

Проект DRAGGING е резултат от сътрудничеството на 5 партньора от 4 европейски страни, ангажирани да се справят с финансовата и COVID кризи, в контекста на намаляващите приходи на неправителствения сектор.

ИСПАНИЯ

FI Group (Координатор на проекта)
www.fi-group.com

Asociación Con Valores
www.cvalores.org

БЪЛГАРИЯ

Агенция за регионално развитие с
Бизнес център за подпомагане на
малки и средни предприятия
www.rda-bg.org

ИРЛАНДИЯ

The Rural Hub
www.theruralhub.ie

ПОЛША

PCG Polska Sp. z o.o.
www.pcgpolska.pl

Подкрепата на ЕК за изготвянето на този продукт не означава одобрение на съдържанието, което отразява само възгледите на авторите, и ЕК не може да бъде държана отговорна за каквото и да е използване на информацията, съдържаща се в него.

www.draggingproject.eu

#draggingproject



Съфинансирано от
Европейския съюз

GA: 2021-1-ES01-KA220-ADU-000028269

DRAGGING

ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО
С ПУБЛИЧНАТА
АДМИНИСТРАЦИЯ



DRAGGING КОНТЕКСТ

През последните години НПО-сектора се сблъска с различни кризи: финансови, COVID и др. Тези събития поставиха НПО в деликатна позиция по отношение на финансовите ресурси. По-голяма част от финансирането им идва от публични фондове, които намаляват всяка година. От друга страна, приходите им от частни корпорации не са надежден финансов източник. Ето защо те са длъжни да намерят нови модели за генериране на приходи, които биха могли да направят техните услуги устойчиви.

DRAGGING ОСНОВНА ЦЕЛ

Да се намали пропастта между местна администрация и местни социални организации, да изгради банка от бизнес възможности, за които те ще могат да кандидатстват, да създаде добавена стойност в социалния сектор чрез иновативна методология, улесняваща генерирането на инструментариум за икономическа жизнеспособност на НПО, подобряващ връзката им с администрацията в новия контекст на обществените поръчки.

DRAGGING ЦЕЛЕВИ ГРУПИ:

- Неправителствени организации;
- Хора в риск от изключване;
- Местни и регионални публични власти.

DRAGGING ЦЕЛИ:

1. Разнообразяване и постигане на стабилни източници на финансиране за НПО чрез подобряване капацитета им да отговорят на нуждите на администрацията, чрез идентифициране на нови възможности за сътрудничество между НПО и бизнеса при предоставяне на услуги на публичните администрации;
2. Възползване от новите закони и възможностите за обществено наемане;
3. Създаване възможност за работа за хора в риск от изключване.

РЕЗУЛТАТИ

ПАЗАР НА БИЗНЕС-ИДЕИ: Онлайн платформа, хранилище на бизнес идеи

ОНЛАЙН ОБУЧИТЕЛЕН КУРС, даващ основни компетенции и умения за дигитални инструменти и теми, свързани с предприемачеството и управлението на бизнеса, с цел подкрепа, подпомагаща уязвимите предприемачи при управление на собствените микро компании.



ЦЕНТЪРЪТ ЗА БИЗНЕС СЪВЕТИ

Хъбът за бизнес консултации е централен бизнес център, който да обединява МСП, подобно на цифровия х...



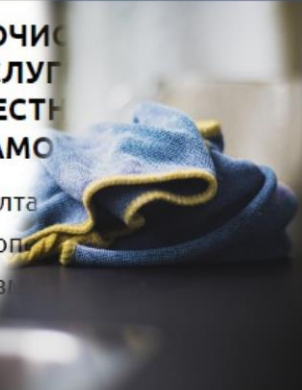
ГРИЖИ ЗА ВЪЗРАСТНИ ХОРА

Социално предприятие, фокусирано върху предоставянето на качествени, персонализирани услуги за възра...

бизнес идеи

ПОЧИСТВАЩИ УСЛУГИ НА МЕСТНО САМОУПРАВЛЕНИЕ

Целта е да се осъществи кооперативна организация за възрастни из...



ПОЧИСТВАЩИ УСЛУГИ НА ТУРИСТИЧЕСКИ АПАРТАМЕНТИ

Услугите за почистване на туристически апартаменти предлагат професионални услуги за почистване и п...



ТРУДОТЕРАПЕВТИЧНИ РАБОТИЛНИЦИ ЗА ПРОИЗВОДСТВО НА ХРАНА

Участниците в ателиетата по трудова терапия, според менюто, консултирано от диетолог, приготвя...



СЕЛСКО СЛУЖЕНИЕ

Услугите са насочени към...



Co-funded by the European Union

КА

ПРЗ.3 БИЗНЕС РЪКОВОДСТВО

УЧЕБНА ПРОГРАМА

за обучение на лица при риск от изключване

ОБУЧИТЕЛНИ МОДУЛИ:

1. Въведение в гъвкавите методологии за дизайн на бизнес модели
2. Бизнес стратегия и маркетинг
3. Управление на персонала
4. Обществени поръчки
5. Финанси

ИНФОРМАЦИЯ ЗА:

- Проекта
- Методологията на проучванията и резултатите
- Социалното изключване като концепция
- Ролята на социалните инкубатори
- Примери за европейски социални инкубатори
- Заключение
- Учебната програма с петте модули
- Програма за менторство
- Коучинг
- Предложение за инкубационна програма
- Въпросници с отговори за всеки един обучителен модул

МОДУЛ 1 цели:

- да се запознаят обучаемите с актуалните методи и инструменти, които да им помогнат при проектирането на тяхната бизнес стратегия;
- да се идентифицират и анализират нуждите и да се предоставят адекватни решения;
- да се научат да адаптират бизнес идея към реалността;
- да планират своята бизнес идея и да могат да я обяснят.

МОДУЛ 2 цели:

- обучаемите да могат да проектират бизнес план, базиран на методологиите на Дизайнерско мислене и Щадящо (икономично) стартиране.
- да придобият компетенции за тестване и валидиране на хипотези, свързани с нуждите на пазара и ценностни предложения.
- да планират маркетингови стратегии, адаптирани към наличните ресурси

МОДУЛ 3 цели:

- обучаемите да могат да дефинират и да разбират значението на отдел Човешки ресурси;
- да знаят кои са най-важните умения за човешките ресурси;
- да знаят как да изградят силна Стратегия за управление на човешките ресурси
- да знаят как да създадат Корпоративна социална отговорност в техния бизнес

МОДУЛ 4 цели:

- обучаемите да разбира основните принципи, значението и целите на обществените поръчки
- да се запознаят с видовете процедури за възлагане на обществени поръчки
- да придобият знания за рамката на обществените поръчки в ЕС
- да бъдат информирани за ситуацията с обществените поръчки в Испания, Полша, България и Ирландия

ПРЗ.3 БИЗНЕС РЪКОВОДСТВО

УЧЕБНА ПРОГРАМА

за обучение на лица при риск от изключване

ОБУЧИТЕЛНИ МОДУЛИ:

1. Въведение в гъвкавите методологии за дизайн на бизнес модели
2. Бизнес стратегия и маркетинг
3. Управление на персонала
4. Обществени поръчки
5. Финанси

МОДУЛ 5 цели:

- Обучаемите да могат да съставят финансов план и да го адаптират към целия бизнес план.
- Да познават основните концепции и методи за ефективен финансов план.
- Да могат да поддържат финансов план

ПРОГРАМА ЗА МЕНТОРСТВО:

По време на инкубацията се организира наставническа програма за наблюдение и подкрепа на напредъка на новите предприемачи.

Ще бъде назначен ментор, който да придружава всеки екип/предприемач, следвайки стъпките на гъвкавите методологии.

Ментори и предприемачи се срещат най-малко в 4 сесии, за да дефинират основната част от бизнес стратегията.

Цялата информация трябва да се документира до края на процеса, който поставя основата на предстоящия бизнес и ще се използва като индикатор за оценка на напредъка на предприемачеството след инкубационния период.

По време на инкубацията менторите организират мониторинга.

След завършване на инкубационната фаза, новите предприемачи се насърчават да пуснат бизнеса си на пазара. През следващите три месеца наставници поддържат контакт със своите наставявани. Това текущо наставничество служи за оценка както на резултатите, така и на процесите, като позволява корекции, ако се счете за необходимо.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЗА ИНКУБАЦИОННА ПРОГРАМА

Сесия	Обучителни сесии	Наставничество	Коучинг
1-ва осия	Дизайнерско мислене (Модул 1)	• Анализ на проекта: човешки и икономически • Бизнес модел Canvas • Клиентски профил + картографиране на ценности	+ Ценности (разбиране на вашето „Защо“) + Убеждения: Освобождение от самоналожените възприятия
	Икономично стартиране (Модул 1)		
	Бизнес модел Canvas (Модул 1)		
	Бизнес стратегия (Модул 2)		
	Валидиране на хипотези (Модул 2)		
2-ра осия	Маркетингов план (Модул 2)	• Адаптивност • Дизайн на експеримента • Валидиране на хипотези	Самочувствие: Ако не ти, тогава кой?
	Дигитален маркетинг (Модул 2)		
	Комуникационен план (Модул 2)		
	Значение на финансовия план (Модул 5)		
	Финанси: Счетоводство, набиране на финансови средства (Модул 5)		
3-та осия	Управление на човешките ресурси (Модул3)	• Анализ на резултатите • Създаване на най-малкия жизнеспособен продукт	Ментална карта: Нашата интерпретация оформя нашата реалност
	5-те основни роли на човешките ресурси (Модул3)		
	Управление на конфликти (Модул 3)		
4-та осия	Модул 4: Обществени поръчки	• Валидиране на пазара • Резултати от анализа	ЗАСЛУЖАВАЩ: Вие заслужавате повече от достатъчно