

Moduł 5: Kolejne kroki jako edukator społeczności

Moduł 5: Wprowadzenie i przegląd

Wprowadzenie - krótki opis modułu

Bycie Community Educator oznacza, że jesteś kimś, kto chce dzielić się swoją wiedzą, doświadczeniem i kulturą ze społecznościami, firmami i sektorem publicznym. Możesz być kimkolwiek z dowolnego kraju, o dowolnym pochodzeniu, kto czuje, że chce przyczynić się do lepszego zrozumienia korzyści płynących z różnorodności, a w szczególności zwiększyć świadomość na temat samotności wśród wielu migrantów/uchodźców, której w wielu przypadkach można łatwo zapobiec.

W pozostałych czterech modułach daliśmy ci narzędzia do nauki o tym, jak podejść, dzielić się i prezentować. W tym module chcemy dać ci podstawową wiedzę na temat tego, jak będziesz wykorzystywać te umiejętności, aby móc pobierać opłaty za to, co wnosisz.

Materiały i wykłady pomogą zwiększyć Twoje umiejętności, tak abyś docierając do firm, sektora publicznego lub organizacji pozarządowych wiedział, jak sprzedać swoje usługi, jak je zaprezentować i ile za nie zapłacić.

Zostaniesz zapoznany z teoretyczną wiedzą na temat modeli biznesowych i metod, które wybraliśmy, oraz z praktycznymi sposobami ich wykorzystania. Zawsze w odniesieniu do tematu świadomości kulturowej i wspierania osób borykających się z samotnością.

Korzyści/kompetencje/umiejętności/cele edukacyjne modułu

1. Uczestnicy dowiedzą się, w jaki sposób edukator społeczny mógłby zarabiać na życie.
2. Uczestnicy zapoznają się z różnymi narzędziami i modelami biznesowymi i organizacyjnymi, które można dostosować do roli edukatora społeczności. Podnoszenie świadomości kulturowej wśród firm, sektora publicznego i organizacji pozarządowych poprzez wspieranie osób borykających się z samotnością.
3. Uczestnicy dowiedzą się, jak zrobić kolejny krok, aby przekształcić swoją wiedzę w usługę, którą można sprzedać firmom, organizacjom pozarządowym i sektorowi publicznemu.

Teoretyczne i kontekstowe tło tematów / teorii omawianych w module

Aby stworzyć trwałą platformę do bycia edukatorem społecznym w zakresie rozwiązywania problemów samotności, musisz być w stanie zaplanować i opisać swoją organizację biznesową. Doświadczenia przedsiębiorców społecznych i kulturalnych pokazują, że narzędzia do generowania modeli biznesowych z książki "Business Model Generation" autorstwa Alexandra Osterwaldera, Yvesa Pigneura, Alana Smitha działają bardzo dobrze niezależnie od rodzaju działalności.

Model biznesowy opisuje sposób, w jaki organizacja tworzy, dostarcza i przechwytyje wartość w kontekście ekonomicznym, społecznym, kulturowym lub innym. W teorii i praktyce termin model biznesowy jest używany w odniesieniu do szerokiego zakresu nieformalnych i formalnych opisów reprezentujących podstawowe aspekty działalności, w tym cel, proces biznesowy, klientów docelowych, oferty, strategię, infrastrukturę, struktury organizacyjne, zaopatrzenie, praktyki handlowe oraz procesy operacyjne i polityki, w tym kulturę.

Moduł ten będzie zawierał ogólne informacje na temat korzyści płynących z podążania za modelami biznesowymi, a w szczególności na temat Business Model Canvas i NABC.

Biznesplan to formalny pisemny dokument zawierający cele biznesowe, metody ich osiągnięcia oraz ramy czasowe, w których cele te muszą zostać osiągnięte. Opisuje również charakter działalności, podstawowe informacje o organizacji, prognozy finansowe organizacji oraz strategię, które zamierza wdrożyć, aby osiągnąć określone cele. W całości dokument ten służy jako mapa drogowa, która zapewnia kierunek dla firmy. "Definicja biznesplanu - encyklopedia małych firm Entrepreneur". Przedsiębiorca. Retrieved 2018-10-29.

Business Model Canvas to szablon zarządzania strategicznego i lean start-up do opracowywania nowych lub dokumentowania istniejących modeli biznesowych. Jest to wizualny wykres z elementami opisującymi propozycję wartości firmy lub produktu, infrastrukturę, klientów i finanse - Barquet, Ana Paula B., et al. "Elementy modelu biznesowego dla systemu produkt-usługa". Functional Thinking for Value Creation. Springer Berlin Heidelberg, 2011. 332-337

Metoda NABC została pierwotnie opracowana w USA przez Stanford Research Institute dla świata biznesu, ale później została dostosowana do kilku innych sektorów. Metoda została opracowana w celu uzyskania bardziej systematycznego podejścia do zrozumienia propozycji wartości. Twórcy NABC uważali, że duża liczba dobrych pomysłów jest czasami tracona, ponieważ przedsiębiorcy są często specjalistami głęboko zaangażowanymi w swoją dziedzinę zainteresowań, którzy czasami mają trudności z wyjaśnieniem tego świata w prosty sposób.

Budżetowanie i ustalanie cen to dwa bardzo ważne aspekty przedsiębiorczości, które często uważane są za trudne, ale po pewnym szkoleniu mogą stać się znacznie bardziej namacalne i łatwe do zrozumienia. Korzystanie z prostego szablonu budżetu może obniżyć próg do rozpoczęcia własnego budżetu.

Sześć powodów, dla których potrzebujesz budżetu:

<https://www.investopedia.com/financial-edge/1109/6-reasons-why-you-need-a-budget.aspx>

Głównym celem opowieści motywacyjnej jest zainspirowanie słuchacza pozytywnymi emocjami. Kiedy słyszymy inspirujące historie, które rezonują z nami, zaczynamy wyobrażać sobie siebie w różnych scenariuszach i przyszłości, mózg jest podłączony do reagowania na opowiadanie historii i jest to metoda stosowana od tysięcy lat.

Nauka o inspiracji (i jak ją wykorzystać):

<https://lifehacker.com/the-science-of-inspiration-and-how-to-make-it-work-for-1467413542>

Przegląd i oś czasu

1. Ćwiczenie 1: Inspirujące historie społeczności i/lub firm: 30 minut
2. Ćwiczenie 2: Jak wykorzystać Business Model Canvas w roli edukatora społeczności: 90 minut
3. Ćwiczenie 3: Dowiedz się, jak stworzyć prezentację za pomocą NABC (Potrzeba, Podejście, Korzyść i Konkurencja): 60 minut
4. Ćwiczenie 4: Znaczenie uzyskiwania dochodu i sposobu ustalania ceny za to, co robisz: 90 minut

OGÓŁEM: 4 godz. 30 min

Moduł 5: Działania

Działanie 1 - Inspirujące historie społeczności i/lub firm

Przedstawienie, dlaczego oglądanie historii sukcesu innych organizacji lub społeczności może pomóc uczestnikowi poczuć się zainspirowanym i dostrzec nowe możliwości.

Filmy przedstawiające historie sukcesu (lista przykładów znajduje się w sekcji "materiały pomocnicze", ale zachęcamy do znalezienia/wykorzystania własnych).

- Przykłady uchodźców/imigrantów, którzy z powodzeniem założyli swoją firmę.
- Projekty ukierunkowane na różnorodność/lokalność/świadomość kulturową
- Dyskusja w czteroosobowych grupach

Instrukcje:

Wyjaśnij, że pokazywanie historii sukcesu pomoże zachęcić i zainspirować uczniów do zrobienia kolejnego kroku.

Pokaż filmy przedstawiające firmy lub społeczności, które pracują nad różnorodnością i integracją.

Podziel grupę na czwórki i czwórki i przedyskutujcie to:

- Co mam ze sobą zabrać?
- Czego mogę się nauczyć?
- Jak mogę wykorzystać X w mojej roli CE i zapobiec samotności?

Czas trwania

30 min



Potrzebne materiały / wskazówki dotyczące stosowania metod

- Komputer
- Dostęp do Internetu

Porada dla nauczyciela

Dzięki przykładom powinieneś być w stanie zrozumieć, w jaki sposób przedsiębiorczość społeczna może przekształcić pomysł pojedynczej osoby lub małej grupy osób w coś dużego. Myśląc jak przedsiębiorca, możesz stworzyć biznes i dochód, który umożliwi utrzymanie pracy.

Materiały pomocnicze do ćwiczenia/zrozumienia/wdrożenia metody (ćwiczenia, studia przypadków, filmy wideo, zasoby interaktywne)

Inspirujące filmy pokazujące, jak pracować z różnorodnością i integracją

Jak walczyć z samotnością wśród uchodźców w Wielkiej Brytanii? Połącz ich z przyjaciółmi

<https://www.youtube.com/watch?v=A7xW4w3CTcM>

Walka z samotnością wśród uchodźców

<https://www.youtube.com/watch?v=l6lJoZn4tQQ>

Zmiana oblicza startupów: Emma

https://www.youtube.com/watch?v=62E7zgusmFo&feature=emb_logo

Bibliografia

Getting to Equal 2019:

Tworzenie kultury napędzającej innowacje

<https://www.accenture.com/cn-en/about/inclusion-diversity/gender-equality-innovation-research>

L'Oréal - Nasze zaangażowanie w różnorodność i integrację

<https://www.loreal.com/en/videos/commitments/loreal-groups-commitment-on-diversity-and-inclusion/>



Ćwiczenie 2 - Jak wykorzystać Business Model Canvas w roli edukatora społecznościowego?

Wprowadzenie do modelu biznesowego (informacje teoretyczne) i sposób, w jaki model ten można dostosować do potrzeb edukatorów społeczności (praktyczne inspiracje / udane przykłady)

Ćwiczenie w parach lub grupach 4-osobowych (tworzenie własnego modelu płótna)

Instrukcje:

- Wyjaśnij, co to jest i jakie są korzyści z korzystania z modeli/planów biznesowych w celu wyjaśnienia pomysłów i tworzenia lepszych biznesów/projektów (prezentacja Power Point)
- Prezentacja wideo Business Model Canvas Explained (2'): <https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>
- Wyjaśnij, jak dostosować Business Model Canvas do roli edukatora społecznościowego, korzystając z wykresu wizualnego (prezentacja Power Point i dokument).
- Podanie przykładów inspirujących / udanych przedsięwzięć / projektów wykorzystujących ten model (prezentacja Power Point i studia przypadków).
- W parach lub grupach 4-osobowych stwórz własny model kanwy przy użyciu schematu wizualnego
- Krótka prezentacja przez studentów ich modelu biznesowego.

Czas trwania

90 min

Potrzebne materiały / wskazówki dotyczące stosowania metod

- Prezentacja PowerPoint
- Wideo (YouTube)
- Wizualny schemat modelu biznesowego (Business Model Canvas)
- Połączenie z komputerem i Internetem

Materiały pomocnicze do ćwiczenia/zrozumienia/wdrożenia metody (ćwiczenia, studia przypadków, filmy wideo, zasoby interaktywne)

Bibliografia

Business Model Canvas Explained (2'):
<https://www.youtube.com/watch?v=QoAOzMTLP5s>

Business Model Canvas - 9 kroków do stworzenia udanego modelu biznesowego - Porady dla startupów



<https://www.youtube.com/watch?v=IP0cUBWTgpY>

Ćwiczenie 3 - Dowiedz się, jak stworzyć prezentację za pomocą NABC (Potrzeba, Podejście, Korzyść i Konkurencja).

Celem tego ćwiczenia jest przećwiczenie umiejętności prezentowania pomysłu.

NABC to skrót od Need (Potrzeba), Approach (Podejście), Benefit (Korzyść) i Competition (Konkurencja) - są to cztery elementy, na których jako uczestnik opresz swoją prezentację.

Prezentacja rozpocznie się od krótkiego wprowadzenia, które wzbudzi zainteresowanie odbiorców. Może to być na przykład krótka historia, opis sytuacji, w której doświadczyłeś samotności lub inny przykład, który uznasz za odpowiedni.

Celem tego ćwiczenia jest przećwiczenie, jak przyciągnąć uwagę publiczności.

Opis działania (metoda) w krokach:

- Wprowadzenie do metody NABC (informacje teoretyczne) i sposób wykorzystania tego modelu.
- Przykład prezentacji/opowiadania dla inspiracji
- Zidentyfikuj cztery elementy prezentacji/opowieści
- Zastanów się nad sytuacjami, doświadczeniami i wspomnieniami, które mogą być przydatne w Twojej osobistej historii, aby budować świadomość kulturową.
- Ćwiczenie w parach lub grupach 4-osobowych (tworzenie własnej prezentacji przy użyciu metody NABC)

Instrukcje:

- Wyjaśnij teorię i tło, dlaczego warto używać NABC jako metody opowiadania historii i tworzenia prezentacji.
- Wyjaśnij cztery elementy NABC: Potrzeba, Podejście, Korzyść i Konkurencja oraz dlaczego jest to przydatne.
- Wyjaśnij, jak dostosować model NABC i jak może on być przydatny dla edukatora społeczności.
- Zaprezentuj wideo z prezentacją/opowieścią, która wykorzystuje wszystkie cztery elementy.
- Stwórz własną prezentację/historię NABC
- Przedstaw swoją prezentację dwa i dwa
- Informacje zwrotne i runda pytań i odpowiedzi (Czy wykorzystałem wszystkie cztery elementy?)

Czas trwania

60 min (20 min przygotowania, 30 min prezentacji każdego uczestnika 3-5 min, 10 min ćwiczenia z informacją zwrotną)

Potrzebne materiały / wskazówki dotyczące stosowania metod

-Połączenie z komputerem i Internetem

Porady dla edukatorów społecznych

Lepiej jest zapewnić uczniom krótki limit czasu, ponieważ zmusza ich to do przekazania wiadomości w ostry i precyzyjny sposób, a także pozostawia więcej czasu na informacje zwrotne i pytania.

Skok jest przydatny, gdy ostateczne rozwiązanie musi zostać zaprezentowane publiczności, ale jest również przydatny na wcześniejszym etapie procesu, gdy uczniowie prezentują sobie nawzajem swoje wstępne rozwiązania i otrzymują informacje zwrotne.

Niech każdy uczestnik przedstawi swoją prezentację, po której nastąpi 3-minutowy Q&A/Feedback.

Niech słowo będzie otwarte dla każdego, kto słuchał, aby zadawać pytania i / lub przekazywać opinie na temat tego, co można poprawić w prezentacji.

Materiały pomocnicze do ćwiczenia/zrozumienia/wdrożenia metody (ćwiczenia, studia przypadków, filmy wideo, zasoby interaktywne)

Podejście NABC do strukturyzowania nowych pomysłów biznesowych

<https://www.unibz.it/assets/Documents/Faculty-Economics/unibz-Econ-Entrepreneurship-NABC-Intro.pdf>



Ćwiczenie 4 - Znaczenie uzyskiwania dochodu i sposobu ustalania ceny za to, co robisz

Studenci zapoznają się z niektórymi pomysłami dotyczącymi ustalania cen, wartości, jaką mogliby stworzyć dla potencjalnego klienta, opłat za swoje usługi oraz jak dokonać prostego oszacowania przychodów i kosztów.

Opis działania (metoda) w krokach:

Dwie części: budżetowa i cenowa

Przedstawienie tematu i obszaru najpierw podczas wykładu

Ćwiczenie indywidualne rozpoczynające się od ustalenia budżetu i ceny. Dyskusja w grupie

Instrukcje:

Wartość integracji i różnorodności -

Przejrzyj i omów raport "Diversity Matters" przygotowany przez McKinsey lub inny raport, który uznasz za istotny.

(<https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/organization/our%20insights/why%20diversity%20matters/diversity%20matters.ashx>)

Opisz, w jaki sposób Twoja praca jako CE może pomóc firmie, organizacji pozarządowej i/lub sektorowi publicznemu zaoszczędzić pieniądze i zwiększyć sprzedaż.

Przypomnij sobie, aby nie bać się podać wartości ekonomicznej usługi, którą będziesz świadczyć.

Ćwiczenie 1:

Podziel grupę na czwórki i oblicz, ile potencjalny klient "zaoszczędziłby" pieniędzy, gdyby firma/organizacja pracowała z różnorodnością i integracją.

Przejdźcie przez podstawy budżetowania, podział na mniejsze bloki w czasie i dostawy.

Biorąc pod uwagę możliwe dochody zidentyfikowane powyżej, utwórz budżet

Określenie ponoszonych kosztów, w tym wynagrodzenia

Pokaż, jak tworzy się prosty budżet przy użyciu szablonu Catlid_budget

Ćwiczenie 2:

Niech uczniowie zainicjują myślenie o własnym budżecie - korzystając z szablonu budżetu Catlid.

Pozwól uczestnikom zastanowić się przez 5 minut nad tym, jak wyceniliby swoją usługę, a następnie zaprezentuj i omów z grupą. Zapisz różne sugestie na tablicy.

Czas trwania

90 min (30 min przygotowanie, 30-40 min prezentacja, ćwiczenie 1, 15-20 min, ćwiczenie 2 15-20 min)

Potrzebne materiały / wskazówki dotyczące stosowania metod

- Komputer z arkuszem kalkulacyjnym google
- Biała tablica
- Dostęp do Internetu

Porada dla nauczyciela

Ważne może być zrozumienie, dlaczego budżety działają, że szacowanie kosztów i dochodów, nawet z dużą niepewnością, daje lepsze przypuszczenia niż szacowanie całkowitego wyniku, Tak zwany problem Fermiego:

https://en.wikipedia.org/wiki/Fermi_problem i

<http://web.pdx.edu/~pmoeck/pdf/The%20classic%20Fermi%20problem.pdf>

Pomóż uczniom uargumentować wartość ekonomiczną, którą tworzą, pracując jako edukatorzy kulturowi.

Materiały pomocnicze do ćwiczenia/zrozumienia/wdrożenia metody (ćwiczenia, studia przypadków, filmy wideo, zasoby interaktywne)

To najlepszy szablon budżetu dla nowych właścicieli firm

<https://gusto.com/blog/business-finance/best-small-business-budget-template>

Jak stworzyć budżet na rozpoczęcie działalności gospodarczej

<https://www.thebalancesmb.com/how-to-create-a-business-startup-budget-397500>

Jak stworzyć budżet dla startupu

<https://www.entrepreneur.com/article/244990>



