kérdéseket, írd fel a kedvezményezettteket a kártyára, majd helyezd el őket a táblán.

Nagyszerű munkát végzel, minden egyes lépéssel közelebb kerülsz ahhoz, hogy valami igazán értékeset hozz létre. Csak így tovább!



4. LÉPÉS: ÜGYFÉL ÉRTÉKAJÁNLAT

Most elérte a pontot, hogy tisztán meghatározd, miért fognak az ügyfeleid téged választani. Az ügyfél értékaajánlat az üzleti modelled szíve, ez mutatja meg, miért különleges, értékes és vonzó a terméked vagy szolgáltatásod.

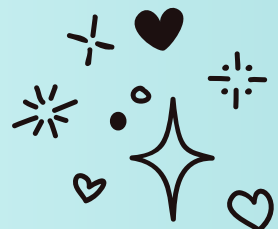
Ez az a válasz, ami megmagyarázza, miért döntenek melletted más megoldások helyett.

Gondold végig a következőket:

- Mit kínálsz pontosan? Terméket, szolgáltatást vagy mindkettőt? Írd le világosan, hogy az ügyfeleid mit kapnak tőled.
- Mitől különleges az ajánlatod? Lehet, hogy fenntartható, kézzel készített, olcsóbb, könnyebben elérhető, vagy egyszerűen szórakoztatóbb, mint bármi más a piacon. Ezek az egyedi tulajdonságok segítenek abban, hogy kitűnj.
- Hogyan javítja vagy könnyíti meg a terméked vagy szolgáltatásod az ügyfelek életét? Ez adja az ajánlatod valódi erejét és lényegét.

Ha a csapatoddal közösen megalkottátok az ügyfél értékaajánlatot, jegyezd fel a kártyára, és tedd ki a táblára.

Ezzel megtaláltad a „szupererődöt” – azt a pontot, amikor az ötleted valóban életre kel az emberek számára!



5. LÉPÉS: ÉRTÉKESÍTÉSI/FORGALMAZÁSI CSATORNÁK

Most, hogy rendelkezel egy nagyszerű termékkel vagy szolgáltatással, és világosan megmutattad, milyen értéket képviselsz a vásárlóidnak, ideje kitalálni, hogyan juttatod el hozzájuk! Az értékesítési és terjesztési csatornák azok az utak, amelyeken keresztül eléred az ügyfeleidet, és átadod nekik, amit létrehoztál.

Ezt rengeteg módon megteheted, például nyithatsz pop-up üzletet, értékesíthetsz a közösségi médián keresztül, együttműködhetsz helyi partnerekkel vagy elindíthatod a saját weboldaladat. A döntés attól függ, melyik illeszkedik legjobban az ötletedhez.

Tedd fel magadnak a kérdéseket:

- Hogyan éred el a vásárlóidat? Személyesen (üzletben, eseményeken, nagykövetek segítségével), vagy online (alkalmazásban, weboldalon, közösségi médián keresztül)?
- Hol található az ügyfeleid? Többnyire a városodban? Az ország más részein? Vagy akár külföldön?

Gondolkodj bátran és kreatívan! Válaszd ki azokat a csatornákat, amelyek a csapatod számára a leghatékonyabbak, legkivitelezhetőbbek és leginspirálóbbak!

Miután áttekintettétek a lehetőségeket és döntöttetek, jegyezd fel a legfontosabb értékesítési és terjesztési csatornákat a kártyára, és helyezd a táblára.

Ne feledd: nemcsak egy megoldást építesz, hanem eljuttatod azt azokhoz, akiknek a legnagyobb szükségük van rá.

6. LÉPÉS: ÜGYFÉLKAPCSOLATOK

Megvan a terméked és már tudod, hogyan juttatod el az ügyfeleidhez – most nézzünk meg egy ugyanolyan fontos kérdést: hogyan építesz ki erős és tartós kapcsolatokat velük?

Az ügyfélkapcsolatok arról szólnak, hogyan kommunikálsz és kapcsolódsz azokhoz az emberekhez, akik megvásárolják vagy használják a szolgáltatásodat. Ez az, ami különlegessé teszi a társadalmi vállalkozásodat és ami miatt az emberek újra és újra visszatérnek hozzád. A stílusod lehet barátságos és közvetlen, professzionális és megbízható, vagy akár közösségi alapú és támogató, a lényeg, hogy hiteles legyen.

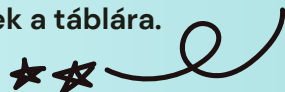
Gondold végig, hogyan maradsz kapcsolatban az ügyfeleiddel:

Rendezvényeket szervezel? Rendszeresen küldesz frissítéseket? Aktívan posztolsz a közösségi médiában? Vagy közösséget építesz a küldetésed köré?

Most menjünk egy lépéssel tovább:

- Milyen típusú kapcsolattartás a legértékesebb az ügyfeleid számára?
- Hogyan tudod fenntartani a lelkesedésüket és az elköteleződésüket hosszú távon?
- Ki felel a csapatodból ezért? Lehet ez egy közösségi média menedzser, egy nagykövet, vagy bárki, aki jól tud kapcsolatot építeni.

Ha a csapatoddal átbeszéltétek ezeket a pontokat, írjátok fel a főbb gondolatokat a kártyára, és helyezzétek a táblára.



7. LÉPÉS: FŐBB TEVÉKENYSÉGEK

Most érdemes végiggondolnod, melyek azok a legfontosabb feladatok, amelyeket a csapatodnak nap mint nap el kell végeznie ahhoz, hogy a társadalmi vállalkozásod gördülékenyen és sikeresen működjön. Ezek az alapvető tevékenységek segítenek elérni az üzleti céljaidat és megvalósítani a társadalmi hatást.

Tedd fel magadnak a kérdést:

- Melyek azok a kulcsfeladatok, amelyekre a vállalkozásodnak összpontosítania kell?
- Vannak külön tevékenységeid a társadalmi és az üzleti célokhoz, vagy ezek részben átfedésben vannak?

A tevékenységek sokfélék lehetnek: a termék előállításától kezdve az ötlet népszerűsítésén, a csapat képzésén, rendezvények szervezésén, ügyfélszolgálat biztosításán át egészen informatikai megoldások fejlesztéséig - bármi számíthat, ami előreviszi a küldetésedet!

Ne feledd átnézni a játék első részében készült *Megoldás kártyáidat* se, hiszen lehet, hogy találsz bennük iránymutatást arról, mire kell összpontosítanod.

Ha megvannak a fő tevékenységek, jegyezd fel őket a kártyára, és tedd ki a táblára.

Ne feledd: a megfelelő feladatokra való összpontosítás olyan, mint üzemanyagot adni a vállalkozásod motorjának: ez tart mindent mozgásban!

8. LÉPÉS: FŐBB ERŐFORRÁSOK

Gondold át, mire van szüksége a társadalmi vállalkozásodnak ahhoz, hogy valóban sikeres legyen. Ezek lehetnek emberek, pénz, anyagok vagy eszközök, amelyek segítenek életre kelteni az ötletedet. Ide tartozhat például egy szakértő, egy weboldal, a megfelelő finanszírozás vagy akár a hozzáférés ahhoz a közösséghez, amelyet támogatni szeretnél.

Tedd fel magadnak a következő kérdéseket:

- Melyek azok a kulcsfontosságú erőforrások, amelyek a sikerhez szükségesek? Gondolj mindenre: fizikai terekre, eszközökre vagy emberekre.
- Szükségetek van fizikai erőforrásokra? Például irodára, műhelyre, raktárra, járművekre vagy más felszerelésekre?
- Milyen digitális eszközök könnyítenék meg a munkát? Lehetnek számítógépek, alkalmazások, weboldalak, szoftverek vagy online kommunikációs eszközök.
- Kikre lesz szükséged a csapatban? Gondolj képzett munkatársakra, vezetőkre, technikai szakemberekre, értékesítőkre vagy akár elkötelezett önkéntesekre.
- Van más erőforrás is, ami elengedhetetlen? Például partnerségek, szakmai hálózatok, tudás, finanszírozási források vagy bármi, ami segít abban, hogy ötletedből virágzó társadalmi vállalkozás legyen.

Ha azonosítottad a legfontosabb erőforrásokat, írd fel őket a kártyára, és helyezd a táblára.

Ne feledd: a megfelelő erőforrások olyanok, mint az építőkövek: belőlük áll össze az ötleted valósága!

9. LÉPÉS: FŐBB PARTNEREK

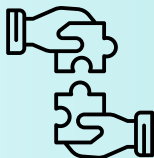
Egy társadalmi vállalkozás soha nem magányos munka. A siker alapja a csapatmunka! A kulcsfontosságú partnereid azok az emberek vagy szervezetek, akik támogatnak abban, hogy megvalósítsd társadalmi küldetésedet és üzleti céljaidat. Segíthetnek erőforrásokkal, finanszírozással, szolgáltatásokkal, vagy abban, hogy elérj több ügyfelet.

Tedd fel magadnak a következő kérdéseket:

- Kikkel érdemes együttműködnöd, hogy hosszú távon elérj társadalmi és pénzügyi céljaidat? (Ehhez nézd meg az I. részből a *Hosszú távú társadalmi és Hosszú távú gazdasági hatás kártyáidat*.)
- Kiknek a segítségére lehet szükséged? Például önkéntesekére, beszállítókéra, gyártókéra, helyi önkormányzatokra, civil szervezetekre vagy más csoportokra? (Ötletekért használd a *Másodlagos érdekelt felek kártyákat* az I. részből.)
- Mit vállalnak a partnereid? Hogyan tudják támogatni a céljaidat, például erőforrások, szaktudás, pénz vagy kapcsolatok révén?

Ha áttekintetted a lehetőségeidet és kiválasztottad a számodra legfontosabb partnereket, írd fel őket a kártyára, majd helyezd fel a táblára.

Ne feledd: az erős partnerségek nemcsak segítenek növelni a hatásodat, hanem felgyorsítják a társadalmi vállalkozásod fejlődését is!



10. LÉPÉS: ÜZLETI MODELL

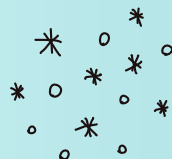
Végre elérkeztetek ahhoz a ponthoz, amikor ki kell választani azt az üzleti modellt, ami a leginkább illeszkedik a társadalmi vállalkozásotok ötletéhez!

Így haladjatok tovább:

- Vegyétek sorra a **6 ÜZLETI MODELL KÁRTYÁT** és olvassátok fel együtt hangosan!
- Győződjetek meg arról, hogy mindenki érti, mit jelent az adott modell.
- Beszéljétek át, melyek azok a fő szolgáltatások vagy termékek, amelyek bevételt hoznak a vállalkozásotoknak, miközben teljesítitek a társadalmi küldetésüket. Ez segít majd abban, hogy a legjobb modellt válasszátok ki.

Válasszátok ki a társadalmi vállalkozási tervetekhez leginkább illeszkedő modellt! Ha döntöttetek, helyezétek a kiválasztott üzleti modell kártyát a táblára.

Most már tényleg közel vagytok ahhoz, hogy a társadalmi vállalkozásotok minden elemét összerakjátok!



JEGYZETEID

HÚZZ EGY SZERENCSEKÁRTYÁT

**Már szinte a célvonalnál vagytok:
a társadalmi vállalkozások ötlete egyre kézzelfoghatóbb!**

De mielőtt belevágnátok a megvalósításba, szükség lesz valamire, ami minden induló vállalkozás alapja: PÉNZRE!

Most annak jött el az ideje, hogy kiderítsétek, mekkora indulótőkével rendelkeztek a küldetésetek elindításához.

Húzzatok egy SZERENCSEKÁRTYÁT, és nézzétek meg, mekkora kezdeti finanszírozást kaptok.

Olvassátok fel közösen, majd beszéljétek át a csapattal:

- Honnan származik ez az összeg? Adomány, befektetés, nyereség vagy valami más forrás?
- Pontosan mekkora tőkével indultok?
- Mit jelent mindez a következő lépéseitek szempontjából?

Ha átbeszéltétek, helyezétek a Szerencsekártyát a táblára.

Most már minden adott: van célotok, van ötletek és megvan a kezdőtőke is. Indulhat a megvalósítás!



11. LÉPÉS: KÖLTSÉGEK

Egy társadalmi vállalkozás működtetése azt is jelenti, hogy a bevételeid egy részét folyamatosan vissza kell forgatnod a működés fenntartásába. Legyen szó a csapatod fizetéséről, anyagok beszerzéséről, reklámokról vagy akár a rezsiről: a kiadások elkerülhetetlenek, hiszen a pénz nem terem a fán!

Ez a lépés arról szól, hogyan kezeld okosan a költségvetésedet. Minden forint számít, ezért fontos tudatosan tervezni!

Beszélgétek át a csapatoddal a következő kérdéseket:

- Melyek a társadalmi vállalkozásod legfontosabb költségei? Gondolj a napi működés alapvető kiadásaira: munkabérek, anyagok, szállítás, technológia, bérleti díj, adók, marketing, nyomtatás, kiszállítás, ügyfélszolgálat stb. A lista hosszú lehet, de fókuszáljatok a leglényegesebbekre.
- Mennyibe fog évente kerülni a működés? Nem kell könyvelőnek lenned – elég egy becslés! Gondold át: az ötleted fenntartása és fejlesztése inkább kisebb vagy nagyobb összeget igényel? Légy őszinte magaddal és vedd figyelembe azt is, mennyi indulótőkét kapsz a Szerencsekártya alapján.

Ha megvannak a válaszok, írd fel a legfontosabb költségeket a kártyára, és helyezd a táblára.

Pro tipp: Minél pontosabban látod a kiadásaidat, annál hatékonyabban tudod megtervezni, bemutatni és fejleszteni a vállalkozásodat.

Okos pénzügyi tervezés = hosszú távú társadalmi hatás!

12. LÉPÉS: BEVÉTELFORRÁSOK

Már majdnem a célvonalban vagy a társadalmi vállalkozásod felépítésében, de ne feledkezzünk meg egy nagyon fontos részről: hogyan fog a vállalkozásod valójában pénzt keresni?

Igen, a társadalmi vállalkozók változást akarnak létrehozni, de még a változást előidézőknek is szilárd tervre van szükségük arra vonatkozóan, hogyan tartsák fenn a lendületet, hogyan fizessék ki a csapatukat és hogyan növeljék a hatásukat. Itt jönnek képbe a bevételi források!

A bevételforrásod lényegében annak a kérdésnek a megválaszolása: „Honnan jön a pénz?”

Találjátok ki ezt együtt:

- Melyek a társadalmi vállalkozásod főbb bevételi forrásai? Tekintsd át a lehetséges modelleket a következő oldalon, és válaszd ki azt, amelyik a leginkább megfelel.
- Le tudnád írni a bevételi forrásaidat részletesebben? Gondold át melyik lehetőség termeli majd a legtöbb bevételt? Milyen gyakran érkezik pénz: egyszer, havonta vagy évente?
- Mennyi bevételt szeretnél egy év alatt elérni?

Segítségként összegyűjtöttünk pár modellt, melyeket követhetsz, vagy akár megalkothatod a sajátodat is.



12. LÉPÉS: BEVÉTELFORRÁSOK

Fedezz fel néhány modellt, és válaszd ki azt, amelyik a legjobban illik hozzád:

- **Tranzakciós modell:** Termékek vagy szolgáltatások közvetlen értékesítése az ügyfeleidnek (például rágcsálnivalók, ruhák, online tanfolyamok).
- **Freemium modell:** Adj valami értékeset ingyen, majd kínálj egy fizetős verziót vagy extra funkciókat később (ideális alkalmazásokhoz vagy online tartalmakhoz).
- **Előfizetési modell:** Számíts fel rendszeres díjat (havonta vagy évente), hogy az emberek hozzáférjenek a termékedhez vagy szolgáltatásodhoz (képzeld el a Netflixet, de a te ügyedhez igazítva).
- **Licencmodell:** Engedd, hogy mások is használják az ötletedet vagy módszeredet, díjfizetés ellenében.
- **Adományok vagy támogatások:** Szerezz finanszírozást a közönségtől, alapítványoktól vagy akár a kormánytól, hogy folytatni tudd a fontos munkádat.
- **Van saját kreatív ötleted?** Ne habozz! Alkosd meg a saját bevételi modelledet!

Miután választottál, írd fel a bevételi forrásaidat és a hozzájuk tartozó becsléseket olvashatóan a kártyára, majd helyezd el a táblán.

Már csak egyetlen lépés választ el attól, hogy befejezd társadalmi vállalkozásod kidolgozását!



13. LÉPÉS: TÖBBLET

Gondold át, mi történik, miután kifizetted az összes kiadásodat. A megmaradó pénzt többletnek (profitnak) nevezzük. A társadalmi vállalkozásban a cél nem az, hogy megtartsd magadnak ezt az összeget, hanem hogy további jótékony célokra fordítsd.

Találjuk ki, hogyan fog a csapatod okosan és hatékonyan gazdálkodni a többlettel:

- Nyereséget termelsz? Itt az ideje egy kis számolásnak (ne aggódj, elég csak nagyvonalúan gondolkodni). Vizsgáld meg a bevételi forrásaidat: mennyi pénzre számítasz? Ezután nézd át a költségszerkezetedet: mennyibe kerül évente a vállalkozásod működtetése? Ha a bevételeid meghaladják a kiadásaidat, gratulálunk: többleted van!
- Mihez kezdesz a felesleggel? Itt jönnek elő igazán a társadalmi vállalkozásod értékei! Visszaforgathatod a vállalkozásodba, például jobb eszközök beszerzésére, új munkatársak felvételére vagy a kínálatod fejlesztésére. Növelheted a hatásodat, például terjeszkedhetsz más helyekre, több embernek segíthetsz vagy továbbfejlesztheted a szolgáltatásaidat. Támogathatsz más ügyeket is, például adományozhatsz egy részt egy kapcsolódó projektnek vagy szervezetnek. Vagy kidolgozhatsz egy teljesen saját tervet, amely összhangban van a küldetéseddel!

Tipp: Tekintsd meg újra az üzleti modelledet, az eligazítást adhat abban, hogyan hasznosítsd legjobban a többletet.

Miután eldöntötted, írd fel a többlet felhasználásának stratégiáját a kártyára, és tedd ki a táblára.

Az ötleted most már készen áll, hogy valódi változást hozzon!

TIÉD A SZÍNPAD!

Készülj fel a ragyogásra: ez most a csapatod nagy pillanata!

Rengeteget dolgoztál, döntéseket hoztál, kihívásokat oldottál meg, és felépítetted a saját társadalmi vállalkozásodat. Most itt az ideje, hogy mindent összefogj, és bemutasd az ötletedet! 3 perced van arra, hogy előadd a társadalmi vállalkozásod koncepcióját a Játékmesternek vagy a zsűrinek.

Mielőtt előállsz a prezentációval:

Szánj néhány percet arra, hogy átnézd a lépéseidet: az utolsótól visszafelé az elsőig. Minden rendben van, logikusan összeáll? Ha bárhol javítani vagy módosítani kell, tedd meg most, és véglegesítsd az ötletedet!

A prezentációhoz tartozó támogató kérdéseket megtalálod a következő oldalon.

És még egy fontos tipp: gyakoroljátok el együtt a bemutatót!

Légy magabiztos, lelkes és szenvedélyes, és gondoskodj arról, hogy a csapat minden tagja megszólalhasson! Hiszen nem csupán egy üzleti ötletet adtok elő, hanem egy változásra irányuló víziót is.

Most pedig nyugózd le a zsűrit – ez a ti pillanatotok!



TIÉD A SZÍNPAD!



Mit tartalmazzon a prezentációd:

A maximális pontszám eléréséhez ügyelj arra, hogy az alábbi elemek mindegyikét egyértelműen bemutasd:

- **Társadalmi célod:** Milyen problémát oldasz meg, és miért fontos ez?
- **A terméked vagy szolgáltatásod:** Mit kínálsz a világnak?
- **Ügyfeleid, célközönséged:** Ki fogja megvásárolni a termékedet vagy szolgáltatásodat?
- **Az értékajánlatod:** Miért különleges a megoldásod, és miben más, mint a többi?
- **A kedvezményezettek:** Kik azok, akik közvetlenül profitálnak a társadalmi hatásodból?
- **Ügyfélkapcsolatok:** Hogyan tervezed fenntartani a kapcsolatot az ügyfeleiddel?
- **Értékesítési és forgalmazási csatornáid:** Hogyan juttatod el a termékedet vagy szolgáltatásodat az ügyfeleidhez?
- **Főbb tevékenységek a vállalkozásodban:** Milyen lépéseket kell megtennie a csapatodnak ahhoz, hogy minden működjön?
- **Főbb erőforrásaidd:** Milyen emberekre, eszközökre vagy anyagokra lesz szükséged?
- **Főbb partnereid:** Kik lesznek azok, akik támogatnak vagy együttműködnek veled?
- **A vállalkozás költségstruktúrája:** Mik a legfontosabb kiadásaid?
- **A vállalkozás bevételi forrásai:** Miből származik majd a bevételed?
- **Jövedelmezőség:** Fog-e nyereséget termelni a vállalkozásod, és ha igen, hogyan?
- **A profitod felhasználása a hatás érdekében:** Hogyan fogod a plusz pénzedet a világ jobbá tételére fordítani?

KI A GYŐZTES? DERÍTSÜK KI!

Felépítetted a saját társadalmi vállalkozásodat, így most itt az ideje megnézni, mennyire sikerült egyensúlyt teremtened a jó ügyek szolgálata és a működőképesség biztosítása között. A társadalmi vállalkozásban nem csupán a profittermelés vagy a társadalmi probléma megoldása számít, hanem az is, hogy a kettőt egymással egyensúlyt teremtve valósítsd meg.

Hogyan fogsz nyerni a játékban:

Az a csapat lesz a győztes, amelyik a társadalmi hatás és a profittermelés között legkiegyensúlyozottabban eredményt és egyben a legmagasabb pontszámot éri el: vagyis amelyik ötvözi a társadalmi hatást az okos üzleti gondolkodással!



Pontozási szabályok: amit a győzelemhez el kell érnetek:

- Legalább 6 társadalmi hatás pont + 6 profit pont
- A tökéletes eredmény: 11 társadalmi hatás pont + 11 profit pont
- Ha két csapat közel azonos pontszámot ér el, az nyer, amelyik a legjobb egyensúlyt hozza létre!
- És mi a helyzet a Joker pontjaiddal? Ha a csapatod szerzett Joker pontot a játék I. részében, most felhasználhatod! Használd arra, hogy 1 ponttal növeld a társadalmi hatás vagy a profit pontjaidat.

Szóval... ki a győztes?

A Pitch után kérd el az eredményeket a Játékmestertől vagy a zsűritől, ellenőrizd, kell-e használnod a Joker pontjaidat (ha van), és számold ki a végső pontszámotokat!

De tudod mit? Nem számít, ki a győztes, hiszen mindenki nyer: egy hatalmas lépést tett a világ megváltoztatása felé.

És ez igazán menő!

GRATULÁLUNK!

Megcsináltad!

Épp most megtetted az első bátor lépéseidet a társadalmi vállalkozások világában és ez óriási dolog!

A kreativitásod, a csapatmunkád és a szenvedélyed segítségével egy társadalmi problémát valódi megoldássá formáltál, és olyan üzleti modellt hoztál létre, amely ötvözi a pozitív hatást a pénzügyi fenntarthatósággal. Ez maga a változás!

Ne feledd:

- Minden nagy változás egyetlen apró ötlettel indul.
- Benned van az erő, hogy változást teremts a közösségben.
- Ez az utazás itt nem áll meg – ez csupán a kezdet!
- Használd fel, amit megtanultál, csiszold tovább az ötletedet, oszd meg másokkal, és ki tudja? Talán a te társadalmi vállalkozásod lesz az a következő nagy kezdeményezés, amely megváltoztatja a világot.

Nagyszerű munkát végeztél! Álmodj tovább, építs tovább és ami a legfontosabb: folytasd a hatásgyakorlást!

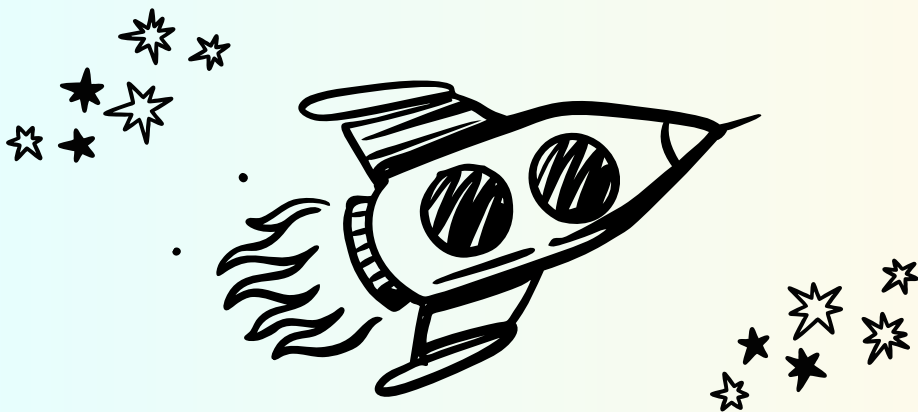
Most rajtad a sor, hogy reflektálj:

- Mit tanultál?
- Mi lepett meg?
- Mit csinálnál másképp legközelebb?

Oszd meg gondolataidat más csapatokkal is!



KÖSZÖNJÜK, HOGY VELÜNK JÁTSZOTTÁL!



Az "ImpactED – Gamified Social Entrepreneurship Educational Approach" projektet az Európai Unió társfinanszírozza. Az ebben játékban kifejtett vélemények kizárólag a szerző(k) véleményét tükrözik, és nem feltétlenül egyeznek meg az Európai Unió, az Európai Bizottság vagy a Lettországi Nemzetközi Ifjúsági Programok Ügynökségének véleményével. Sem az Európai Unió, sem a támogató hatóság nem vállal felelősséget ezekért a véleményekért.