

# SOCIAL BUZZ



## PRADĖKITE SAVO SOCIALINĮ VERSLĄ

*jaunimo labai mėgstamas  
verslo žurnalas*

## SĖKMĖS PATARIMAI 2022-2023 M.

*Sėkmės patarimai jums  
yra čia! Gaukite sėkmės  
patarimų iš garsių  
verslininkų*

## 10 GERIAUSIŲ INOVATORIŲ

*10 sėkmingiausių  
pasaulio  
inovatorių, kurie  
jus konsultuos ir  
motyvuos.*

## PERSKAITYKITE TURINĮ

## SĖKMĖS PATARIMAI

MENTORYSTEI IR JAUNIMO  
GEBĖJIMŲ UGDYMU IŠGYVENDINTI

## KAIP PRADĖTI SAVO SOCIALINĮ VERSLĄ

[www.sb Buzz.eu](http://www.sb Buzz.eu)



Co-funded by  
the European Union

2021-1-R001-KA220-YOU-000028711



# SOCIAL BUZZ TURINYS

- |    |   |     |  |
|----|---|-----|--|
| 1  | APIE PROJEKTĄ                                       | 97  | SU JAUNIMU<br>DIRBANČIŲ ASMENŲ<br>APKLAUSA |
| 2  | APIE KONSORCIUMĄ                                    | 107 | 10 NAUJŲ METODŲ                            |
| 3  | GEROSIOS PRAKTIKOS<br>PAVYZDŽIAI                    | 156 | MENTORYSTĖS<br>PROGRAMOS<br>METODOLOGIJA   |
| 87 | INTERVIU SU MAŽIAU<br>GALIMYBIŲ TURINČIU<br>JAUNIMU | 159 | GEBĖJIMŲ UGDYMO<br>METODIKA                |



Co-funded by  
the European Union

Europos Komisijos parama šio leidinio leidybai nereiškia, kad pritariama jo turiniui, kuris atspindi tik autorių požiūrį, ir komisija ar nacionalinė agentūra negali būti laikomos atsakingomis už bet kokį jame pateiktos informacijos panaudojimą.

# APIE PROJEKTĄ

Projekto tikslas ir uždaviniai - padėti mažiau galimybių turinčiam jaunimui (18-30 m.) tapti visuomeniškais verslininkais, suteikiant jiems atitinkamus mokymus, mentorystę ir internetines priemones, kad jie galėtų kurti ir įgyvendinti savo idėjas - buvo suformuluoti atsižvelgiant į konsorciumo prioritetus. Tam bus pasitelkiami specialiai parengti socialiniai / jaunimo darbuotojai, karjeros specialistai ir verslininkai. Trumpai tariant, sBUZZ daugiausia dėmesio skiriama mažiau galimybių turinčio jaunimo socialiniam verslumui skatinti.



## TIKSLAI

1. Įvertinti socialinio verslumo įgūdžius ir praktiką, siekiant juos paremti tarp mažiau galimybių turinčio jaunimo šalyse partnerėse. TIKSLAS: Per tris mėnesius apklausti 40 mažiau galimybių turinčių jaunuolių, apklausti 120 su jaunimu dirbančių asmenų, išanalizuoti 20 gerosios praktikos pavyzdžių.
2. Kelti jaunimo darbuotojų kvalifikaciją ir kompetenciją, kaip mokyti ir konsultuoti jaunus verslininkus taikant naujai sukurtus metodus. TIKSLAS: 12 jaunųjų verslininkų per vieną mėnesį.
3. Organizuoti jaunimo mokymus, siekiant didinti jų gebėjimus pradėti verslą. TIKSLAS: 20 jaunimo dalyvių kiekvienuose mokymuose 10 skirtingų temų per 10 mėnesių kiekvienoje šalyje partnerėje.
4. Sukurti interaktyvią internetinę platformą, skirtą mažiau galimybių turinčiam jaunimui remti. TIKSLAS: per 4 mėnesius surinkti mažiausiai 400 lankytojų per kitus 14 mėnesių.
5. Pradėti mentorystės programą, skirtą mokyti socialiai remtinus jaunuolius kurti verslą. TIKSLAS: 30 mažiau galimybių turinčių jaunuolių kiekvienoje šalyje partnerėje per 9 mėnesius brainstormingo turinio. Ką tik pradėjote? Sukurkite įsimintiną antraštę su tokiu pat įsimintinu pavadinimu.



---

# APIE KONSORCIUMĄ



**Asociatia CPDIS** yra ne pelno siekianti organizacija, įkurta 2012 m. rudenį. Mūsų misija - kurti vietas ir regiono jaunimo bendruomenę, kuri būtų skatinama tobulėti taikant neformaliojo ugdymo metodus. CPDIS remia savanorius, kuriuos vienija verslumo ugdymas, vaizdo įrašų kūrimas, sportinė veikla, socialinis aktyvumas, menas, kūrybinė veikla, inovacijos, švietimas ir t. t. kaip profesija ar hobis.

Aktyvaus jaunimo asociacija (AJ) yra tikslinė organizacija, dirbanti su jaunimu ir bendruomenėmis, kurioms reikia pagalbos, Lietuvoje ir už jos ribų. Turime didelę patirtį neformaliojo ugdymo, taip pat įvairių kitų temų srityje. Svarbiausios iš jų: migracija, verslumas, sveika gyvensena, žmogaus teisės.



Institut za poticanje mladih (Jaunimo galios institutas) yra ne pelno siekianti organizacija / asociacija iš Rijekos (Kroatija). Įkurta 2018 m. vasario mėn. kaip nevyriausybinė organizacija / asociacija. Vizija, kuri mus subūrė, yra autentiškos ir originalios visuomenės kūrimas. Pagrindinės sritys, kuriomis užsiimame, yra (socialinis) verslumas, tvarumas, lyderystė, jaunimo nedarbas, skaitmeniniai įgūdžiai ir sportas, pasitelkiant formaliojo ir neformaliojo ugdymo metodus ir priemones.

Europos integracijos grupę (EiG) 2015 m. Stambule (Turkija) įkūrė keli jauni ir dinamiški žmonės, turintys patirties įgyvendinant socialinius projektus vietas ir tarptautiniu lygmeniu. Grupė tiki, kad sėkminga visų (socialinių ir etninių grupių) integracija į visuomenę yra raktas į gerovę, stabilumą, demokratiją ir toleranciją.





## TYRIMAI

Socialinio verslumo gerosios  
praktikos pavyzdžiai  
nacionaliniu ir vietos  
lygmeniu visose 4 šalyse  
partnerėse



pokalbiai ir apklausos su  
jaunimu ir su jaunimu  
dirbančiais asmenimis,  
siekiant išsiaiškinti jau  
egzistuojančias  
mažiau galimybių turinčio  
jaunimo verslumo skatinimo  
praktikas ateityje.



# Gerosios patirties pavyzdžiai Rumunijoje



# KAS YRA SOCIALINIS VERSLUMAS?

Rumunijoje

Jei verslumu  
siekiama atidaryti  
verslą vieninteliu  
tikslu - gauti pelno,  
tai socialiniu  
verslumu  
pirmiausia  
siekiama spręsti  
bendruomenės  
socialines  
problemas, o pelno  
siekimasis yra  
antroje vietoje.





Rumunijoje socialinis verslas turi savo teisinę sistemą kaip socialinė ekonominė struktūra. Socialinės ekonominės struktūros principai yra šie:



**1**

**PIRMENYBĖ TEIKIAMA ASMENINIAMS IR SOCIALINIAMS TIKSLAMS, O NE PELNO DIDINIMUI;**

**2**

**SOLIDARUMAS IR KOLEKTYVINĖ ATSAKOMYBĖ;**

**3**

**ASOCIJUOTŲJŲ NARIŲ INTERESŲ IR BENDRŲJŲ INTERESŲ IR (ARBA) BENDRUOMENĖS INTERESŲ KONVERGENCIJA;**

**4**

**DEMOKRATINĖ NARIŲ VYKDOMOS VEIKLOS KONTROLĖ;**

**5**

**SAVANORIŠKAS IR LAISVAS ASOCIACIJOS POBŪDIS SOCIALINĖS EKONOMIKOS SRIČIAI BŪDINGOSE ORGANIZACINĖSE FORMOSE;**



Be to, yra socialinių ekonominių struktūrų, kurios apibrėžiamos kaip socialinės įmonės, atitinkančios anksčiau minėtas sąlygas:

**MUST**

**HAVE**

**6**

**NUOLAT TURI BENT 30 % DARBUOTOJŲ, PRIKLAUSANČIŲ PAŽEIDŽIAMAI GRUPEI.**

---

**7**

**BENDRAS ŠIŲ DARBUOTOJŲ DARBO LAIKAS SUDARO NE MAŽIAU KAIP 30 % VISO VISŲ DARBUOTOJŲ DARBO LAIKO;**

---

**8**

**IŠSKIRTINIS JURIDINIO ASMENS STATUSAS, VALDYMO SAVARANKIŠKUMAS IR NEPRIKLAUSOMYBĖ NUO VALDŽIOS INSTITUCIJŲ;**

---

**9**

**ALLOCATING THE LARGEST PART OF THE PROFIT / FINANCIAL SURPLUS TO ACHIEVE THE OBJECTIVES OF GENERAL INTEREST, OF A COMMUNITY OR IN THE PERSONAL NON-PATRIMONIAL INTEREST OF THE MEMBERS.**

---

# Socialinio verslo pavadinimas:

Po mokyklos - Karolina Kids

Veiklos sritis: Švietimas

# #1



**Darbuotojų skaičius:** Šiuo metu dirba 4 mokytojai

**Mažesnių galimybių kategorija:** Mažai galimybių turintys žmonės

**Kliūty, su kuriomis susiduriama:** Įžengimas į popamokinio ugdymo rinką ir rinkos dalies išlaikymas

**Speciali veikla, vykdoma mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** Mokymai ir mentorystė, kad žinotų, kaip dirbti su jaunimu



## BENDRAS APRAŠYMAS

Po pamokų Karolina Kids veikia paslaugų ir švietimo srityje, o jos veiklos objektas yra institucinės ir organizacinės sistemos sukūrimas, siekiant pasiūlyti vaikams praleisti laiką organizuotoje ugdymo aplinkoje ir teikti su šiuo procesu susijusias maitinimo ir apgyvendinimo paslaugas.



Ji skirta 3-7 metų ikimokyklinio amžiaus vaikams ir 1-4 klasių popamokinio ugdymo mokiniams.

Ikimokyklinukams skirtoje mokymo srityje akcentuojamas įgūdžių ir žinių ugdymas, kuris užtikrins lengvą vaikų prisitaikymą prie mokymo programos ir mokyklinių dalykų bei švietimo sistemos reikalavimų.



## BENDRAS APRAŠYMAS

1-4 dėmesys bus skiriamas paramai mokiniams suprasti ir atlikti namų darbus.

Veikla, kurią atliko šis Socialinis ir ekonominis statusas, turi dvigubą ekonominę ir socialinę komponentą, t. y:

- per asmenis, kurie sukūrė ir išlaikė darbo vietą ir kurie priklausys pažeidžiamai grupei (su ribotomis galimybėmis);
- per socialinę veiklos pobūdį, kuris apims institucijoje globojamų vaikų integraciją tarp kitų vaikų.





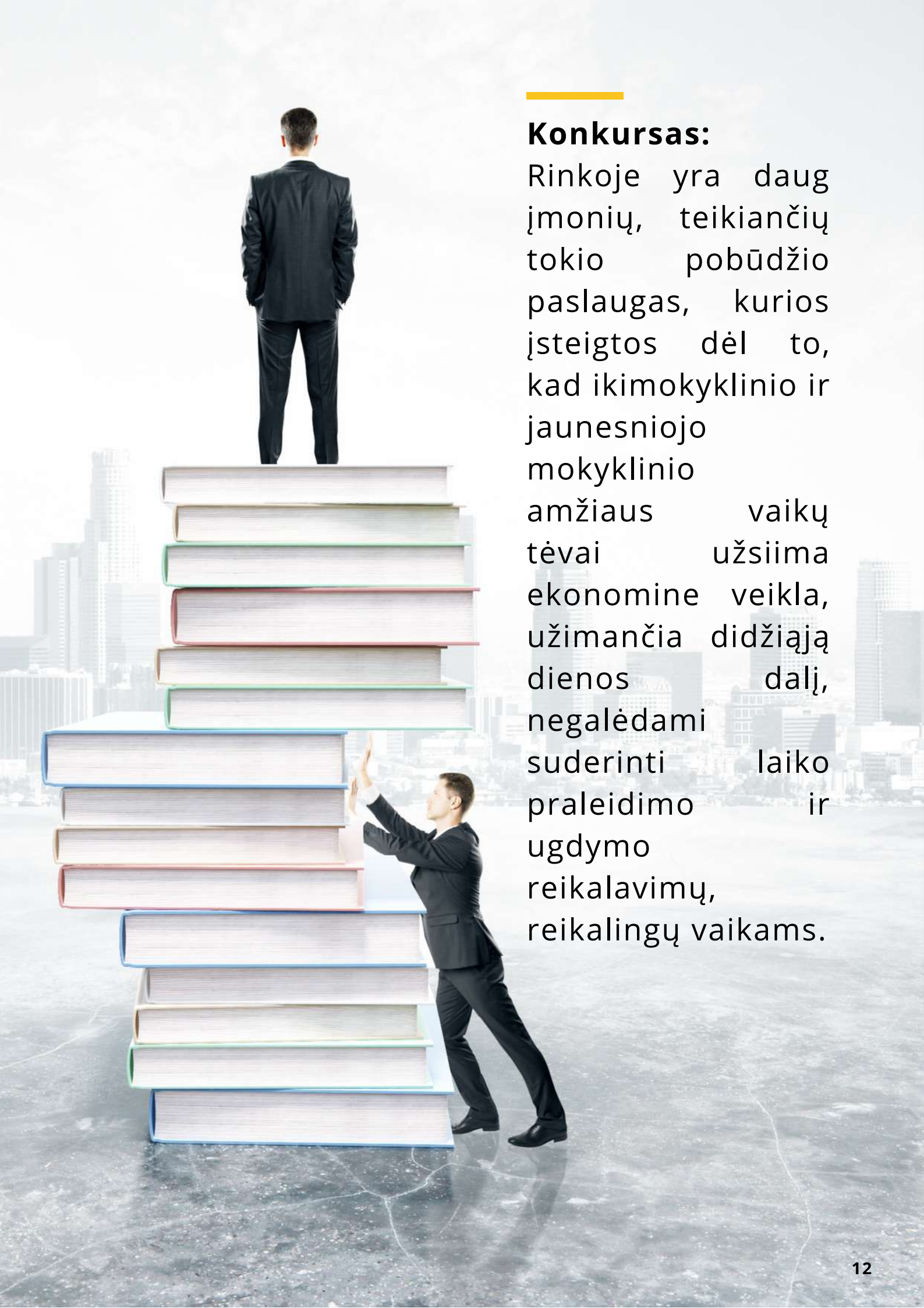
**Tikslinė grupė:** Šios socialinės ekonomikos struktūros klientai yra:



1. Vaikai iš šeimų, norinčių naudotis "Karolina Kids" paslaugomis ikimokyklinio amžiaus vaikams ir 1-4 klasių moksleiviams popamokinio ugdymo sistemoje.

2. Vaikai iš institucionalizuotų vaikų centrų, kurių amžius atitinka





## **Konkursas:**

Rinkoje yra daug įmonių, teikiančių tokio pobūdžio paslaugas, kurios įsteigtos dėl to, kad ikimokyklinio ir jaunesniojo mokyklinio amžiaus vaikų tėvai užsiima ekonomine veikla, užimančia didžiąją dienos dalį, negalėdami suderinti laiko praleidimo ir ugdymo reikalavimų, reikalingų vaikams.

## **Pritaikomumas kituose sektoriuose:**

Socialinės ekonomikos struktūroje numatyta veikla gali būti lengvai įgyvendinama ir plečiama viso regiono mastu, logistiškai padedant apskričių socialinės paramos direktoratomis ir tikslinių grupių, kurioms teikiamos tokio pobūdžio paslaugos, nevyriausybinėms organizacijoms.



More details at:  
<http://karolina-kids.ro/>

# Socialinio verslumo pavadinimas:

Atelierul SUK

## Veiklos sritis:

Veiklos sritis: Tekstilės gamyba

# #2



**Darbuotojų skaičius:** priklausomai nuo pasiūlos ir paklausos.

**Mažesnių galimybių kategorija:** mažai galimybių turintys žmonės.

**Su kokiomis kliūtimis susiduriama:** finansinės kliūtys, žemas tiekėjų lygis.

**Speciali veikla, skirta mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** parama jiems - edukaciniai seminarai ir komandos formavimo veikla.



## BENDRAS APRAŠYMAS

TSUK dirbtuvėse teikiamos siuvimo paslaugos, gaminant įvairią buitinę / viešbučio tekstilę: patalynę, antklodes, užuolaidas, draperijas, staltieses, miegmaišius, prijuostas ir kt. Visus mūsų pagamintus gaminius galima personalizuoti, tiek siuvinėjant, tiek spausdinant tiesiai ant audinio



(abu užtikrina ilgaamžiškumą dėl atsparumo daugkartiniam skalbimui ir kokybę dėl spalvų išlaikymo). Taip pat galime teikti personalizavimo paslaugas siuvinėjant arba spausdinant tiesiai ant specialių gaminių.

**Tikslinė grupė:** tradicinės šeimos, jaunimas, suaugusieji

**Konkurentai:** tos pačios tekstilės gamybos srities įmonės

**Pritaikomumas kituose sektoriuose:** jie lanksčiai dirba su įvairiais pirkėjais. Jie orientuojasi į viešbučius ir restoranus iš Dobrudžos regiono.



More details at:  
<https://www.facebook.com/AtelierulSUK/>



# Socialinio verslumo pavadinimas:

Nod Maker Space

## Veiklos sritis:

Verslo erdvė

# #3



**Darbuotojų skaičius:** >70 LAISVAI SAMDOMŲ  
DARBUOTOJŲ IR ĮMONIŲ  
>100 BENDRUOMENĖS NARIŲ

**Mažesnių galimybių kategorija:**  
#Verslininkaisumazesnemisgalimybemis,  
#pradedantieji, #naujieji verslininkai, #jaunimas

Geriausia bendradarbiystės erdvė pagal Centrinės Europos startuolių apdovanojimus.

**Specialios veiklos, įgyvendintos darbuotojams, turintiems mažiau galimybių:** Parama naujiems verslininkams tobulinti save ir savo verslą - edukaciniai seminarai ir priemonės:  
Bendradarbiystės erdvė, bendradarbiystė, renginių erdvės, biblioteka, bendruomenė, makershopas, tinklaveika.

## BENDRAS APRAŠYMAS

Bendradarbystės erdvės, kūrėjų erdvės, medžio ir metalo dirbtuvės, privačios studijos, susitikimų ir renginių erdvės, MATER - pirmoji ir vienintelė medžiagų biblioteka Pietryčių Europoje ir internetinė parduotuvė "Makershop", kurioje galima įsigyti vietoje sukurtų produktų.

Apie "Node"

Nod Makerspace yra pirmasis didelio masto kūrybinis centras Rumunijoje, kurio tikslas - demokratizuoti dizainą, inžineriją ir kūrybinį švietimą.



### #Kas yra NOD?

"Nod Makerspace" yra kūrybinė darbo erdvė, kurioje narystės pagrindu galima naudotis įvairiais skaitmeninės gamybos ir greito prototipų kūrimo įrankiais ir įranga. Ilgalaikis šio projekto tikslas - sukurti galimybes gerinti gyvenimo lygį vietos ir pasaulio mastu (inkubatorius) ir sukurti stiprią atvirojo kodo bendruomenę.



## Tikslinė grupė: # KAM ADRESUOJAMAS NODE

Kreipiamės į tuos, kuriems tokia erdvė reikalinga, ir ne tik: erdvė atvira ir tiems, kurie nori patirti kūrybos malonumą, dizaino malonumą, tiems, kurie nori būti įtraukti į gamybos pasaulį, tiems, kurie nori mokytis, tiems, kurie nori įgyvendinti idėjas:

- vyresni nei 7 metų: studentai, vidurinių ir bendrojo lavinimo mokyklų moksleiviai
- kūrybininkai: baldų dizaineriai, mados dizaineriai, papuošalų dizaineriai, architektai, gaminių dizaineriai
- išradėjai, inovatoriai ir kūrėjai. Yra tokių, kurie dirba visą darbo dieną, o gal net ir viršvalandžius, ir kurie turi aistrą kurti ir išradinėti, laisvu nuo darbo metu
- verslininkai ir startuoliai. Yra tokių, kurie turi idėją ir kuriems reikia vietos ją įgyvendinti arba techninės pagalbos
- besimokantieji. Tai tie, kurie nori mokytis ir tobulėti

**Konkurencija:** Kitos bendradarbystės erdvės Bukarešte: Regus [www.regus.com](http://www.regus.com), Seneca AntiCafe [senecanticafe.ro](http://senecanticafe.ro), Space Works , [www.spacesworks.com](http://www.spacesworks.com) , Impacthub

<https://impacthub.net/>, Mind Space  
<https://hs.mindspace.me/> Match Office  
[www.matchoffice.com](http://www.matchoffice.com), Pluria [pluria.co](http://pluria.co)



More details at:  
<https://nodmakerspace.ro/despre-noi/>

# Socialinio verslumo pavadinimas

Diamond System România

Veiklos sritis: verslo švietimas

# #4

 Diamond System



**Livia Soare**



**Octavian Baban**

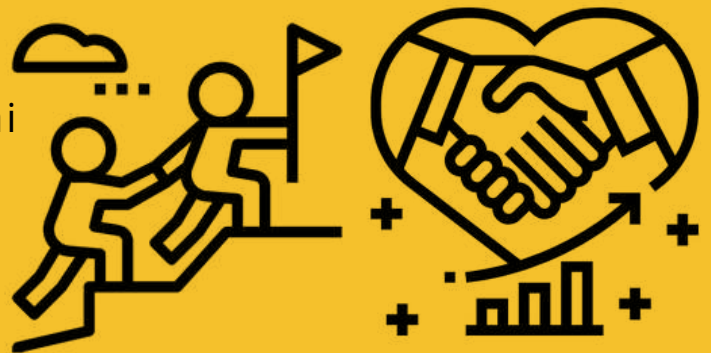


**Felician Solomon**

**Darbuotojų skaičius:** 3 Rumunijoje, veikia 25 pasaulio šalyse. "The Diamond Cu" instituto tikslas - padėti žmonėms visame pasaulyje pasiekti sėkmę visais atžvilgiais.

**Speciali veikla, įgyvendinama mažiau galimybių turintiems darbuotojams:**

- Renginiai
- Mastermind
- Skubūs komandos mokymai
- Seed System mentorystė
- Tinklaidės
- Mokymai
- Knygos
- Mentorystės sesijos ir užsiėmimai



"The Diamond Cutter" instituto misija - padėti žmonėms visame pasaulyje siekti sėkmės visais aspektais: finansinės sėkmės, klestėjimo ir visavertės karjeros, pilnaverčių ir ilgalaikių santykių tiek su verslo, tiek su gyvenimo partneriais, būti sveikiems tiek fiziškai, tiek psichologiškai ir emociškai, įgyti vidinę ramybę ir susikaupimo galią ir, galiausiai, gebėti padėti keisti į gerą pusę šeimą, bendruomenę ir šalį, kurioje gyvena.





**Mažų galimybių kategorija:** #anyentrepreneurs  
#failedbusinesses #beginners  
#newentrepreneurs #youth

**Tikslinė grupė:** šios sistemos tikslas - padėti verslininkams ir savo srities profesionalams siekti sėkmės visais lygmenimis.



In-depth courses:



30-day challenges



Thematic courses

**"The Diamond Cutter" sistema: nuosekli, sąžininga ir logiška verslo ir karjeros valdymo sistema, veikianti kiekvieną kartą, paprasta ir maloni įgyvendinti. Ji padeda jums siekti savo tikslų ir kartu padeda augti aplinkiniams.**



**SEED YOUR  
BUSINESS**

program de **mastermind** pentru antreprenori



 **Diamond System**

"The Diamond Cutter" sistema (arba "Seed System") siūlo naują ir svarbią idėją, kaip viską įgyvendinti savo gyvenime, sistemą, kuri veikia kiekvieną kartą. Ji pagrįsta nepaneigiama tiesa, kad viskas, kas mums nutinka, kyla iš to, kaip elgiamės su aplinkiniais. Be to, "Diamond Cutter" institute aiškiai paaiškinama, kaip būtent tai, ką mes darome kitiems, saugoma mūsų mintyse kaip sėkla. Ši sėkla duoda vaisių mintyse ir vėliau lemia tai, kokius dalykus ir žmones matome aplink save.



Financial independence



Fulfilled Relationships & Healthy Body



Peace of Mind



Contribution

"The Diamond Cutter" yra universali, daugiau kaip 2500 metų senumo sistema, kuri iš žmogaus žmogui perduodama iki šių dienų. Didelis Gešės Maiklo Roacho nuopelnas yra tas, kad jis sugebėjo įrodyti savo veiksmingumą, praktiškai taikydamas jį per 19 metų, kai Andin International kompanija augo nuo 50 000 JAV dolerių paskolos iki 2009 m., kai įmonę įsigijo Warrenas Buffetas. Tuo metu, kai 3 žemynuose dirbo daugiau nei 10 000 darbuotojų, o apyvarta siekė 250 milijonų dolerių

## Pritaikomumas sektoriams:

Perkėlimas į kitus sektorius, įskaitant nevyriausybinės organizacijas, kurių tikslinės grupės naudojami tokio pobūdžio paslaugomis.

More details at:  
<http://diamondcutter.ro>

## kitiems





## Socialinio verslumo pavadinimas:

Mešteshukar ButiQ

**Veiklos sritis:** prekyba  
gaminiais

# #5



**Darbuotojų skaičius:** apie 50 žmonių, kuriuos sudaro romų amatininkai ir gamintojai.

**Mažesnių galimybių kategorija:** romų etninė mažuma

**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:** finansavimas

**Speciali veikla, skirta mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** tradicinių romų amatų ir amatininkų skatinimas, siekiant padidinti jų pajamas ir populiarinti jų tradicijas

## BENDRAS APRAŠYMAS

"Mešteshukar ButiQ" yra amatininkų ir socialinės ekonomikos įmonių tinklas, kuriam pavyko iš naujo įvertinti tradicinius romų amatus. MBQ siūlo aukščiausios kokybės gyvenimo būdo gaminius su istorija ir dizainu, kurie išsiskiria bet kokiame kontekste. Jie yra tradicinių gamybos metodų ir šiuolaikinio gaminių dizaino derinio rezultatas.



Ji orientuojasi į bendrą namų dekoro ir drabužių dizaino rinką, daugiausia dėmesio skirdama tradicijomis, meistriškumu ir dizainu besidominčių vartotojų poreikiams. Kiekvienas parduotas gaminytis užtikrina tiesiogines pajamas jį gaminantiems amatininkams.



**Tikslinė grupė:** romų amatininkai (tiesiogiai), vartotojai, tradicijomis ir amatais (netiesiogiai), besidomintys

**Konkurencija:** Romų tradicinių amatininkų ir prekybininkų asociacija (ang. Association of Roma Traditional Craftsmen and Merchants) (Asociația Meșteșugarilor și Comercianților Tradiționali Romi) (<http://mestesugarii-rromi.ro/>)



## Pritaikomumas kituose sektoriuose:

idėja gali būti pritaikyta įvairioms tradicijoms, kad remiantis jomis būtų sukurtas aukšto meninio lygio produktas ir siekiama jį sėkmingai parduoti. Reikia stengtis remti bet kokią mažumą (etninę, religinę, ar kitą nepalankioje padėtyje esančią mažumą), skatinant jos unikalumą ir paverčiant ją verslu.



More details at:  
<https://mbq.ro/>





**LIETUVOJE**



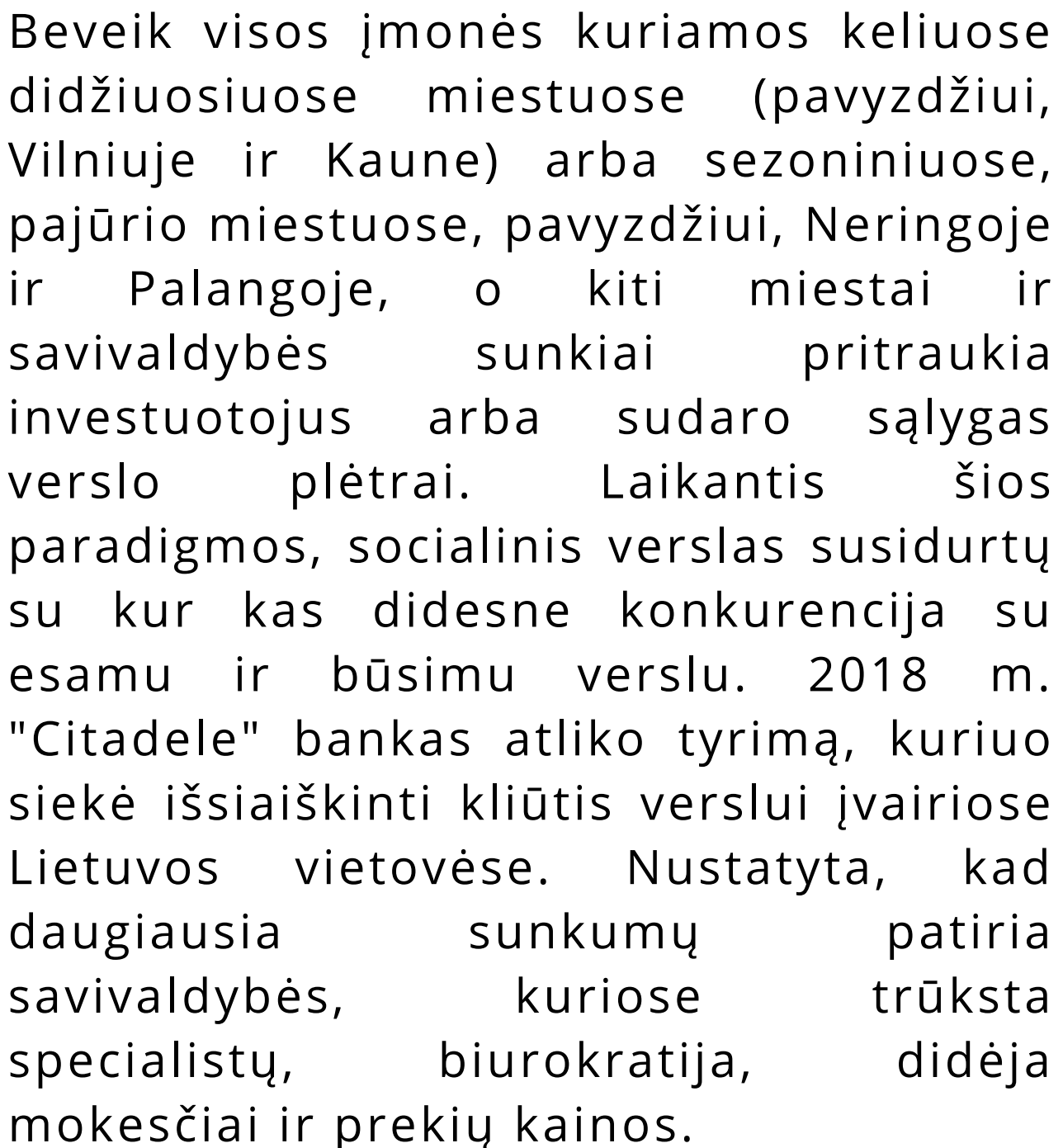
## Concept of Social Enterprise:

a private or public legal entity that, in the course of an economic activity, seeks to reach the public, group or environmental objectives and solve societal social problems in accordance with named criteria:

- Dydis
- Išmatuojamas teigiamas socialinis poveikis konkrečioms išvardytoms problemoms
- Nustatytas pajamų dydis iš ekonominės veiklos
- Konkretus pelno paskirstymas
- Suinteresuotųjų šalių įtraukimas į visą verslo procesą







---

Beveik visos įmonės kuriamos keliuose didžiuosiuose miestuose (pavyzdžiui, Vilniuje ir Kaune) arba sezoniniuose, pajūrio miestuose, pavyzdžiui, Neringoje ir Palangoje, o kiti miestai ir savivaldybės sunkiai pritraukia investuotojus arba sudaro sąlygas verslo plėtrai. Laikantis šios paradigmos, socialinis verslas susidurtų su kur kas didesne konkurencija su esamu ir būsimu verslu. 2018 m. "Citadele" bankas atliko tyrimą, kuriuo siekė išsiaiškinti kliūtis verslui įvairiose Lietuvos vietovėse. Nustatyta, kad daugiausia sunkumų patiria savivaldybės, kuriose trūksta specialistų, biurokratija, didėja mokesčiai ir prekių kainos.

## TEISINIAI APRIBOJIMAI

"Socialinio verslo" statuso įgijimas yra gana ilga ir sudėtinga užduotis. Net ir įgijus šį statusą nėra lengva jį išlaikyti. Pavyzdžiui, socialinės įmonės negali mokėti dividendų investuotojams ar akcininkams, mokėti darbuotojams didesnio nei vidutinis darbo užmokesčio ir 50 proc. pajamų turi būti gaunama iš komercinės veiklos.







Nors nevyriausybinės organizacijos turi lengvą prieigą prie informacijos, mokymų ir gali dalyvauti konferencijose socialinio verslo klausimais, plačioji visuomenė turi ribotas galimybes. Nors pastaraisiais metais socialinio verslo idėjos tampa vis labiau paplitusios, to nepakanka. Besidomintys gali rasti nemažai informacijos, tačiau didžiausios žiniasklaidos priemonės nepakankamai reklamuoja socialinį verslą, todėl iniciatyvų ir savanoriško dalyvavimo socialiniame versle yra gana mažai. Prie šio iššūkio prisideda ir apskritai mažas pilietinis aktyvumas Lietuvoje.



Verslininkams, neturintiems pradinio kapitalo, kur kas sunkiau sėkmingai pradėti savo verslą. Verslui pradėti sudėtinga gauti kreditą - ypač jaunimui. Tam, kad bankas suteiktų tinkamo dydžio paskolą verslui, vertinamas asmens kredito balas ir galimas indėlis. Jei asmuo neturi pastovių ir didesnių nei vidutinės pastarųjų metų pajamų, turi neįvykdytų įsipareigojimų ir (arba) šiek tiek vėluoja apmokėti sąskaitas, labai tikėtina, kad siūlomos paskolos nepakaks verslui pradėti ir reikės ieškoti lėšų iš kitų šaltinių.



# Socialinio verslo pavadinimas:

"Pirmas Blynas"

Veiklos sritis: restoranas



**Darbuotojų skaičius:** 10 darbuotojų

**Mažesnių galimybių kategorija:** neįgaliųjų socialinė įtrauktis ir maitinimo paslaugos

**Kliūty, su kuriomis susiduriama:** didžiausia kliūtis buvo finansinės problemos. Taip pat egzistavo kalbos barjeras, nes įmonės įkūrėjas buvo iš Nyderlandų ir nekalbėjo lietuviškai.



## BENDRAS APRAŠYMAS

"Pirmas Blynas" - tai Vilniaus senamiestyje įsikūręs blynų restoranas. Verslas pradėtas 2018 m., veikla vykdoma iki šiol. Restoranas „Pirmas Blynas“ gerai žinomas dėl labai skanių blynų ir draugiško personalo, todėl jam suteiktas „TripAdvisor“ keliautojų pasirinkimo ženklelis.

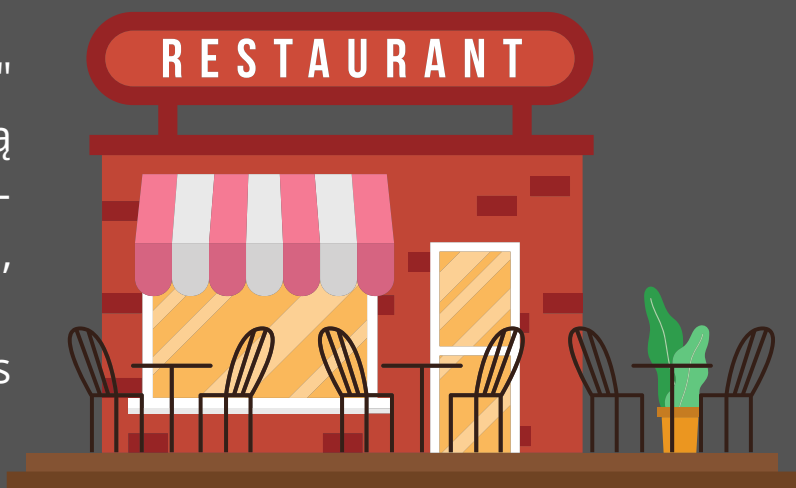


## "PIRMO BLYNO" PRIPAŽINIMAS

2018 m. "Pirmas Blynas" pelnė Lietuvos socialinio verslo apdovanojimą. Šiuo apdovanojimu skatinama socialinė atsakomybė ir Lietuvos įmonės skatinamos įgyvendinti jos principus.



"Pirmas Blynas" vykdo svarbią socialinę misiją - užtikrinti saugią, integruojančią aplinką žmonėms su negalia.



Restorane neįgalusis pasitinka ir pasodina svečius, priima jų užsakymus ir veiksmingai perduoda juos virtuvei.



Restorano tikslas - padėti neįgaliesiems susirasti darbą, užsidirbti pinigų, jaustis nepriklausomiems ir gyventi oriau. Be to, įmonės savininkas nori skatinti teigiamą požiūrį į neįgaliosius ir socialinę integraciją visuomenėje.

## NEĮGALIEJI

Nustatyta, kad neįgaliesiems didelį poveikį daro įdarbinimas restorane. Turėdami darbą ir padėdami kitiems žmonėms, jie įgyja savarankiškumo ir pasitikėjimo savimi jausmą. Be to, tai gerina jų bendravimo įgūdžius ir suteikia jiems gyvenimo kontrolės jausmą.



I N C L U S I O N



More details at:

<https://www.pirmasblynas.lt/en>

[https://www.youtube.com/watch?](https://www.youtube.com/watch?v=JDzotp9bmol&ab_channel=TavoEuropa)

[v=JDzotp9bmol&ab\\_channel=TavoEuropa](https://www.youtube.com/watch?v=JDzotp9bmol&ab_channel=TavoEuropa)



## Socialinio verslo pavadinimas:

"Mano Guru" pavadinimas

Veiklos sritis: maitinimo paslaugos

# #2

**Darbuotojų skaičius:** 25 darbuotojai

**Mažesnių galimybių kategorija:** 70 proc. darbuotojų turi mažiau galimybių

**Su kokiomis kliūtimis susiduriama:** tikslinės grupės apgyvendinimas, dideli finansiniai nuostoliai dėl renovacijos darbų

**Specialūs veiksmai, skirti mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** apgyvendinimas, mentorai ir darbuotojai, padedantys tikslinei grupei





## BENDRAS APRAŠYMAS

"Mano Guru" veiklą pradėjo 2004 m. ir yra vienas pirmųjų Lietuvos socialinių verslų. Šiame restorane kiekvienas gali paragauti įvairių skanių salotų ir atrasti naujų skonių. Čia kiekvienas sulaukia šilto priėmimo ir išskirtinio klientų aptarnavimo.



"Mano Guru" palengvina iš įkalinimo įstaigų paleistų asmenų arba sveikstančių narkomanų reintegraciją į visuomenę ir darbo rinką. Šiam tikslui pasiekti reikalingas profesinis mokymas maisto gamavimo, padavėjų ir barmenų srityse. Salotų baro darbuotojams taip pat teikiamos psichologo ir socialinio darbuotojo konsultacijos.



**Dirbdami "Mano Guru" buvę nuteistieji ir priklausomi asmenys gali prisiimti atsakomybę už savo gyvenimą ir susikurti kasdieninę rutiną. Po kurio laiko jie įgyja naujų įgūdžių, tampa atsakingesni už savo veiksmus ir atranda savo tapatybę.**



**Įgyvendindamas psichologinės paramos programą, restoranas savo darbuotojams siūlo terapiją. Galimi įvairūs variantai, įskaitant individualius ir grupinius užsiėmimus. Baigę darbo laikotarpį darbuotojai gauna diplomą, kuris padeda jiems susirasti darbą ateityje. Salotų baras "Mano Guru" neabejotinai padarė teigiamą poveikį bendruomenei. Per 17 veiklos metų projektas suteikė paslaugas maždaug 700 asmenų, iš kurių 75 proc. sugebėjo grįžti į darbo rinką.**

## KLIŪTYS, SU KURIOMIS SUSIDURIAMA

"Mano Guru" restoranas įsikūrimo metu susidūrė su daugybe problemų. Pirmiausia, buvo sunku rasti apgyvendinimo vietas tikslinei grupei. Be to, salotų baras, įsikūręs Vilniaus centre, patyrė didelių finansinių nuostolių dėl remonto darbų. Praėjo beveik metai, kai Vilniaus gatvė buvo modernizuota verslo įkūrimui. Be to, "Mano Guru" įgyvendino specialią veiklą mažiau galimybių turintiems darbuotojams ir mokė juos tapti puikiais padavėjais, virėjais ar barmenais. Salotų baras taip pat rengia specialias programas mentoriams ir darbuotojams, kurie padeda tikslinei grupei ir buvusiems nusikaltėliams ar narkomanams geriau adaptuotis visuomenėje.



More details at:  
<https://www.govilnius.lt/visit-vilnius/vilnius-pass-attractions/mano-guru-restaurant>



# Socialinio verslo pavadinimas:

Acorus Calamus

# Veiklos sritis:

Žolelių arbatos gamyba

# #3



**Darbuotojų skaičius:** 23 darbuotojai

**Mažesnių galimybių kategorija:** 50 proc. mažiau galimybių turinčių darbuotojų

**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:** licencijos gavimas, finansiniai sunkumai

**Specialūs veiksmai, skirti mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** neįgaliesiems siūloma įvairių lengvatų

## BENDRAS APRAŠYMAS

"Acorus Calamus" įkurta daugiau nei prieš 15 metų Pakruojuje - gražiame atokvėpio kampelyje Šiaurės Lietuvoje. Tai didžiausia vaistažolių gamintoja ir pardavėja Baltijos šalyse. Kaip maisto papildų, vaistažolių funkcinį arbatų ir dovanų rinkinių arbatai gamintoja, įmonė turi didelę patirtį gaminant platų produktų asortimentą.



Vaistažolių produktai kuriami derinant ilgametes tradicijas, plačias žinias, išstobulintus gamybos procesus ir inovacijas.



Siekdama tapti veiksmingesne įmone, "Acorus Calamus" pertvarko tradicinius arbatos receptus į modernesnius ir veiksmingesnius. Jie ne tik naudoja kvapnias natūralias natas, bet įmonės arbatos mišiniuose nėra dirbtinių kvapiųjų medžiagų, todėl klientai mėgaujasi aukščiausios kokybės daugiau kaip 200 skonių, funkcijų ir mišinių arbata. Be to, "Acorus Calamus" įdarbina neįgaliuosius, kad jie padėtų atlikti kasdienes darbus, ir moko juos atlikti įvairius darbus.





## MAŽESNIŲ GALIMYBIŲ KATEGORIJA: NEĮGALIEJI

"Acorus Calamus" teikia įvairią naudą neįgaliesiems. Mažiau galimybių turintys žmonės įgyja naujų įgūdžių, tampa atsakingesni ir didina savo gerovę. Dėl priklausymo jausmo, kuris atsiranda padedant kitiems, tikslinė grupė labiau nei bet kada anksčiau jaučiasi esanti bendruomenės dalis. "Acorus Calamus" rodo puikų pavyzdį kitoms įmonėms, kad neįgalieji yra visaverčiai darbuotojai, kuriems turėtų būti suteikta galimybė įsilieti į darbo rinką.





## **KLIŪTYS, SU KURIOMIS SUSIDURIAMA**

Tam, kad įmonė taptų licencijuotu vaistų gamintoju ir gautų tobulą žolelių derinį arbatoms, reikėjo atlikti daug mokslinių tyrimų ir bandymų. Steigiant įmonę "Acorus Calamus" teko susidurti su finansiniais sunkumais. Tačiau šiandien "Acorus Calamus" galima įsigyti 32 pasaulio šalyse. Įmonė ne tik plečia savo prekybos vietas užsienyje ir ieško bendradarbiavimo galimybių, bet ir nuolat siekdama geriausių rezultatų, skatina savo, kaip patikimos vaistažolių produktų įmonės, reputaciją.



More details at:  
<https://www.acorus.lt/>

# Socialinio verslo pavadinimas:

"Orus namai"

# Veiklos sritis:

Apgyvendinimo sritis

# #4



**Darbuotojų skaičius:** 2 darbuotojai

**Mažesnių galimybių kategorija:** mažiau galimybių turinčių žmonių socialinė įtrauktis

**Kliūty, su kuriomis susiduriama:** didelės nekilnojamojo turto kainos, finansavimas, laisvos vietos naujiems butams trūkumas

**Tikslinė grupė:** senjorai

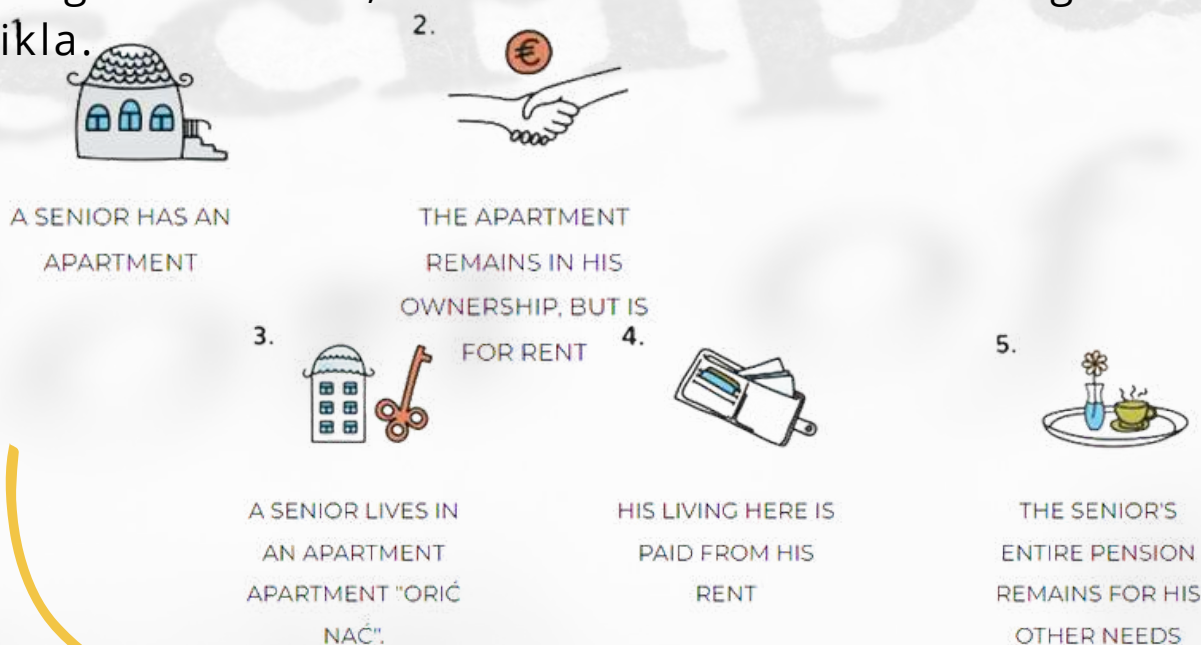
**Konkurencija:** senelių namai





## BENDRAS APRAŠYMAS

"Orus namai" - tai socialinis projektas, kuriuo siekiama sudaryti sąlygas senjorams saugiai, patogiai, ekonomiškai ir bendruomeniškai gyventi jų poreikiams pritaikytuose senjorų daugiabučiuose. Eksperimentinis senjorų daugiabutis Vilniuje atidarytas 2018 m. rudenį. "Orus namai" kviečia senjorus išnuomoti savo senus namus ir persikelti į specialiai jiems pritaikytą butą "Orus namai" daugiabučių namų kvartale. Iš nuomos gaunamos pajamos padengia visas gyvenimo išlaidas (be papildomos nuomos, komunalinių paslaugų, interneto ar kabelinės televizijos), todėl visa pensija lieka kitiems senjorų poreikiams. "Orus namai" daugiabučių namų kvartalą Vilniuje sudaro keturi 27 kv. m ploto butai ir bendras poilsio kambarys, kuriame visi gali susitikti, bendrauti ir užsiimti mėgstama veikla.



Pritaikomumas kituose sektoriuose: galima išplėsti tikslią grupę ir plėstis kituose miestuose.



More details at:  
<https://orusnamai.lt/>



Orus namai

# Socialinio verslo pavadinimas:

"Miesto laboratorija"

# Veiklos sritis:

Bendruomenės centras



MIESTO  
LABORATORIJA

# #5



**Darbuotojų skaičius:** 10  
darbuotojų

**Mažesnių galimybių kategorija:**  
bendruomenės narių įtraukimas

**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:**  
lėšų bendruomenės centrui išlaikyti trūkumas

**Tikslinė grupė:** Antakalnio rajono bendruomenė

**Konkurencija:** kiti kultūros, jaunimo ir bendruomenių centrai





MIESTO  
LABORATORIJA

## BENDRAS APRAŠYMAS

"Miesto laboratorija" - tai tvarus ir aplinkai draugiškas edukacinis bendruomenės centras su kavine, atvira renginių erdve, ekoinovacijomis, hidroponiniu sodu, edukaciniu sodu, galerija ir "pasidaryk pats" lauko žaidimų aikštele vaikams.

"Miesto laboratorijos" atveju buvo įvardytos dvi problemos ir iškelti du tikslai: sutelkti ir suaktyvinti vietos bendruomenę bei prisidėti prie tvaresnio ir aplinkai draugiškesnio gyvenimo būdo sklaidos. Šiems dviem tikslams pasiekti buvo įkurtas darnus edukacinis bendruomenės centras, kurio veikla atitinka šiuos du tikslus.



## BENDRAS APRAŠYMAS

Kitas svarbus aspektas - verslo pusė. Siekdami finansiškai išlaikyti bendruomenės centrą su visa jo veikla, jie įsteigė maisto kavinę. Nuo pat įkūrimo pradžios kavinė rėmė visą projektą, generuodama 80-90 % visų "Miesto laboratorijos" gautų pajamų. Metų pabaigoje, jei ji pelninga, visas pelnas reinvestuojamas į naujas veiklas, infrastruktūros gerinimą ir naujų projektų kūrimą. Tokiu būdu šis verslo principais vykdomas socialinis-aplinkosauginis projektas yra finansiškai tvarus, savarankiškas ir nepriklausomas nuo viešojo finansavimo.

Pritaikomumas kitiems sektoriams:  
bendradarbiavimas su kitais  
sektoriais siekiant išlaikyti  
bendruomenės interesus



More details at:

<https://miestolaboratorija.lt/>





# Gerosios praktikos pavyzdžiai Kroatijoje



**Socialinis verslumas** - tai verslumo ir ekonomikos sritis, kuri per pastaruosius 30 metų tapo vis populiaresnė visame pasaulyje. Tačiau pastaraisiais metais su socialiniu verslumu susijusios temos tapo aktualios **Kroatijoje**, nes buvo parengta ir priimta Socialinio verslumo plėtros Kroatijos Respublikoje 2015-2020 m. strategija.



# Socialinio verslumo pavadinimas:

Humana Nova

Veiklos sritis: amatų verslas

# #1



**Darbuotojų skaičius:** Darbuotojų skaičius: 45  
darbuotojai, 25 neįgalūs, 13 susiduria su kliūtimis

**Mažesnių galimybių kategorija:**

Neįgalieji, nesimokantys, nedirbantys

**Kliūtytis, su kuriomis susiduriama:** negalia, sunkumai  
ieškant darbo

**Speciali veikla, skirta mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** tolerantiškų socialinių santykių kūrimas ir subalansuotas išteklių naudojimas

## BENDRAS APRAŠYMAS

Jie yra pirmaujantis socialinės įmonės, skirtos darbo jėgos integracijai ir pakartotiniam panaudojimui, pavyzdys, pripažintas platesniame regione. Savo veikla jie prisideda prie tolerantiškų socialinių santykių kūrimo ir subalansuoto išteklių naudojimo.



Įdarbindami socialiai atskirtas grupes, rinkdami tekstilės gaminius, juos pakartotinai panaudodami ir perdirbdami bei bendradarbiaudami su vietos gyventojais, jie aktyviai prisideda prie skurdo mažinimo, tvaraus vietos bendruomenės vystymosi ir gamtos išsaugojimo.



**Konkursas:** Kroatijoje yra daugybė panašių įmonių, kurios parduoda panašius gaminius, bet jie yra vienintelė įmonė, kurios gaminius gamina žmonės su negalia.



**Tikslinė grupė:**

žmonės su negalia ir patiriantys įvairius sunkumus

Pritaikomumas kituose sektoriuose: šios įmonės sėkmė gali būti pavyzdys kitoms įmonėms, kad žmonės su negalia gali prisidėti prie jų plėtros.

More details at:  
<https://humananova.org/>



# Socialinio verslumo pavadinimas:

Hedona

## Veiklos sritis:

Gastronomija

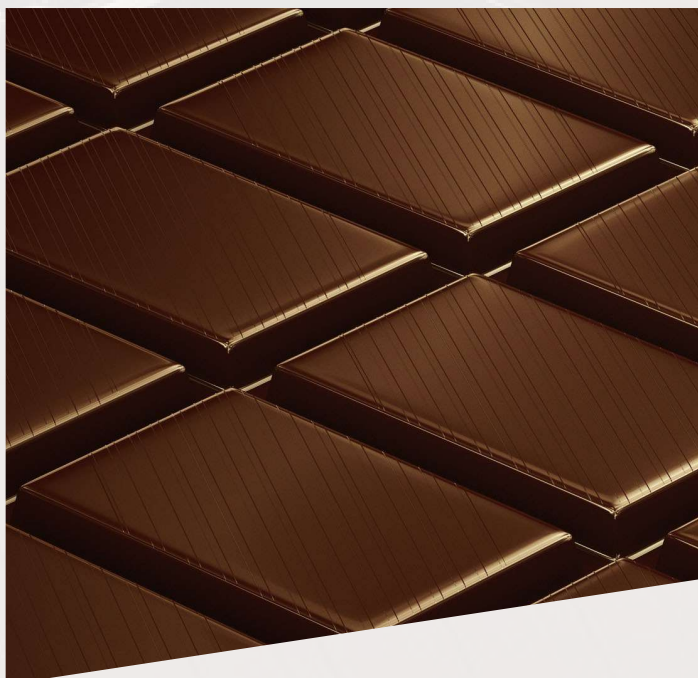
# #2

**Darbuotojų skaičius:** 18  
darbuotojų, 9 su negalia

**Kelių galimybių kategorija:**  
neįgalieji, nesimokantys,  
nedirbantys

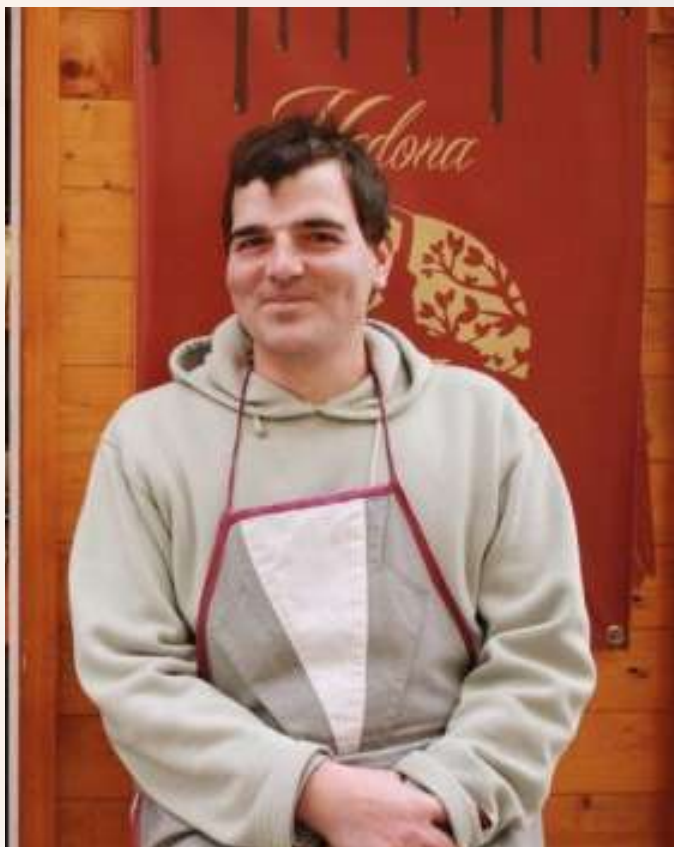
**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:**  
neįgalumas,  
sunkumai ieškant darbo

**Speciali veikla, vykdoma mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** jie reinvestuoja būtent per savo išsilavinimą, tobulėjimą ir augimą





## BENDRAS APRAŠYMAS



Įmonę 2013 m., kaip projekto "Chocolateria Chris" - Krizevci chocolateria dalį, įkūrė entuziastinga Krizevci neįgaliųjų asociacija, vadovaujama Petro Gataričiaus. Savo saldžiąją istoriją "Hedona" pradėjo 60 kvadratinų metrų plote ir turėdama 6 darbuotojus, iš kurių 4 buvo neįgalieji.

Ildėjos keičia pasaulį, o jų atveju - daro jį saldesnį ir tolerantiškesnį. HEDONA - tai atsakymas į sudėtingą neįgaliųjų įdarbinimo iššūkį. Įsidarbinimas atviroje darbo rinkoje yra kiekvieno žmogaus socialinės integracijos, psichinės sveikatos, gerovės ir savirealizacijos pagrindas.



**Tikslinė grupė:** žmonės su negalia ir kliūtimis

**Konkursas:** jie yra vienintelė įmonė Kroatijoje, kurios gaminius gamina žmonės su negalia.

**Pritaikomumas kitiems sektoriams:** šios įmonės sėkmė gali būti pavyzdys kitoms įmonėms, kad žmonės su negalia gali prisidėti prie jų plėtros.



<https://hedona.hr/>



**Socialinio verslumo pavadinimas:**

Sfera Visia

**Veiklos sritis:**

Kosmetika

**#3**



**Darbuotojų skaičius:** 6 darbuotojai, iš jų 3 neįgalūs, akli arba silpnaregiai

**Mažesnių galimybių kategorija:** žmonės su negalia, nesimokantys, nedibantys


**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:** negalia, sunkumai ieškant darbo

**Speciali veikla, skirta mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** sukurti darbo vietas bedarbiams asociacijos "Martinov plast" nariams (akliesiems arba silpnaregiams)

## BENDRAS APRAŠYMAS



Šis verslas vykdo Europos Sąjungos bendrai finansuojamą projektą, skirtą muilo gamybos procesui tobulinti ir įdarbinti daugiau aklujų ir (arba) silpnaregių. Trys aklieji ir silpnaregiai įdarbinti gaminti skystą muilą "Touch of Nature" iš natūralių ingredientų.



Priklausomai nuo paklausos ir vietos planuojama įdarbinti daugiau žmonių.



**Tikslinė grupė:** žmonės su negalia ir kliūtimis

**Konkursas:** jie yra vienintelė įmonė Kroatijoje, kurios gaminius gamina žmonės su negalia.

**Pritaikomumas kitiems sektoriams:** šios įmonės sėkmė gali būti pavyzdys kitoms įmonėms, kad žmonės su negalia gali prisidėti prie jų plėtros.



More details at:  
<https://sferavisia.hr/>

# Socialinio verslumo pavadinimas:

Act Konto

Veiklos sritis:

Finansai

# #4



**Darbuotojų skaičius:**  
darbuotojų, turinčių  
negalią, skaičius: 3

**Mažesnių galimybių kategorija:** žmonės su negalia

**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:** negalia, sunkumai ieškant darbo



## BENDRAS APRAŠYMAS

"Act konto" yra ne pelno siekianti socialinė įmonė, kurios specializacija - teikti profesionalias ir aukštos kokybės buhalterijos ir apskaitos paslaugas, švietimą ir konsultacijas apie finansines operacijas ir jų valdymą Kroatijos Respublikoje veikiančioms pelno siekiančioms ir pelno nesiekiančioms organizacijoms. Gautas pelnas nėra išmokamas savininkams, o visas reinvestuojamas į plėtrą ir neįgaliųjų švietimą bei įdarbinimą.



**Tikslinė grupė:** žmonės su negalia ir kliūtimis

**Konkursas:** yra daugybė panašių įmonių, tačiau tai vienintelė, kuriai vadovauja moteris

**Pritaikomumas kituose sektoriuose:** ši įmonė sėkmingai veikia dėl nuolatinių investicijų į darbuotojų švietimą ir tobulėjimą.



<https://act-konto.hr/>

## Socialinio verslumo pavadinimas:

Buba baras

**Veiklos sritis:**

Svetingumas

# #5



**Darbuotojų skaičius:** 10 darbuotojų su negalia

**Mažesnių galimybių kategorija:** žmonės su negalia

**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:** negalia, sunkumai ieškant darbo



## BENDRAS APRAŠYMAS

"Buba bar" - tai Vinkovaco neįgaliųjų asociacijos "Bubamara" atidaryta kavinė, kurioje taip pat yra didelis boulingas. Joje dirba dešimt neįgaliųjų, daugiausia turinčių trisomiją 21 (Dauno sindromą). Įgyvendindama projektą "Buba bar", "Bubamara" asociacija galėjo prisidėti prie teisinio sprendimo priėmimo, pagal kurį neįgalieji gali dirbti neprarasdami teisės į neįgalumo išmokas.



"Šiuo projektu norime įtraukti neįgaliuosius į darbo rinką ir parodyti šiai visuomenei, kiek daug neįgalieji žino ir ko yra verti."



<https://www.facebook.com/profile.php?id=100063448646619>





# Gerosios praktikos pavyzdžiai Turkijoje



Pagal Europos Komisijos  
apibrėžtį:

"Socialinė įmonė - tai įmonė, kuri daro socialinį poveikį ir prisideda prie socialinės ekonomikos, o ne siekia pelno savo savininkams ar akcininkams kaip pagrindinio tikslo. Ji veikia siūlydama rinkai prekes ir paslaugas versliai ir inovatyviai, o savo pelną pirmiausia naudoja socialiniams tikslams pasiekti."



Kaip ir verslininkai, keičiantys verslo pasaulio veidą, socialiniai verslininkai taip pat yra socialinių pokyčių įrankiai. Jie siekia spręsti pirmines socialines problemas, neteikdami pirmenybės materialinei naudai ir pelnui, ir pašalinti problemą. Kaip ir komerciniai verslininkai, jie kuria naujas galimybes matydami tai, ko kiti nemato, keičia sistemas ir ieško sprendimų svarbioms visuomenės problemoms, atrasdami naujus požiūrius.



Socialiniai verslininkai savo veikloje naudoja daugybę skirtingų priemonių. Kai kurie vadovauja socialiniams judėjimams neįsteigę jokios institucijos, kai kurie dirba su nevyriausybinėmis organizacijomis, kai kurie - su kooperatyvais, o kai kurie - su socialinės naudos įmonių struktūromis, vadinamomis socialinėmis įmonėmis.





ITurkijos teisėje socialinės įmonės sąvoka neapibrėžta ir nėra jokių teisės aktų ar teisinio statuso, būdingo socialinėms įmonėms. Socialiniai verslininkai organizuojasi pasirinkdami jiems tinkančią struktūrą iš esamų teisinių statusų pagal savo veiklos sritis ir galimybes. Dėl šios priežasties būtina pateikti atskirus kiekvienos teisinės struktūros paaiškinimus, kad būtų galima suprasti, kokią teisinę struktūrą renkasi socialinės įmonės Turkijoje, ir nustatyti atitinkamus teisės aktus.

Teisinės struktūros, kurioms socialiniai verslininkai gali teikti pirmenybę Turkijos teisinėje sistemoje:

- 1) Realus asmuo  
prekiautojas**
- 2) Paprastoji partnerystė**
- 3) Kolektyvinė bendrovė**
- 4) Ribotos atsakomybės  
įmonė**
- 5) Ribotos atsakomybės  
įmonė**
- 6) Akcinė bendrovė**
- 7) Kooperatinė bendrovė**
- 8) Asociacija**
- 9) Fondas**



## Socialinio verslo pavadinimas:

Tebessüm Kahvesi

## Veiklos sritis:

Kavinė

#1



**Darbuotojų skaičius:** šiuo metu dirba 4 mokytojai, 10 jaunuolių su trisomija 21 (Dauno sindromu), nežinomas vadybininkų ir švietimo specialistų skaičius.

**Mažesnių galimybių kategorija:** jaunuoliai su trisomija 21 (Dauno sindromu)

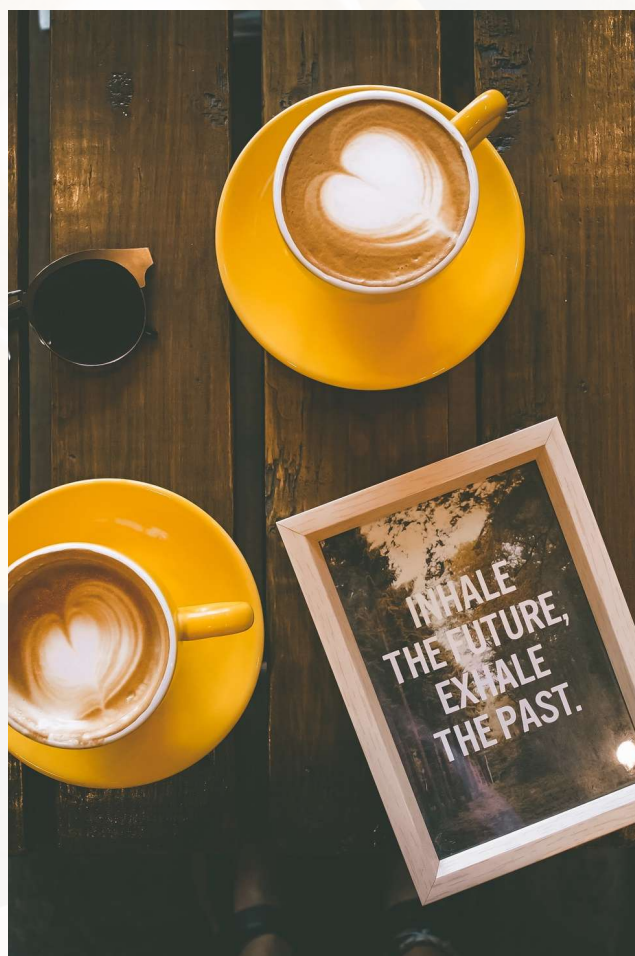
**Kliūtys, su kuriomis susiduriama:** mokymo programos

**Speciali veikla, vykdoma darbuotojams, turintiems mažiau galimybių:** socialinė veikla ir specialios mokymo programos



## GENERAL DESCRIPTION

Pirmasis "Tebessüm Kahvesi" filialas buvo atidarytas 2016-03-21 Üsküdar Burhan Felek dvaro sode, o antrasis filialas pradėjo veikti 2019-12-03 po Üsküdar savivaldybės tarnybiniu pastatu. "Tebessüm" kavos filialai, kuriuose trisomiją 21 (Dauno sindromą) turintys jaunuoliai dirba aptarnaujančiu personalu, laukia jūsų.



"Tebessüm Kahvesi" filialuose trisomiją 21 (Dauno sindromą) turintys jaunuoliai dirba pamainomis, ne ilgiau kaip 6 valandas per dieną, nuo 8.00 iki 18.00 val. Mūsų filialuose, kurie dirba 7 dienas per savaitę, jaunuoliai turi 1 laisvą dieną.



### Vizija:

Ugdyti ir atskleisti trisomiją 21 (Dauno sindromą) turinčių jaunuolių potencialą, mokyti trisomiją 21 turinčius jaunuolius dirbti jų gebėjimus atitinkantį darbą, ugdyti juos kaip jaunuolius, įgijusius profesinių ir visuomeninio gyvenimo įgūdžių, pasitikinčius savimi ir visapusiškai dalyvaujančius gamyboje bei visuomeniniame gyvenime, taip pat užtikrinti jų ekonominę ir socialinę gerovę.

### Mokymas:

Iš viso 10 jaunuolių su trisomija 21 (Dauno sindromu), 6 berniukai ir 4 mergaitės, dirba "Tebessüm Kahve" aptarnaujančiu personalu. Siekdami vadovauti, palaikyti, stebėti ir organizuoti mūsų jaunuolių su trisomija 21, dalyvaujančių socialiniame ir verslo gyvenime, veiklą, mes juos palaikome kartu su savo švietimo specialistu ir darbuotojais, kuriuos mokome tinkamų bendravimo su jaunuoliais su trisomija 21 metodų.





### Kliūtys:

Trisomija 21 sergantys asmenys labiau panašūs į savo bendraamžius, kuriems būdingas tipinis išsivystymas, nei skiriasi nuo jų. Trisomiją 21 turintys jaunuoliai kasdien atlieka ir ypatingas, ir įprastas užduotis. Jie ryžtingai siekia užsibrėžtų tikslų ir turi vilčių bei svajonių dėl ateities.

Nors trisomiją 21 turintiems žmonėms kyla mokymosi problemų, dėl kurių vėluoja daugelis raidos sričių, ne visos raidos sritys yra vienodai paveiktos.



More details at:

<https://www.tebessumkahvesi.com.tr/>



## Socialinio verslumo pavadinimas:

Darüşşafaka (nacionalinis)

**Veiklos sritis:**

švietimas

# #2



**Darbuotojų skaičius:** apie 700 darbuotojų ir 1000 studentų

**Mažesnių galimybių kategorija:** talentingi vaikai, kurių tėvas ir (arba) motina nėra gyvi, kurie yra finansiškai nepajėgūs

**Kliūtytys, su kuriomis susiduriama:** nežinomi

**Speciali veikla, vykdoma mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** vidurinis ir aukštasis išsilavinimas



## BENDRAS APRAŠYMAS

Darüşşafaka draugija buvo įkurta 1863 m., siekiant suteikti lygias galimybes mokytis nepasiturintiems, talentingiems vaikams, netekusiems tėvų. Nuo to laiko ji ir toliau vykdo šią "lygių galimybių švietimo srityje" misiją.



### Vizija:

Darüşşafaka švietimo įstaigos siekia tapti viena iš labiausiai gerbiamų ir geriausių mokyklų Turkijoje ir pasaulyje, teikiančių kokybišką išsilavinimą socialiai remtiniems ir talentingiems vaikams be tėvų ir (arba) be motinų.

## Kliūtys:

- dirbant su pažeidžiamomis grupėmis: apie atskirties mechanizmus, informuotumo didinimą, įskaitant mokytojų/administratorių stereotipus ir išankstines nuostatas bendruomenės ir mokyklos lygmeniu.
- tikslinės priemonės, skirtos konkretiems atskirties mechanizmomams ir (arba) kliūtims mažinti, taip pat darbas su "dauguma".
- etikečių klijavimo procesų / mechanizmų vengimas
- būtinybė bendradarbiauti įvairiems dalyviams mokyklos lygmeniu + partneriams už mokyklos ribų (darbdaviams, socialiniams darbuotojams, tėvams, vietos valdžios institucijoms, pilietinei visuomenei)

- pabrėžti, kaip svarbu užmegzti ryšius su tėvais ir su jais bendradarbiauti
- nekalbėti apie nepalankioje padėtyje esančias grupes, bet kalbėtis su jomis ir rasti bendrą kalbą

OBSTACLES



• Priemonių sklaida ir holistinis požiūris

Vaikai Darüşşafaka:

→ Darüşşafaka Techno verslumo ir jaunimo centras padeda mokiniams ugdyti savo kūrybiškumą.

→ Gauna kompiuterizuotą išsilavinimą pažangiausiomis technologijomis aprūpintose klasėse ir laboratorijose.

→ Naudojasi visiškai įrengta ir turtinga biblioteka.

→ Mokosi laisvai ir taisyklingai vartoti turkų ir anglų kalbas.

→ Žaidžia krepšinį, futbolą ir tenisą lauko ir vidaus sporto aikštelėse, mokosi plaukti ir atlieka mankštas.

→ Organizuoja ir žiūri spektaklius ir dramas didelėje ir puošnioje teatro salėje.

→ Mokosi groti norimu muzikos instrumentu, kuriuo groti sekasi.

→ Turi galimybę naudotis sveikatos priežiūros paslaugomis.



→ <https://www.darussafaka.org/en>

## Socialinio verslumo pavadinimas:

Otsimo

## Veiklos sritis:

Skaitmeninė programėlė, švietimo sr

# #3



**Darbuotojų skaičius:** 19 įkūrėjų, 100 000 darbuotojų visame pasaulyje

**Mažesnių galimybių kategorija:** nebendraudantys vaikai, autizmas

**Kliūtytys, su kuriomis susiduriama:** nežinomi

**Speciali veikla, skirta mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** kelios institucinės struktūros per programėlę



## BENDRAS APRAŠYMAS

"Otsimo" - tai mobiliųjų žaidimų platforma, kurioje yra mokomųjų žaidimų, skirtų specialiųjų ugdymosi poreikių turintiems vaikams. Jos tikslas - išmaniųjų įrenginių pagalba suteikti būtiną ir nepilną išsilavinimą namuose, kad vaikai, turintys mokymosi sutrikimų dėl įvairių negalavimų, gautų intensyvų ir kokybišką išsilavinimą.

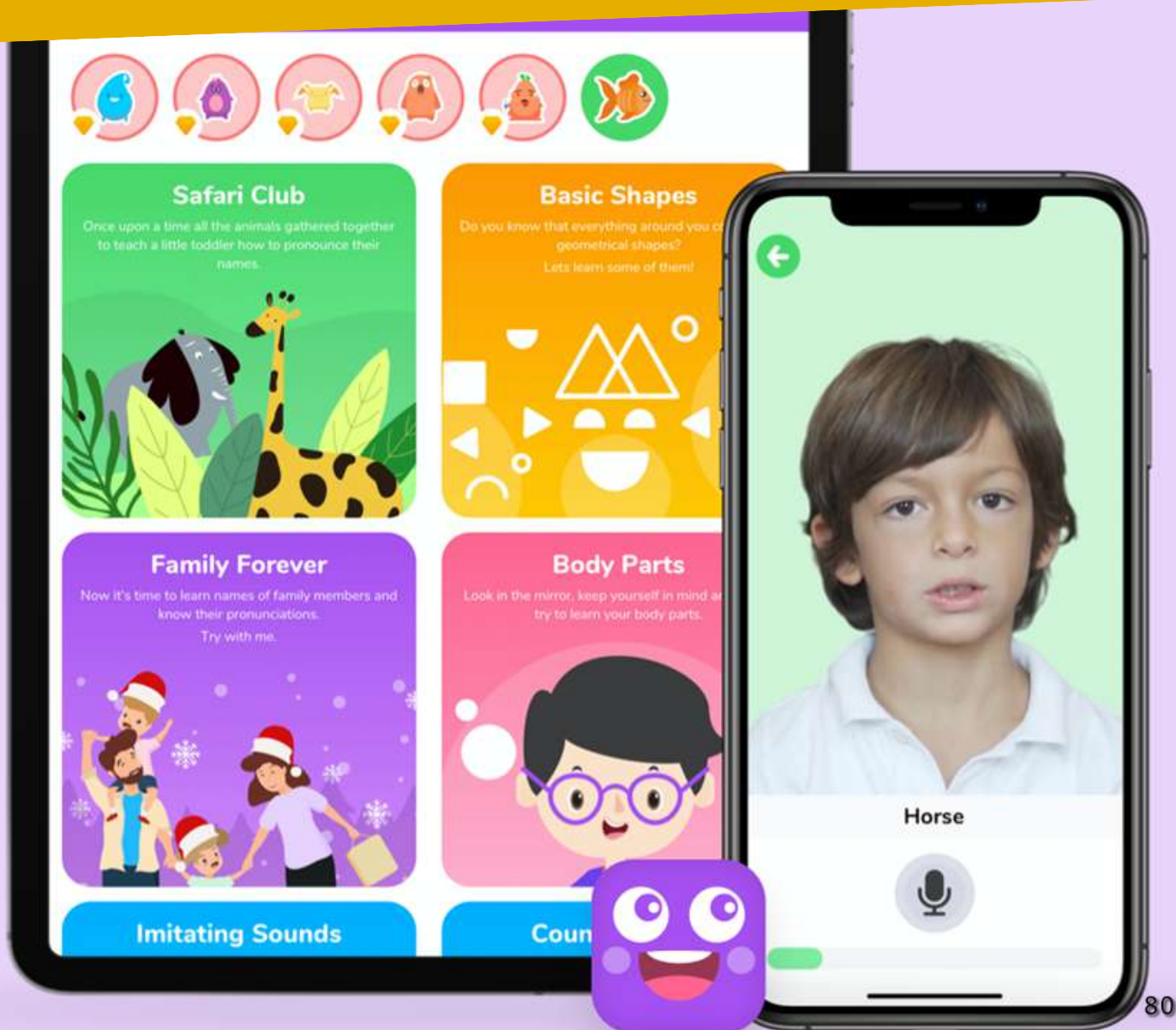


Vienas iš "Otsimo" įkūrėjų yra Zaferis Elčikas. Jis turi 15 metų autizmu sergantį brolių. Galima sakyti, kad "Otsimo" idėja kilo dėl to, kad vaikystėje Elferiui buvo sunku gauti tinkamą išsilavinimą, ir dėl jo ypatingo susidomėjimo išmaniaisiais prietaisais.

Zaferio istorija:

Mano broliui sunkus autizmas buvo diagnozuotas, kai jam buvo 2 metai. Man tada buvo 10. Jis ilgą laiką nekalbėjo ir nemokėjo skaityti. Prisimenu tas dienas, kai norėjome, kad jis išstartų bent žodį.

Jam buvo sunku susikaupti ir mokytis. Tačiau kai nusipirkau pirmąjį išmanųjį telefoną, supratau, kad mano brolis ypatingai domisi išmaniaisiais prietaisais, maždaug 10 kartų ilgiau nei įprastai skiria dėmesį aplinkai. Po to nupirkau jam dovanų "iPad".







Tada pastebėjau problemą. Nebuvo tinkamų programų, skirtų vaikams su tokia negalia kaip jo. Kai kurios bendravimo programėlės (AAC) buvo per brangios, o žaidimai jam buvo labai sudėtingi. Dėl to jis galėjo žaisti tik su keliomis programėlėmis, kai kuriose iš jų buvo reklamų, kurios jam gali būti žalingos.

Taigi su savo artimu draugu nusprendėme sukurti paprastą spalvų žaidimą, kad brolis išmokytų spalvų. Per gana trumpą laiką jis sugebėjo atskirti spalvas. Jo susidomėjimas ir sėkmė įkvėpė mus kurti žaidimus kiekvienam vaikui, kuriam jie gali būti naudingi, ir mes sukūrėme "Otsimo" - mobiliąją švietimo platformą vaikams su negalia.

Šiandien pasiekėme 100 000 naudotojų visame pasaulyje.



# Socialinio verslumo pavadinimas:

TOÇEV (Paramos šiuolaikiniam gyvenimui asociacija)

## Veiklos sritis:

švietimas ir socialinė parama

Okumak Her Çocuğun Hakkıdır!



# #4



Farkında mısınız? Dokunuyoruz



**Darbuotojų skaičius:** 150 darbuotojų (30 proc. su mažesnėmis galimybėmis)

**Mažesnių galimybių kategorija:** našlaičiai ir socialiai remtini asmenys

**Kliūtytys, su kuriomis susiduriama:** riboti ištekliai, socialinė stigma ir nepakankamas supratimas apie mažai galimybių turinčių asmenų potencialą

**Specialūs veiksmai, skirti mažiau galimybių turintiems darbuotojams:** TOÇEV teikia profesinį mokymą, mentorystės programas ir asmeninio tobulėjimo galimybes mažai galimybių turintiems darbuotojams.



## BENDRAS APRAŠYMAS

TOÇEV yra socialinio verslumo organizacija, kurios tikslas - suteikti išsilavinimą, paramą ir galimybes našlaičiams ir likimo nuskriaustiems asmenims. Jie siūlo įvairias švietimo programas, stipendijas ir gyvenimo įgūdžių mokymus, kad šie asmenys galėtų gyventi savarankišką ir sėkmingą gyvenimą.



Tikslinė grupė: našlaičiai ir socialiai remtini asmenys  
Konkursas: TOÇEV bendradarbiauja su kitomis nevyriausybinėmis organizacijomis, valstybinėmis institucijomis ir privačiomis įmonėmis Turkijoje, kad veiksmingai patenkintų savo tikslinės grupės poreikius. Pritaikomumas kitiems sektoriams: TOÇEV modelis gali būti pritaikytas kituose sektoriuose, siekiant padėti mažai galimybių turintiems asmenims, suteikiant jiems reikiamų įgūdžių ir asmeninio tobulėjimo galimybių.



[www.tocev.org.tr](http://www.tocev.org.tr)

## Socialinio verslumo pavadinimas:

SosyalBen fondas

## Veiklos sritis:

jaunimo įgalinimas ir švietimas

# #5



**Darbuotojų skaičius:** 25 darbuotojai (50 proc. su mažesnėmis galimybėmis)

**Mažesnių galimybių kategorija:** nepasiturintis jaunimas ir studentai

**Kliūty, su kuriomis susiduriama:** ribotos galimybės įgyti kokybišką išsilavinimą, išteklių trūkumas ir socialinė atskirtis

**Speciali veikla, skirta mažesnes galimybes turintiems darbuotojams:** "SosyalBen Foundation" rengia įgūdžių tobulinimo seminarus, mentorystės programas ir stažuotes mažai galimybių turintiems darbuotojams, kad jie galėtų tobulėti profesinėje srityje.



## BENDRAS APRAŠYMAS

"SosyalBen Foundation" yra socialinio verslumo organizacija, kuri daugiausia dėmesio skiria nepalankioje padėtyje esančio jaunimo ir studentų įgalinimui per švietimą ir mentorystę. Jie teikia stipendijas, korepetitorių programas ir popamokinę veiklą, kad padėtų šiems asmenims akademiškai ir individualiai tobulėti.



**Tikslinė grupė:** nepasiturintis jaunimas ir studentai

**Konkursas:** SosyalBen fondas bendradarbiauja su mokyklomis, universitetais ir kitomis nevyriausybinėmis organizacijomis, siekdamas užtikrinti visapusišką paramą tikslinei grupei ir maksimaliai padidinti savo poveikį.

**Pritaikomumas kitiems sektoriams:** "SosyalBen Foundation" metodas gali būti pritaikytas įvairiuose sektoriuose, siekiant įgalinti mažai galimybių turinčius asmenis per švietimą, mentorystę ir įgūdžių ugdymą.



[www.sosyalben.org](http://www.sosyalben.org)

***Interviu  
su  
jaunimu  
apibendrin  
imas***



# Rumunijos apibendrinimas



Respondentų skaičius

26 respondentų

42.31% moterų

57.69% vyrų



Pasiskirstymas pagal lytį



Paskirstymas pagal vietovę

38.64% kaimo vietovė

61.54% miesto vietovė

16-17 amžiaus = 4

18-20 amžiaus = 9

21-24 amžiaus = 6

25-30 amžiaus = 7



Paskirstymas pagal amžių





- 27 proc. jų patyrė **diskriminaciją** darbo rinkoje. Dauguma jų diskriminuojami dėl etninės kilmės ir amžiaus.
- **70 proc.** respondentų teigė, kad turi **ekonominių žinių**: apie pardavimus, rinkodarą ir ekonomikos pagrindus. Kita vertus, šis procentas gana smarkiai sumažėjo pirminės ir finansinės apskaitos srityje - daugiau kaip 60 % respondentų teigia, kad jie nelabai gerai išmano šią sritį.
- Tik 38 proc. žino, kaip **įsteigti** įmonę, start-up'ą, ir tai mums patvirtina, kad tai derlinga dirva, kurią reikia ištirti. Iš tų, kurie parodė susidomėjimą steigti pradedančiąją įmonę, 58 % prisipažino, kad neturi nei žinių, nei patirties toje srityje, kuria **domisi**. Sritis labai įvairi - nuo rinkodaros, mados iki IT, meno, renginių ir pan.
- 42 proc. nurodė, kad turi patirties juos dominančioje srityje, nes dalyvauja renginiuose ir užmezga ryšius su tos srities žmonėmis, kiti **savanoriauja** arba iš tikrųjų dirba toje srityje.
- Pagrindinė jų domėjimosi sritis: **verslumas, vadyba ir komandinis darbas**. Tik **4 proc.** tiesiogiai domisi **buhalterine apskaita**, o likusios interesų sritys gana skirtingos.





# Lietuvos apibendrinimas



10 respondentų

Respondentų skaičius

50% moterų

50% vyrų



Pasiskirstymas pagal lytį



Pasiskirstymas pagal vietovę

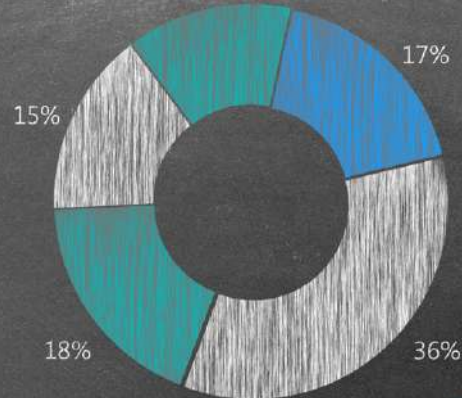
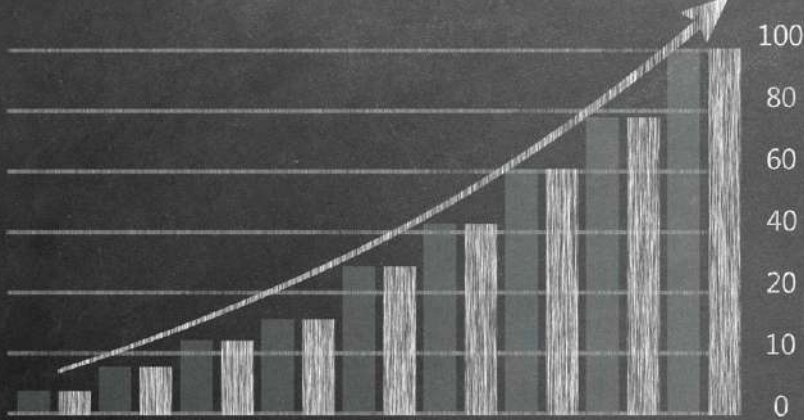
30% kaimo vietovė

70% miesto vietovė

16-17 amžiaus = 0  
 18-20 amžiaus = 1  
 21-24 amžiaus = 5  
 25-30 amžiaus = 4



Pasiskirstymas pagal amžių



- Išsilavinimas buvo **įvairus**: 6 respondentai turi bakalauro laipsnį, 2 - aukštesniojo išsilavinimo diplomą, 1 baigęs pradinę mokyklą, 1 asmuo turi magistro laipsnį.
- Darbo patirtis grupėje buvo mažesnė nei 1 metai.
- Jų patirtis buvo susijusi su **menu, mažmenine prekyba, paslaugų pramone arba žemės ūkiu**.
- Pagrindinės kliūtys, trukdančios patekti į darbo sritį: **ilgalaikis nedarbas**, gyvenimas kaimo vietovėse. Taip pat: kultūrinė aplinka, nebaigtas išsilavinimas, intelekto sutrikimai.
- Reikalinga finansinė, **švietimo, biurokratinė** ir psichologinė parama.
- Pusė apklaustųjų lieka gyventi su šeima ir yra jos remiami.
- Jaunimas neturi **žinių** apie daugumą verslui pradėti reikalingų kategorijų.
- Tačiau iš diagramos matyti, kad 80 proc. respondentų norėtų **pradėti verslą** su partneriu, o 20 proc. norėtų tai daryti vieni.
- 70% respondentų teigė, kad verslo pradžiai naudotųsi valstybės lėšomis.
- 50% respondentų norėtų daugiau sužinoti apie **idėjos kūrimo ir išbandymo procesą**.





# Kroatijos apibendrinimas



Respondentų skaičius

10 respondentų

70% moterų

30% vyrų



Paskirstymas pagal lytį



Paskirstymas pagal vietovę

20% kaimo vietovė

80% miesto vietovė

16-17 amžiaus = 0

18-20 amžiaus = 0


21-24 amžiaus = 2

25-30 amžiaus = 8



Paskirstymas pagal amžių



- 
- Dauguma dalyvių yra 25-30 metų amžiaus moterys, turinčios magistro laipsnį, gyvenančios mieste. Jos paprastai turi 3-5 metų darbo patirtį.
  - Pusė mūsų dalyvių dirba visą darbo dieną, dauguma jų dirba kalbų arba turizmo srityje.
  - Didžiausia kliūtis, su kuria susiduria dalyviai, yra ilgalaikis nedarbas.
  - Didžiąjai daliai grupės dalyvių reikia finansinės paramos, jie gyvena su šeima. Nepaisant to, 60 proc. dalyvių finansuoja save patys.
  - Darbo vietoje niekas nebuvo diskriminuojamas.
  - Dauguma grupės dalyvių turi tam tikrų žinių apie pagrindinius ekonomikos, žmogiškųjų išteklių ir rinkodaros dalykus, tačiau jiems reikia pagalbos administravimo srityje.
  - Jei jie atidarytų pradedančiąją įmonę, tai būtų turizmo, sporto arba kalbų srityje, pageidautina partnerystės būdu, naudojant privačias lėšas.
  - Beveik visi dalyviai teigė, kad norėtų būti globojami per projektą "Social Buzz".





## Turkijos apibendri nimas



Respondentų  
skaičius

11 respondentų

63.6% moterų

36.4% vyrų



Paskirstyma  
s pagal lytį



Paskirstymas  
pagal vietovę

9.1% kaimo  
vietovė

90.9% miesto  
vietovė

18-20 amžiaus =  
36%

21-24 amžiaus =  
64%



Paskirsty  
mas pagal  
amžių



- 45 proc. respondentų teigia neturintys jokios darbo patirties.
- Jauni suaugusieji, kurie dar mokosi mokykloje, ir tie, kurie baigė mokslus ir gyvena savarankiškai, sudaro 54,5 % visų apklaustųjų, o 18,2 % jų tebegyvena studentų būstuose.
- Darbo rinkoje su diskriminacija susidūrė 36,4 % iš jų. Dauguma šių išankstinių nusistatymų formų yra susijusios su jų amžiumi.
- 90 % respondentų teigė išmanantys pardavimų sritį. Priešingai, šis skaičius gerokai sumažėja kalbant apie pirminę ir finansinę apskaitą, kur daugiau nei 63 % respondentų teigia neturintys išsamių žinių.
- Tik 45 % žmonių geba pradėti verslą arba įkurti naują įmonę, o tai rodo, kad dar yra daug erdvės ieškojimams.
- 46 % respondentų teigė turintys patirties dominančioje srityje - mokamo darbo, savanorystės, dalyvavimo renginiuose ir kontaktų užmezgimo veikloje arba ir vieno, ir kito.
- 91 % jaunų respondentų prisipažino, kad nenorėtų gauti pagalbos iš vyriausybės.
- Pagrindinės jų domėjimosi sritys yra prekės ženklo kūrimas ir rinkodara. Kitų interesai labai įvairūs.



Norėdami susipažinti su  
visu tyrimu, nuskaitykite  
QR kodą,

Scan me





***Jaunimo  
darbuotojų  
apklausos  
santrauka***





Respondentų  
skaičius

36

Rumunija



58% moterų



42% vyrų

Paskirstyma  
s pagal lytį



Paskirstymas  
pagal vietovę

12% kaimo  
vietovė

88% miesto  
vietovė

18-20 amžiaus =  
19%



21-24 amžiaus =  
23%

Paskirsty  
mas pagal

>30 amžiaus =  
amžių

58%

# IŠVADOS



Apibendrinant galima daryti išvadą, kad tarp apklaustų su jaunimu dirbančių asmenų, tarp kurių vyrauja miesto srities specialistai, labai gerai pasirengę, apmokyti ir turintys patirties savo darbo srityje, pastebimas didesnis susidomėjimas verslumu. Jie yra vyresni nei 30 metų, dirba nevyriausybiname sektoriuje, dirba su mažiau galimybių turinčiais jaunais žmonėmis, daugiausia per mentorystę ir konsultavimą, siekdami apmokyti jaunus žmones savo projektuose bendruomenėse, kuriose jie veikia.



Dauguma su jaunimu dirbančių specialistų apmoko jaunuolius, kurie yra nepalankioje geografinėje padėtyje ir turi mažiau prieinamų galimybių bei informacijos, taip pat nedirbančius, nesimokančius ir mokymuose nedalyvaujančius jaunuolius, kuriems reikalingi ryšiai. Šių jaunuolių profilį gana didele dalimi apibrėžia tie, kurie dėl įvairių priežasčių neturi finansinio stabilumo, ir tik po to tie, kurie susiduria su įvairiomis sveikatos problemomis (fizinėmis, psichinėmis ar įvairiomis priklausomybėmis).



Daugumos darbuotojų nuomone, mokant minėtus jaunuolius dažniausiai taikomi darbo metodai - verslumo dirbtuvės, taip pat teatras ir improvizacija, po jų seka pažintiniai vizitai, mokomieji filmai, viktorinos, viešosios kavinės ir kiti socialiniai-edukaciniai užsiėmimai.





Respondentų  
skaičius

33

Lietuva



25 moterys



8 vyrai

Paskirstyma  
s pagal lytį



Paskirstymas  
pagal vietovę

15% kaimo  
vietovė

85% miesto  
vietovė

18-20 amžiaus = 13

21-24 amžiaus = 13

>30 amžiaus = 7



Paskirsty  
mas pagal  
amžių

# IŠVADOS

- Bendras respondentų skaičius: 33
- 85 % respondentų gyvena miestuose.
- 76 % respondentų buvo moterys.
- 21-24 metų amžiaus grupė.
- Darbo patirties rezultatai labai skiriasi.
- Tarp respondentų yra aukštas išsilavinimo lygis.
- 73,3 % respondentų dirba nevyriausybinėse organizacijose.
- Dažniausiai nurodoma mentorystės patirtis.
- Seminarai yra pagrindinė neformaliojo švietimo forma.
- Maža dalis respondentų turi su verslumu susijusių įgūdžių.





Respondentų  
skaičius

32

Kroatija



81% moterų



19% vyrų

Paskirstymas  
pagal lytį



28% kaimo  
vietovė

Paskirstymas  
pagal vietovę

72% miesto  
vietovė

18-20 amžiaus = 46%

21-24 amžiaus = 21%

25-30 amžiaus = 21%

>30 amžiaus = 12%



Paskirsty  
mas pagal  
amžių

# IŠVADOS

- Didžiąją grupės dalį sudaro 18-20 metų amžiaus moterys, gyvenančios mieste, turinčios magistro laipsnį.
- Jos turi daugiau nei 5 metų darbo patirtį.
- Dauguma dalyvių nedirba nevyriausybinėje ar valstybinėje įstaigoje.
- Dauguma grupės dalyvių turi išsilavinimo kliūčių ir gyvena mažoje saloje.
- Dauguma dalyvių užsiima seminarais, dalyvauja atviroje erdvėje ir fotografijų balsu veikloje.
- Jie moko kitus žmones daugiausia vadybos - komandinio darbo, prekės ženklo kūrimo ir rinkodaros, idėjos kūrimo ir testavimo, verslumo ir produkto plėtros.
- Kompetencijos, kurios daugumą dalyvių apibūdina kaip jaunimo darbuotojus, yra asertyvaus ir nesmurtinio bendravimo įgūdžiai.
- Dauguma grupės narių domisi galimybe dalyvauti mobilumo programose kitoje šalyje, kad galėtų tobulinti savo darbo įgūdžius ir keistis gerosios praktikos įgūdžiais.
- Mūsų dalyviams įdomiausios temos: idėjos kūrimas ir išbandymas, prekės ženklo kūrimas ir rinkodara bei verslumas.





Respondentų  
skaičius

109

Turkija



55% moterų

45% vyrų



Paskirstymas  
pagal lytį



8% kaimo  
vietovė

Paskirstymas  
pagal vietovę

92% miesto  
vietovė

18-20 amžiaus = 15%

21-24 amžiaus = 50%

25-30 amžiaus = 25%

>30 amžiaus = 10%



Paskirsty  
mas pagal  
amžių



# IŠVADOS

- Apibendrinant galima daryti išvadą, kad verslumu labiau domisi tie, kurie dirba nevyriausybiniam sektoriuje ir dirba su ribotomis galimybėmis turinčiais jaunuoliais. Pirmiausia, mentorystės ir instruktažą jie apmoko jaunus žmones projektuose bendruomenėse, kuriose vykdo veiklą.
- Šių su jaunimu dirbančių asmenų didžioji dalis patirties yra iš miesto, jie yra labai gerai parengti, išsilavinę ir patyrę savo darbo srityje.
- Dauguma su jaunimu dirbančių darbuotojų dirba su jaunimo amžiaus grupe, kuriai reikalingi ryšiai iš kelių perspektyvų, taip pat su jaunais žmonėmis, kurie yra nepalankioje geografinėje padėtyje ir turi ribotas galimybes naudotis galimybėmis ir informacija.
- Šiems jauniems asmenims dėl įvairių priežasčių būdingas gana aukštas finansinio nestabilumo lygis, vėliau jie susiduria su įvairiomis sveikatos problemomis.
- Daugumai darbuotojų minėtiems jaunuoliams dažniausiai taikomi verslumo seminarai, po jų seka įvairūs mokymai ir kiti socialinio švietimo metodai.



Norėdami susipažinti su  
visu tyrimu, nuskaitykite  
QR kodą

Scan me



**INOVATYVŪS  
METODAI,  
NAUDOJAMI KAIP  
ĮRANKIAI, DIRBANT  
SU JAUNIMU**

**&**

**SOCIALINIO  
VERSLUMO  
KOMPETENCIJŲ  
UGDYMAS**



# MIŠRIEJI METODAI 4 EUROPOS ŠALIMS.

## SOCIALINIŲ BENDRUOMENĖS

## VERSLININKŲ

Atlikę jaunimo ir su jaunimu dirbančių asmenų tyrimą 4 skirtingose ES šalyse, nustatėme šiuos faktus:

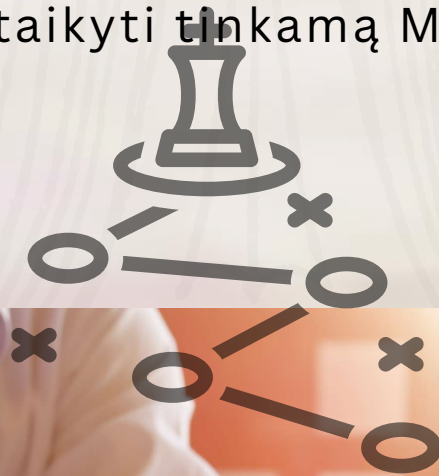
Kiekviena šalis, regionas, bendruomenė ir žmonių grupė turi tiek daug ypatumų, todėl visame pasaulyje yra tokia didelė verslininkams skirtų metodų ir priemonių įvairovė. Tačiau tuo pat metu trūksta suderinamumo ieškant tinkamų verslininkų arba ieškant tinkamos galimybės, kuri tiktų naujam verslininkui ir jo idėjai, produktui ar paslaugai. Visa tai vertinant iš socialinės perspektyvos, skirta tam, kad jaunimas būtų kompetentingesnis, bendruomenės stipresnės, o vystymosi procesai labiau orientuoti ir vystomi.





# MIŠRIEJI METODAI 4 EUROPOS ŠALIMS. SOCIALINIŲ VERSLININKŲ BENDRUOMENĖS

**Ypatumai:** Esamos verslininkams ir verslui skirtos priemonės gali būti pritaikytos socialinei sričiai, pasitelkiant žaidimo, koučingo, mentorystės, improvizacijos ir apmąstymų procesus, pridedant kūrybišką APŽVALGĄ, pritaikant jaunimui ir su jaunimu dirbantiems asmenims įvairiose bendruomenėse, pritaikant tikslinėms grupėms ir idėjų/paslaugų/produktų specifikacijoms, kad būtų galima pritaikyti tinkamą METODŲ srautą.





**Įrankiai**

**360° perspektyvos  
socialiniam  
verslui**



## **Tools for the Topics**

**Socialinė sritis / verslumas**

**Idėjos kūrimas / išbandymas**

**Produkto, paslaugų ir klientų  
plėtra**

**Prekės ženklų kūrimas ir  
rinkodara bei pardavimai**

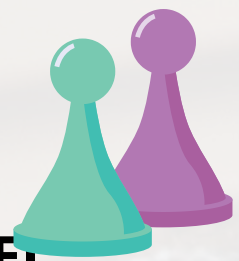
**Apskaita**

**Išteklų valdymas - komandinis  
darbas**

**Investicijos ir dotacijos**

**Įmonės tipas**

## Metodas Nr. 1. 360° PERSPEKTYVOS SOCIALINEI ĮMONEI



### Mokomasis stalo žaidimas apie verslumą

Šiuo metodu skatinama palengvinti savęs pažinimo procesą, padėti dalyviams atsakyti į kuo daugiau klausimų apie savo projekto idėją ar verslo planą, spaudžiant laikui, bendraujant su kitais žmonėmis, taip pat stengiantis apibendrinti savo idėją ar planą, kuriuos kiti panaudos jūsų idėjai apibrėžti (Pavyzdys: 2 kiti populiarūs stalo žaidimai: DIXIT ir ACTIVITY verslininkams). Naudojant TABU arba GUESSING metodus, šį žaidimą galima pajvairinti humoru ir linksmybėmis, tačiau jis taip pat ugdys gebėjimus, nes skatins mąstyti įvairiais aspektais ir ieškoti sprendimų kiekviename žingsnyje.





# M#1.Stalo žaidimas

## 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS



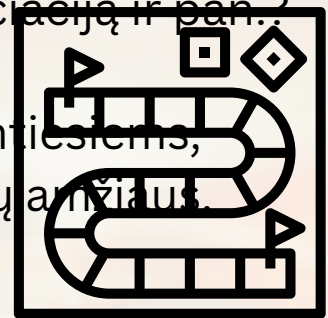
### Tema: Mokomasis stalo žaidimas apie verslumą



Vidutinis lygis, taip pat gali būti žaidžiamas su aukštesniu lygiu, kad galėtumėte patikrinti savo verslo planą keliaudami. Ar reikalingas supratimas apie verslumo procesą arba smalsumas atidarant įmonę, socialinę organizaciją, asociaciją ir pan.?



Naujiems verslininkams, pradedantiems, projektų iniciatoriams, 18-40 metų amžiaus.



Rekomenduojama 4 - 6 asmenims (grupės gali būti lanksčios)



1 - 2 val. (vedėjas gali skirti skirtingą laiką, atsižvelgdamas į dalyvių skaičių, supratimo lygį ir pan.).

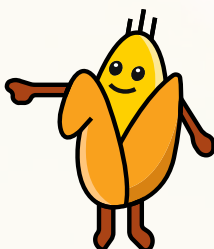
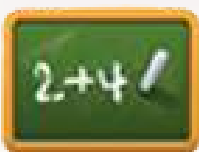
Laikas gali būti pridedamas, jei tai yra veiksminga, didinant idėjų kiekį ir keičiant dėmesio centrą: smegenų šturmo idėjos, kurias vėliau bus galima nagrinėti mentorystės procese.

# M#1. Stalo žaidimas 360' POŽIŪRIS Į SOCIALINĘ ĮMONĘ



## Edukacinis stalo žaidimas apie verslumą

Kiekviena šalis, regionas, bendruomenė ir žmonių grupė turi tiek daug ypatumų, todėl visame pasaulyje yra tokia didelė verslininkams skirtų metodų ir priemonių įvairovė. Tačiau tuo pat metu trūksta suderinamumo ieškant tinkamų verslininkų arba ieškant tinkamos galimybės, kuri tiktų naujam verslininkui ir jo idėjai, produktui ar paslaugai. Visa tai vertinant iš socialinės perspektyvos, skirta tam, kad jaunimas būtų kompetentingesnis, bendruomenės stipresnės, o vystymosi procesai labiau orientuoti ir vystomi.



Ypatumai: Esamos verslininkams ir verslui skirtos priemonės gali būti pritaikytos socialinei sričiai, pasitelkiant žaidimo, koučingo, mentorystės, improvizacijos ir apmąstymų procesus, pridėdant kūrybišką APŽVALGĄ, pritaikant jaunimui ir su jaunimu dirbantiems asmenims įvairiose bendruomenėse, pritaikant tikslinėms grupėms ir idėjų/paslaugų/produktų specifikacijoms, kad būtų galima pritaikyti tinkamą METODŲ srautą.





# M#1. Stalo žaidimas

## 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS



**Tikslai:** siūlyti pagalbą kuriant verslo planą, išbandant ir susipažįstant su įvairiomis priemonėmis ir metodais, taikomais siekiant palengvinti tapimo verslininku procesą. Pažvelgti į savo verslo planą iš 360`.



### Kompetencijos:

**Kūrybiškumas**

**Vizija**

**Motivacija**

**Savęs pažinimas**

**Iniciatyva**

**Planavimas ir valdymas**

**Mokymasis iš patirties**

**Dviprasmiškumo, neapibrėžtumo ir rizikos**

**įveikimas**

**Teikti konstruktyvų grįžtamąjį ryšį**



**ENTRECOMP:** Europos verslumo kompetencijų sistema - Europos lygmeniu pripažįstamos verslumo kompetencijos.

**<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en>**



### **Reikalinga medžiaga:**

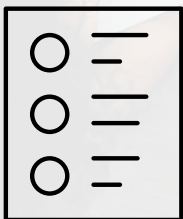
1 popieriaus lapas, piešimo priemonės, A6 kartonas, A7 kortelės, pėstininkai

# M#1. Stalo žaidimas

## 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS



**Apibendrinimas ir vertinimas:** šį metodą rekomenduojama taikyti tik palengvintai, kad dalyviai galėtų atsakyti į kuo daugiau klausimų, spaudžiami laiko, taip pat naudodami kai kuriuos raktinius žodžius (kaip BG DIXIT & ACTIVITY). Naudojant TABU arba GESINIMO metodus, šį žaidimą galima pagyvinti humoru ir linksmybėmis, tačiau jis taip pat padės ugdyti gebėjimus, nes skatins mąstyti įvairiais aspektais ir ieškoti sprendimų kiekviename žingsnyje.



**Prieš žaidimą, jo metu ir po jo:**

- Kokia tema?
- Ko mokomasi šia tema?
- Kas buvo nauja?
- Kas buvo paprasta?
- Kas buvo painu?
- Ką reikėtų daryti atsižvelgiant į tai, ką sužinojau?





# M#1. Stalo žaidimas 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS

**Patarimai:** skatinkite dalyvius pagalvoti apie paprastą idėją, kurią jie norėtų paversti realybe, arba apie verslą, kurį norėtų įgyvendinti, ir galvoti apie tai iš 360 skirtingų pusių. Turėti bent 1 kryptį ir aiškintis pakeliui, atrandant ir užpildant PUZZLE IDEA šio žaidimo metu, atsakant į įvairius klausimus, kad geriau suprasti, ar idėja yra gera, ar ne, ar ji patinka, ar ne, ar ji yra reali, ar liks iliuzija, ir pakeisti ją realesne.

Skatinkite juos pradžioje parašyti savo svajonę, idėją, projektą, verslo planą, o tada surasti įvairias jų dalis ir kurti toliau.



**Instrukcija:** ŽAIDIMO LENTELE - tai lenktynės, kurias reikia pasiekti važiuojant į šias vietas (žingsnis po žingsnio):

- 
1. VAIDMENS PASIRINKIMAS
  2. ŽEMĖLAPIO SUKŪRIMAS
  3. INFORMAVIMAS - IŠTEKLIAI
  4. PATIKROS TAŠKAS
  5. REFLEKSIJA
  6. KOUČINGAS
  7. SKAITMENINĖ BENDRUOMENĖ
  8. GRĮŽTAMASIS RYŠYS
  9. LAIMĖJIMAS



**Instrukcijos: ŽAIDIMO LENTELE ATRODO TAIP -> lenktynės, kurias reikia užbaigti atliekant šiuos veiksmus:**

- ±Pasirinkite savo pėstininką: Motyvatorius, Lyderis, Aistros medžiotojas, Vizijos kūrėjas
- ±1.Sukurkite žemėlapij - minčiu lietaus procesas: klausimai ir idėjos vaizdavimas minčių žemėlapyje
- ±2.INFORMACINĖS KORTELĖS - geroji praktika
- ±3.Patikrinimo taškas - ar jūsų idėja yra TVARI atsižvelgiant į tvaraus vystymosi tikslų ratą
- ±4.REFLEKSIŅĖS KORTELĖS - PAGRINDINIS KVIZAS: kas, ką, kada, kaip, kodėl?
- ±5.BŪKITE TRENERIU - duokite ir gaukite rekomendacijas - bendraudami su kitais žaidėjais ir keisdamiesi, jūs patariate vieni kitiems dėl savo idėjų, keičiatės OBJEKTYVIOMIS perspektyvomis
- ±6. SKAITMENINĖ BENDRUOMENĖ
- ±ELEVATORINIS PITCHAS -> rykliui - kaip gauti grįžtamąjį ryšį - suteikti konstruktyvų grįžtamąjį ryšį - paskelbti jį
  - ±Slapti balsai ir laimėjimo sąlygos!



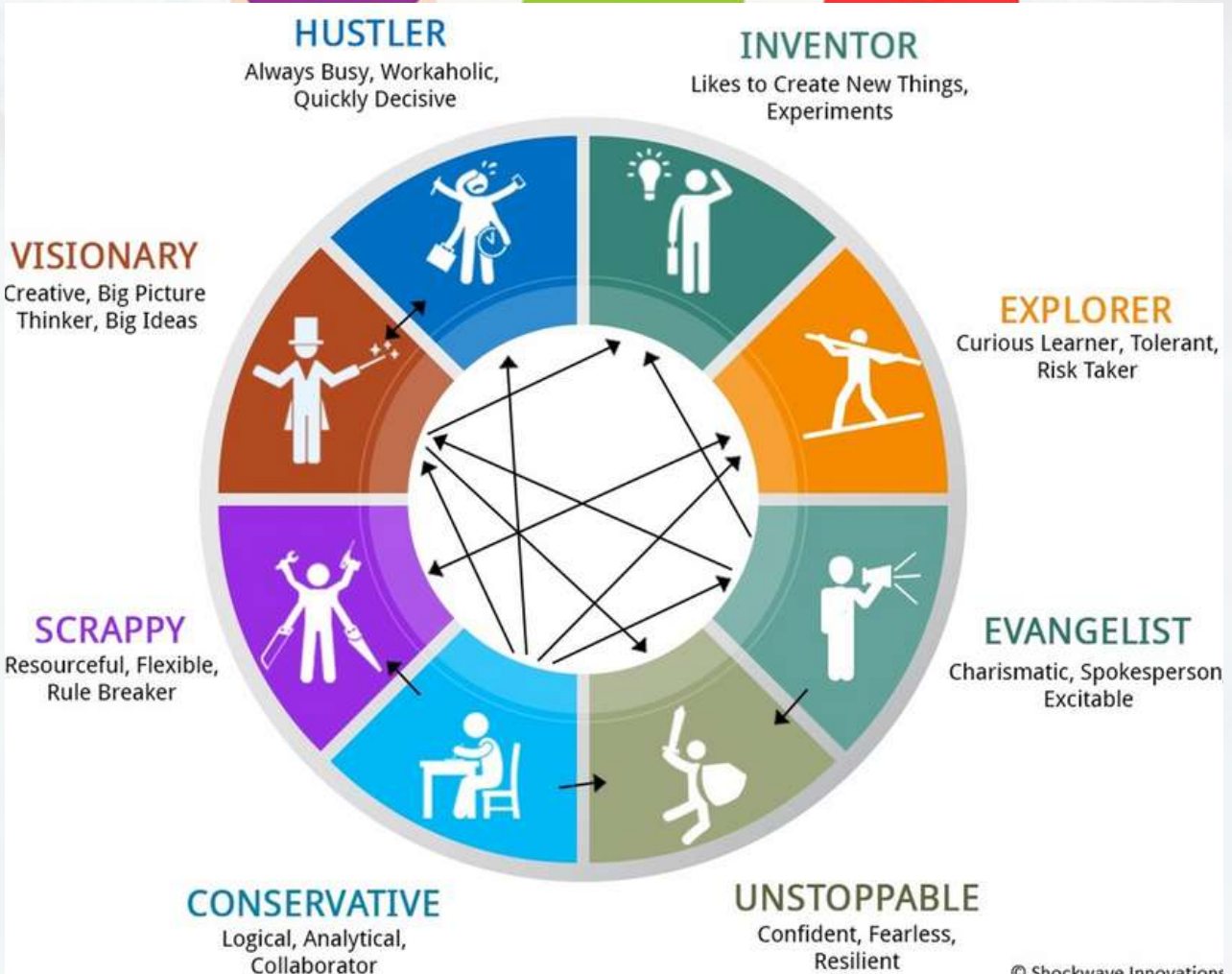
# M#1. Stalo žaidimas

## 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS



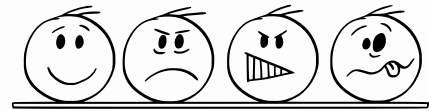
**Pasirinkite savo rolę.**

Kurią vietą komandoje užimate jūs? Ar esate motyvatorius, ar lyderis, aistringasis, kūrybingasis, ar vairuotojas?

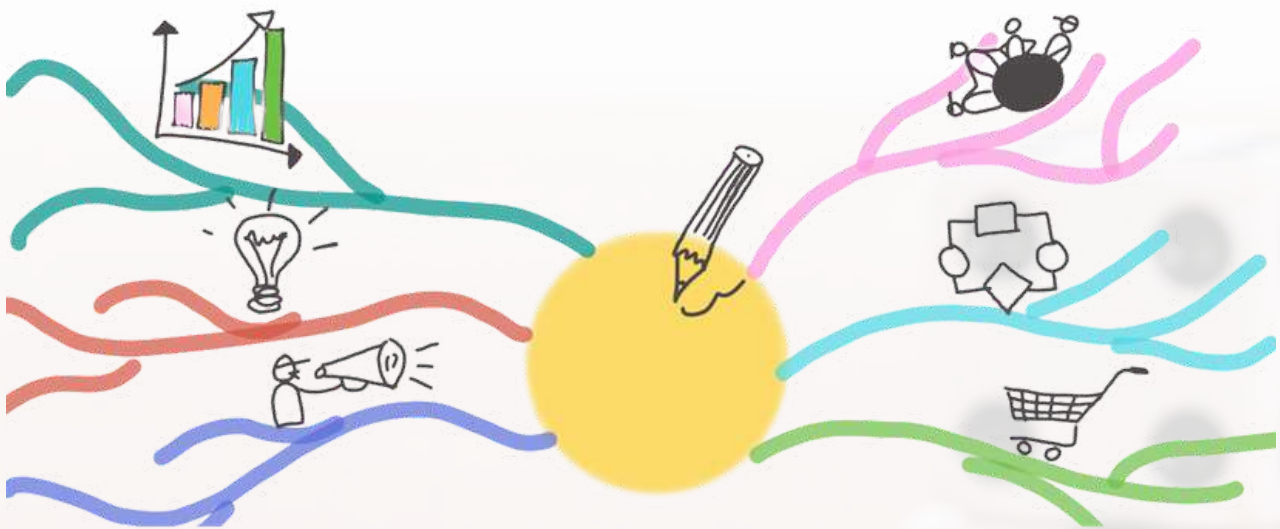


# M#1. Stalo žaidimas

## 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS



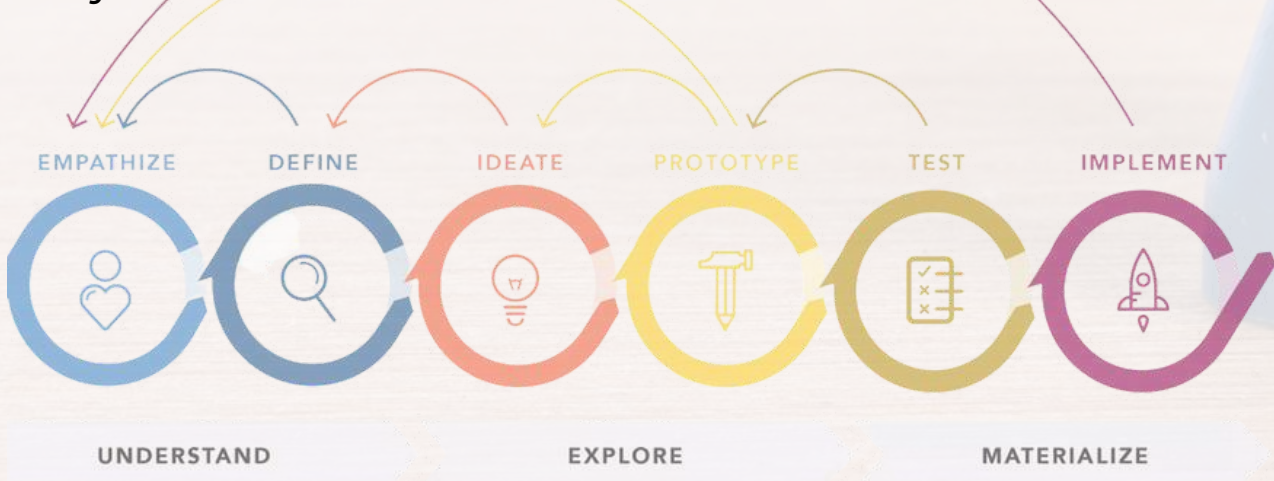
**Minčių žemėlapių sudarymas** - naudodami šį metodą pradėkite verslo plano minčių lietu: komanda, strategija, produktas / paslauga, pelnas, idėja, rinkodara:



**Minčių lietus dėl socialinio verslo idėjos:**

Kokie yra geriausi šios idėjos / projekto rezultatai?

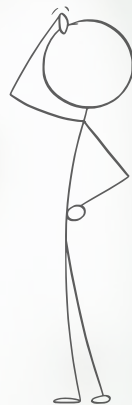
SUVOKTI (procesas) -> PAŽINTI (žaidimas ir minčių lietus) -> MATERIALIZUOTI (gilintis ir vizualizuoti nuolat, kol tai taps realybe)





# M#1. Stalo žaidimas

## 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS



Informacija ir ištekliai (pasirinkite 1 iš šių 6 kortelių, mesdami kauliuką arba tiesiog pasakydami skaičių nuo 1 iki 6, pagal kortelių eiliškumą, ir liepkite kitiems atspėti raktinius žodžius):

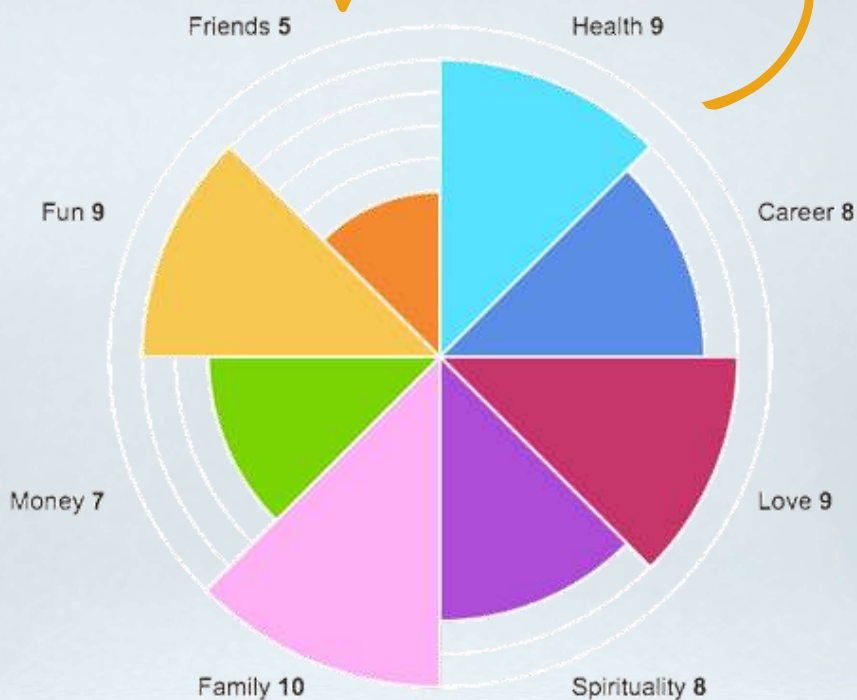
<p><b>1</b></p> <p><b>Ecopreneurship</b></p> <p>Entrepreneurship where the focus of the business is to operate sustainably or to help the environment. Known as environmental entrepreneurship and green entrepreneurship.</p>	<p><b>2</b></p> <p><b>Start-up</b></p> <p>A startup is a company that's in the initial stages of business.</p>	<p><b>3</b></p> <p><b>Ecosystem</b></p> <p>A group of people, startups, and related organizations that work as a system to create and scale new startups.</p>
<p><b>4</b></p> <p><b>Entrepreneur</b></p> <p>A person who organizes, operates, and assumes the risk for a business venture.</p>	<p><b>5</b></p> <p><b>Pitch</b></p> <p>To propose a business idea, usually with the goal of obtaining a contract or funding</p>	<p><b>6</b></p> <p><b>Business Angel</b></p> <p>An independent individual who provides capital for the development of a business</p>



THE GLOBAL GOALS

# M#1. Stalo žaidimas 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS

**Patikros taškas:** pasidarykite savo gyvenimo ratą asmeniniu lygmeniu, tada profesiniu lygmeniu, turėdami bendrą vaizdą.





# M#1. Stalo žaidimas 360' SOCIALINĖS ĮMONĖS PERSPEKTYVOS



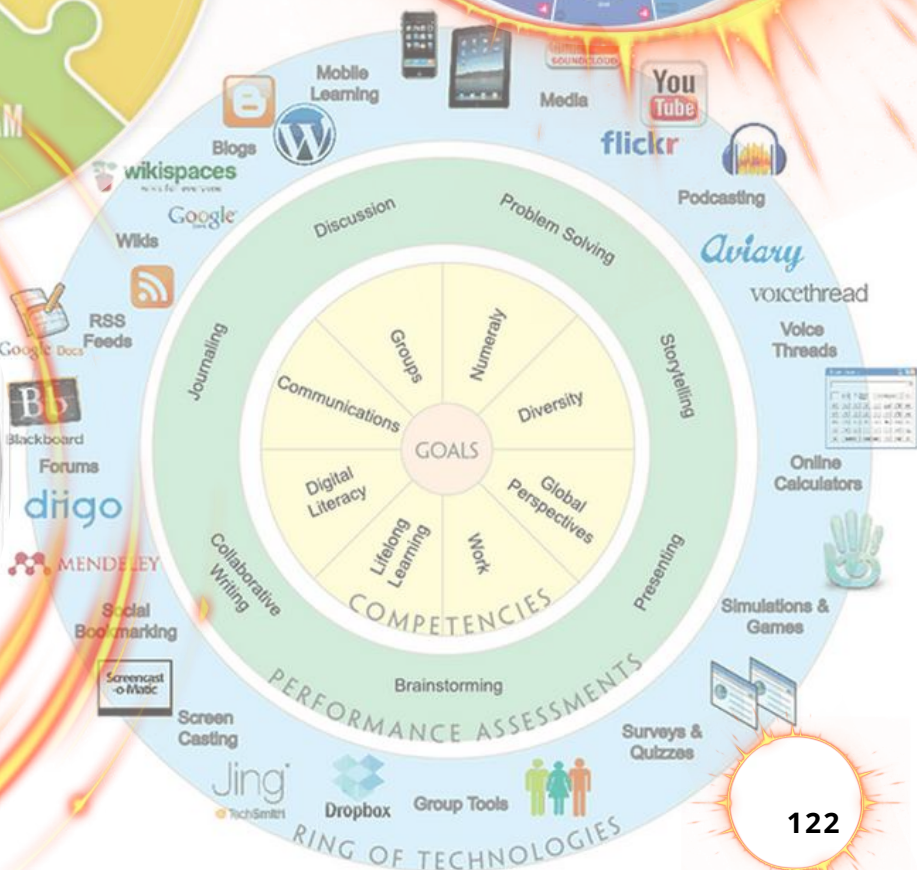
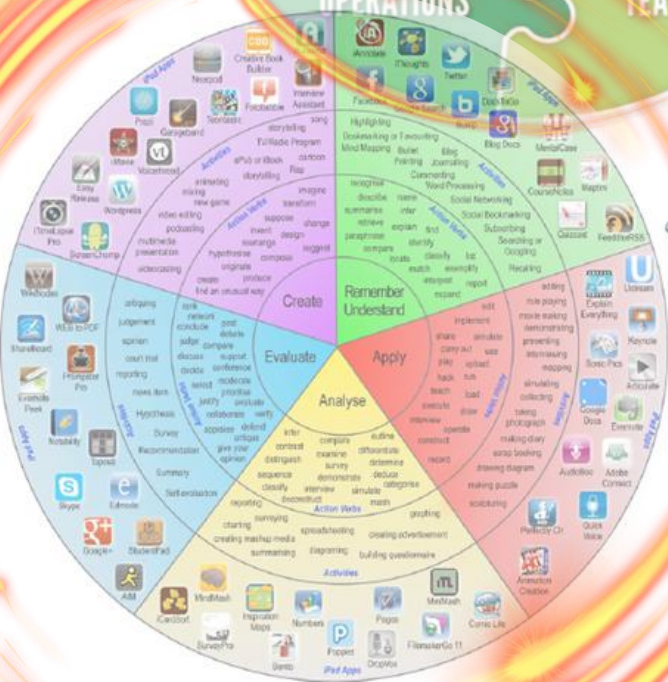
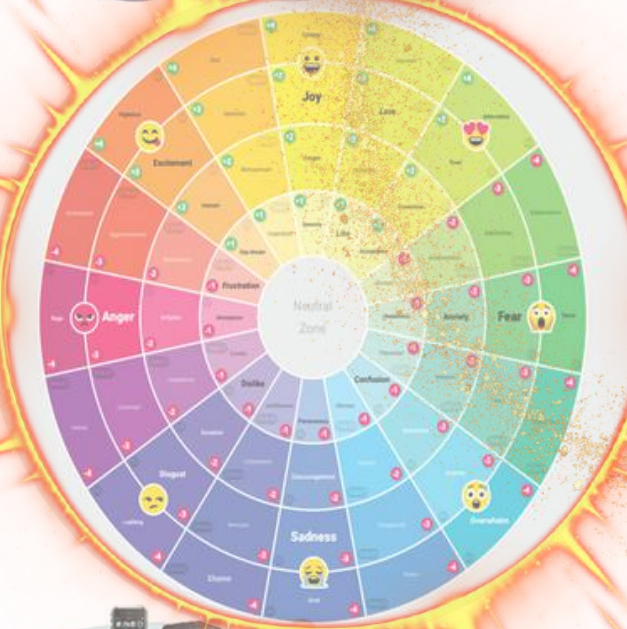
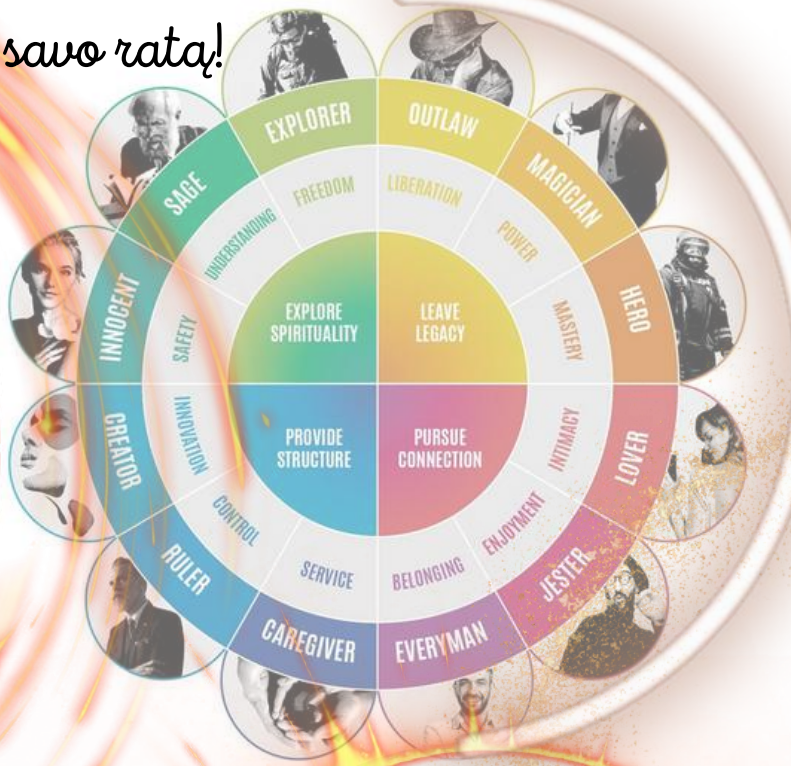
## Patikros taškas:

Tvaraus vystymosi tikslai - rato modelis, skatinantis tvarias verslo idėjas





Sukurkrite savo rata!



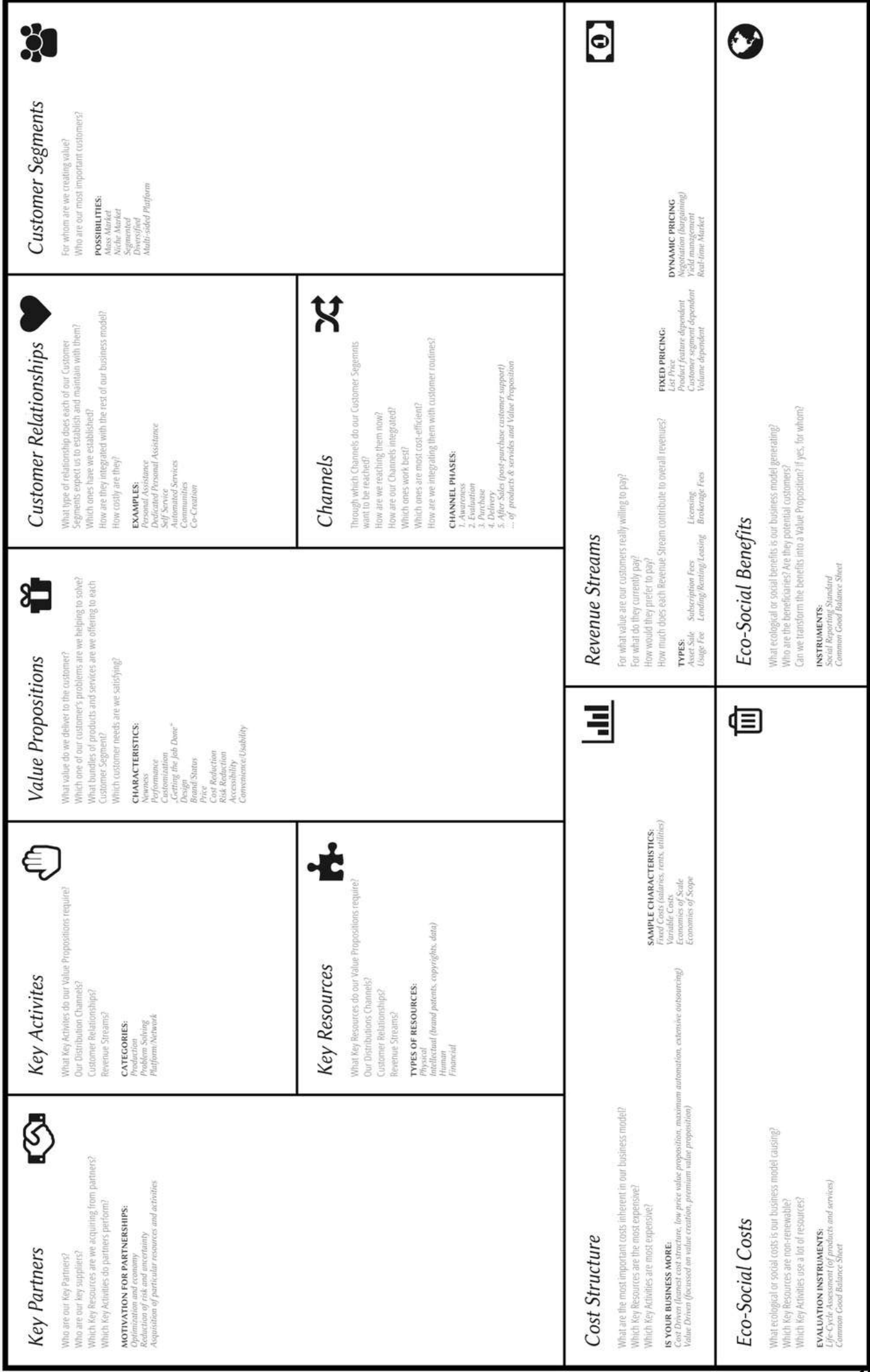


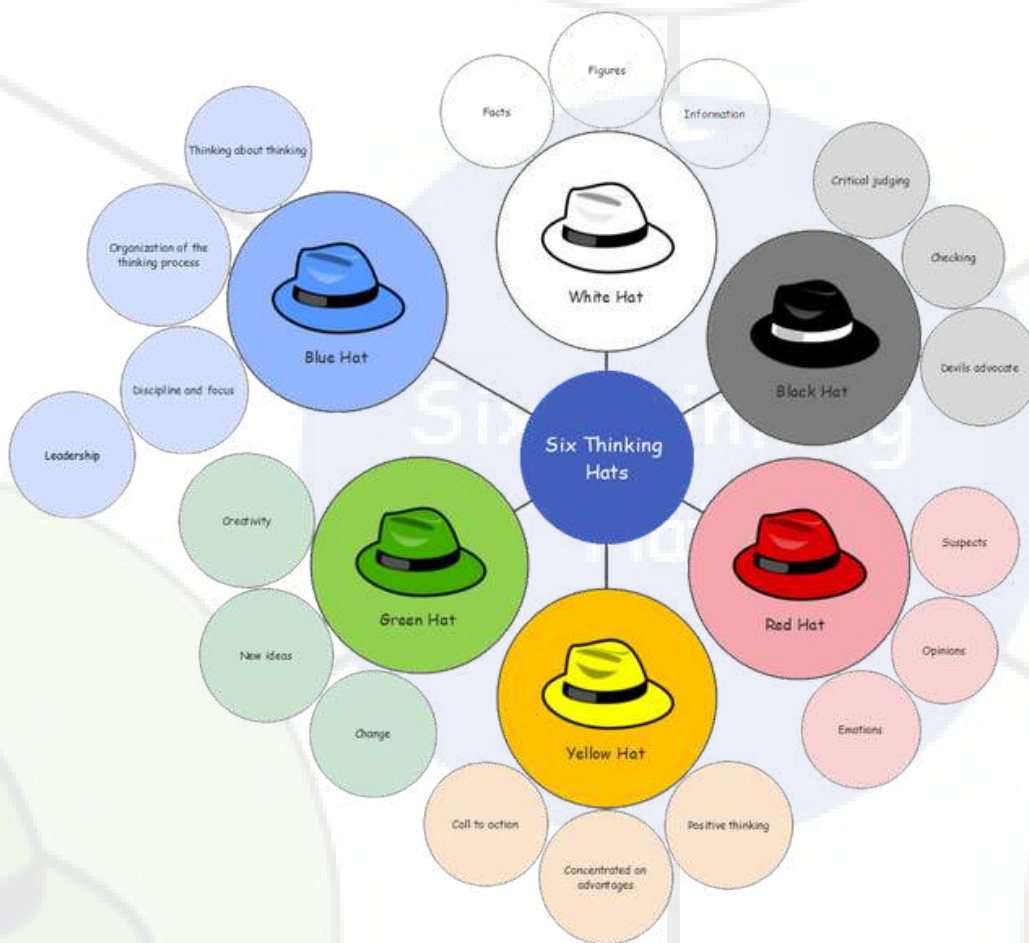
# The Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:  
Version:





**SUDARYKITE** baigiamąjį savo verslo plano ar projekto idėjos galvosūkjį: (už kiekvieną užpildytą sritį gausite po 2 balus - vertinsite patys).

Pateikite kiekvieno plano, rato bei proceso, kuriuos atradote per šį žaidimą, procentus ir apskaičiuokite bendrą procentų sumą galutinei PUZZLE.

Skaitmeninių kompetencijų ugdymui naudokite ir skaitmenines priemones

**Verslininkų KOMPETENCIJOS (PAŽYMĖKITE, KOKIŲ KOMPETENCIJŲ IŠMOKOTE ARBA GALITE IŠMOKTI)**

Apskaičiuokite savo procentinę dalį + paslėptas balsavimo procesas + grįžtamasis ryšys (sandwich feedback)



## Metodas Nr. 2. KOUČINGO KORTELĖS 360° SOCIALINIO VERSLO PERSPEKTYVOS



Veiklos tipas: kortų žaidimas

Šalis: Rumunija

Dizaineriai: Diana Vestineanu



Tematika: koučingas, verslumas, socialinė sritis, sąmoningumas, idėjų kūrimas

Sudėtingumas: Lygis: 2 / vidutinis



Tikslinė grupė: 16+

Asmenų skaičius: minimalus dalyvių skaičius - 2



Užsiėmimo trukmė: 15-30 min.

Tikslai: padidinti supratimą apie verslumą, užduodant klausimus 360° kampu.



Reikalingos medžiagos: kortelės, pasirinktinai popierius ir pieštukas.



## Metodas Nr. 3.

# KOUČINGO KORTELĖS 360° SOCIALINIO VERSLO PERSPEKTYVOS

Mokymo žaidimas - gali būti naudojamas įvairiais būdais:

Tai gali būti:

1. GREITASIS PASIMATYMAS - suskirstykite žmones po 2, vienas iš jų paima kortelę iš kaladės ir užduoda klausimą priešais esančiam asmeniui, o po 1 min. apsikeičia vaidmenimis ir vienas yra pasakotojas / kalbėtojas, o kitas - aktyvus klausytojas.

2. BŪKITE MOKYTOJU - duokite ir gaukite rekomendacijas - bendraudami su kitais žaidėjais ir keisdamiesi idėjomis, dalindamiesi savo sumanymais vieni su kitais, keisdamiesi OBJEKTYVIAIS požiūriais.

3. PASAKOJIMAS - pasirinkite kortelę, tada pasirinkite asmenį iš grupės, kuris, jei įmanoma, per maždaug 1 min. atsakys į klausimą, tačiau šį kartą tai nėra varžybos, tai keitimasis perspektyvomis ir informacija apie bendrą temą turint skirtingų patirčių ir požiūrių.

Kompetencijos:

Kūrybiškumas, vizija, motyvacija

Savęs pažinimas, iniciatyvos rodymas

Dviprasmiškumo, neapibrėžtumo ir rizikos įveikimas

Konstruktivaus grįžtamojo ryšio teikimas

Aktyvus klausymasis

Istorijų pasakojimo ir (arba) bendravimo įgūdžiai



## Metodas Nr. 2.

# KOUČINGO KORTELĖS 360° SOCIALINIO VERSLŲ PERSPEKTYVOS

**KODĖL JAUNI ŽMONĖS NORI PRADĖTI VERSLĄ DAR NETURĖDAMI JOKIOS PATIRTIES?**

**KODĖL ŽMONĖS PAPERASTAI PRADEDA PLANUOTI? ARBA KAIP, JŪSŲ MANYMU, JIE PRADEDA VERSLĄ?**

**KODĖL ŽMONĖS VYKSTA DIRBTI Į KITAS ŠALIS? (KOKIA SITUACIJA JŪSŲ ŠALYJE?)**

**KODĖL ŽMONĖS PERSIKELIA DIRBTI IŠ SAVO GIMTOSIOS VIETOS?**

**KOKIE VEIKSNIAI SKATINA ŽMONES IŠVYKTI IŠ SAVO ŠALIES IR PRADĖTI VERSLĄ?**

**KURIOS ŠALYS SĖKMINGIAUSIAI VYKDO VERSLUMO VEIKLĄ?**

**KOKIOS ŠALYS PRIIMA DAUGIAUSIAI VERSLININKŲ?**

**KOKIOS ŠALYS PRIIMA MAŽIAUSIAI VERSLININKŲ?**

**KAIP ŠALYS NUSPRENDŽIA, KIEK ŽMONIŲ IŠ JŲ ŠALIES TURĖTŲ TURĖTI GALIMYBĘ ATIDARYTI SAVO VERSLĄ, O KOKIA JŲ DALIS SKATINAMA DIRBTI KITIEMS, VALSTYBINĖMS AR DIDŽIOSIOMS BENDROVĖMS?**

**AR DAUG ŽMONIŲ IŠ JŪSŲ ŠALIES DIRBA LAISVAI SAMDOMAIS DARBUOTOJAIS ARBA YRA VERSLININKAI?**

**KAS YRA JŪSŲ SOCIALINIS VERSLAS?**

**IŠ JŪSŲ PERSPEKTYVOS... KURIOJE PASAULIO ŠALYJE SAUGIAUSIA GYVENTI?**

**JEI SUTIKTUMĖTE ŽMOGŲ, KURIS ŽINO VISUS ATSAKYMUS APIE VERSLININKUS, KOKIŲ KLAUSIMŲ JAM UŽDUOTUMĖTE?**

**KOKIE 3 VEIKSNIAI SKATINA ŽMONES PALIKTI SAVO ŠALĮ?**

**KOKIE YRA TRYS NESĖKMINGŲ IDĖJŲ / PROJEKTŲ / ĮMONIŲ TRAUKOS VEIKSNIAI?**

**KAS JUMS YRA PINIGAI? O BENDRUOMENĖ ? KAIP TAI GALI BŪTI SUDERINAMA?**

**KOKIE YRA VERSLUMO PRIVALUMAI IR TRŪKUMAI?**

**KODĖL TIEK DAUG VERSLININKŲ IŠVYKSTA Į AMERIKA?**

**KAS YRA VERSLUMAS IR KODĖL JIS SVARBUS?**

**KĄ DARYTUMĖTE, JEI ŠALYJE, KURIOJE GYVENATE, GALIOJA LABAI GRIEŽTOS VEIKLOS TAISYKLĖS IR (ARBA) PAPROČIAI (PVZ., MOKAMI PER DIDELI MOKESČIAI IR PAN.) VERSLUI?**

**KĄ NORĖTUMĖTE SUŽINOTI APIE SAVO PROJEKTO ATEITĮ?**

**KOKIOS STIPRYBĖS GALI BŪTI PLĖTOJAMOS JŪSŲ ŠALYJE LABIAU NEI KITOSE?**

**KOKĮ SPONTANIŠKĄ SPRENDIMĄ DĖL KELIONĖS ESATE PRIĖMĘ?**

**PASIDALYKITE VIENU ATVEJU, KAI PAŽEIDĖTE TAISYKLES!**

## Metodas Nr. 2.

# KOUČINGO KORTELĖS 360° SOCIALINIO VERSLO PERSPEKTYVOS

KĄ DARYTUMĖTE,  
JEI ŠALYJE,  
KURIOJE  
GYVENATE, LABAI  
RIBOJAMA LAISVĖ?

KĄ DARYTUMĖTE,  
JEI GYVENTUMĖTE  
ŠALYJE, KURIOJE  
YRA DAUGIAU  
ĮSIPAREIGOJIMŲ  
NEI  
REKOMENDACIJŲ?

KOKIĄ GALIMYBĘ  
NORĖTUMĖTE GAUTI  
SAVO ŠALYJE, KAD  
BŪTUMĖTE  
PATENKINTAS SAVO  
BŪSIMA KARJERA?

KO REIKĖTŲ, KAD  
JŪSŲ ŠALYJE  
BŪTUMĖTE  
LAIMINGAS  
ŽMOGUS?

UŽ KĄ ESATE  
DĖKINGI SAVO  
ŠALIAI? O SAVO  
TĖVAMS?

KOKIOJE ŠALYJE  
NORĖTUMĖTE  
GYVENTI?  
KODĖL?

KĄ JUMS  
LABIAUSIAI  
PATIKO ŽAISTI  
PRIEŠ PRADEDANT  
LANKYTI  
MOKYKLĄ, PRIEŠ  
SUEINANT 6-7  
METAMS?

KOKIE ŽMONĖS  
JŪSŲ ŠALYJE YRA  
SVARBIAUSI? O  
KOKIE IŠ KITOS  
ŠALIES?

KO REIKIA, KAD  
PAKEISTUMĖTE  
SAVO GYVENIMĄ  
Į GERĄJĄ PUSĘ?

PASIDALYKITE  
VIENU ATVEJU, KAI  
SAVO DARBU /  
DARBE /  
PASLAUGOMIS KĄ  
NORS  
NUDŽIUGINOTE?

KAS JUMS KELIA  
ŠYPSENĄ, KAI  
PAGALVOJATE  
APIE  
VERSLININKUS?

SU KUO  
NORĖTUMĖTE  
SUSITIKTI  
PASIKALBĖTI? IŠ  
VISŲ VERSLININKŲ,  
KURIUOS  
PAŽIŪSTATE? KODĖL?

KAS TURĖTŲ NUTIKTI  
JŪSŲ APLINKOJE,  
KAD JAUSTUMĖTĖS  
PATENKINTI SAVO  
GYVENIMU?

KĄ  
DARYTUMĖTE,  
JEI BŪTUMĖTE  
PREZIDENTAS?

KOKIO YRA JŪSŲ  
MĖGSTAMIAUSIAS  
POSAKIS APIE  
LAISVAI  
SAMDOMUS  
DARBUOTOJUS  
ARBA  
VERSLININKUS?

KĄ DAROTE, KAD  
JŪSŲ GYVENIMO  
BŪDAS BŪTŲ  
EKOLOGIŠKESNIS /  
ATSAKINGESNIS?

KĄ JUMS REIŠKIA  
TAIKA?

KOKIOS YRA  
JŪSŲ RIBOS?  
KAIP MANOTE,  
KODĖL JOS  
EGZISTUOJA?

UŽ KĄ ESATE  
DĖKINGI? AR IKI ŠIOL  
BENDRAVOTE IR  
GAVOTE KOKIOS  
NORS NAUDOS IŠ  
SOCIALINIO VERSLO?

PASIDALYKITE  
VIENA  
SAVANORIŠKA  
VEIKLĄ, KURIA  
KAŽKADA  
UŽSIĖMĖTE IR KURI  
VIRTO PROJEKTU  
ARBA MAŽUOJU  
VERSLIMU

KAIP ATRODYTŲ  
JŪSŲ TOBULA  
DIENA, JEI  
BŪTUMĖTE  
VERSLININKAS?

KAIP  
APIBŪDINTUMĖ  
TE SAVO  
BENDRUOMENĖ?  
KAIP  
APIBŪDINTUMĖ  
TE JŪSŲ IDEALIĄ  
BENDRUOMENĖ?  
😊

KOKIE BŪTŲ  
KETURI JŪSŲ  
NORAI  
PLANETAI  
ŽEMEI?

KOKIŲ NAUJŲ  
DALYKŲ  
NORĖTUMĖTE  
IŠMOKTI?



## Metodas Nr. 2.

# KOUČINGO KORTELĖS 360° SOCIALINIO VERSLO PERSPEKTYVOS

KAIP PADEDATE KITIEMS SAVO BENDRUOMENĖS ŽMONĖMS?

KA JUMS REIŠKIA BENDRUOMENĖ?

DĖL KO DAŽNIAUSIAI GĖDIJATĖS SAVO IDĖJŲ?

KA PLANUOJATE PASIEKTI PER ATEINANČIUS 6 MĖNESIUS?

KA NORĖTUMĖTE IŠRASTI SAVO ŠALYJE, JEI TURĖTUMĖTE YPATINGĄ GALIĄ?

KOKIE PROFESINIAI RYŠIAI SIES ŽMONES ATEITYJE?

KAS JUS LABIAUSIAI ERZINA?

KA DAROTE, KAD ATEINANČIOS KARTOS GYVENTŲ GERIAU?

KOKIA VEIKLA DARO JŪSŲ GYVENIMĄ MALONŲ?

KOKS JŪSŲ RYŠYS SU PINIGAIS?

KA DAROTE, KAD TOBULĖTUMĖTE? KA DAROTE, KAD ĮGYVENDINTUMĖTE SAVO IDĖJAS?

KAS JUS LABIAUSIAI DOMINA SOCIALINIAME VERSLE?

IŠ KUR SEMIATĖS ENERGIJOS KASDIENIAM GYVENIMUI?

KOKIA YRA JŪSŲ MĖGSTAMIAUSI A VERSLUMO DALIS? KURIS FILMAS? KOKIA KNYGA?

KA DARYTUMĖTE, JEI LAIMĖTUMĖTE LOTERIJOJE?

KOKS ŽMOGUS IŠ GIMTOSIOS ŠALIES JUS ĮKVEPIA? O KOKS IŠ UŽSIENIO ŠALIES?

PASIDALYKITE VIENU AHA MOMENTU, KURIS PAKEITĖ JŪSŲ GYVENIMĄ!

KAS JUS MOTYVUOJA ĮGYVENDINTI SAVO IDĖJĄ IR (ARBA) PROJEKTĄ?

AR Į KELIONES ŽIŪRITE KAIP Į GALIMYBĘ? JEI TAIP, KODĖL?

KURIA ŠALĮ NORĖTUMĖTE BŪTINAI APLANKYTI IR KODĖL? AR NORĖTUMĖTE TEN ATIDARYTI ĮMONĘ?

KUO JŪS TIKITE?

Į KOKĮ ŽEMYNĄ IR ŠALĮ NORĖTUMĖTE TELEPORTUOTIS? KODĖL?

KAS SUNKIAUSIA IŠVYKSTANT IŠ SAVO ŠALIES IR GYVENANT KITOJE ŠALYJE?

## Metodas Nr. 3. "Sužinokite apie finansus"



Veiklos tipas: Stalo žaidimas

Dizainerių pavadinimas: Rumunija, CPDIS asociacija



Tema: Finansai

Sudėtingumas: Vidutinis arba didelis sudėtingumas



Tikslinė grupė: 16+

Asmenų skaičius: Ne mažiau kaip 2 asmenys, ne daugiau kaip 5 žaidėjai



Užsiėmimo trukmė: Iki 60 min.



Tikslai: Baigti stalo žaidimą ir atsakyti į visus klausimus sužinoti naudingos informacijos apie finansus



Reikalingos medžiagos: (milžiniški) kauliukai, spalvotas popierius lentai sukurti, žaidimo kortelių atspausdinimas.

Kompetencijos: atmintis, pagrindinės finansinės žinios, rizikos matavimas, mokymasis mokytis, dėmesys, atkaklumas, susidorojimas su dviprasmybe, neapibrėžtumu ir rizika



## Metodas Nr. 3. "Sužinokite apie finansus"



**Aprašymas:** kiekvienas žaidėjas turi nuspręsti, ar mesti kauliuką, ar eiti viena plytele į priekį. Jei jie mėtys kauliuką, jie gali greičiau įveikti trasą, bet gauti mažiau informacijos, jei pasirinks eiti lėtai, žaidėjas gaus informacijos iš kiekvienos plytelės. Kiekviena plytelė suteikia informacijos finansų tema. Norėdamas patekti į kontrolinį tašką, žaidėjas turi pataikyti tikslų skaičių su kauliuku (jei žaidėjas žaidžia kauliuko metodu). Kontroliniame punkte kiekvienas žaidėjas turės ištraukti 4 korteles ir atsakyti į kortelėse užrašytus klausimus. Kiekvieną kontrolinį punktą galima užimti atsakius į mažiausiai 3 iš 4 klausimų, susijusių su gauta informacija (žaidėjas gali būti pašalintas iš savo vietos, jei priešininkas pateikia visus teisingus atsakymus). Paskutiniame kontroliniame punkte per 3 minutes jie turi teisingai atsakyti į visus klausimus, kad įveiktų finišo liniją [paskutiniai klausimai yra mišrūs ir susiję su visais etapais (tarp kontrolinių punktų)].



**Apibendrinimas ir vertinimas:** nereikia

**Patarimai moderatoriui:** moderatorius - būtina

Žaidimą galima pritaikyti kitai temai, pakeičiant žaidėjams pateikiamą informaciją ir klausimus.

**Pasiūlymai:** anglų kalbos žinios.



# Metodas Nr. 3.

## Išsiaiškinti finansų lenktynes



### Lygiai:

LVL 1: finansavimo linijos: pradedanti valstybė, Europos fondai ir t. t. (iki 5)

LVL 2: dotacijos taikymo vadove

LVL 3: verslo savininkai turėtų mokytis pagrindinių finansinių įgūdžių ir išlikti organizuoti, kad efektyviai valdytų pinigus.

LVL 4: siekdami veiksmingai valdyti finansus, smulkiojo verslo savininkai turėtų skirti pinigų augimo galimybėms, stebėti savo buhalterinę apskaitą ir susikurti gerus finansinius įpročius, pavyzdžiui, reguliariai peržiūrėti ir atnaujinti finansinę informaciją.

LVL 5: pinigų srautų valdymas, kūrybiškai taikant atsiskaitymo strategijas, gali padėti išvengti pinigų srautų problemų, o išlaidų ir investicijų grąžos matavimas gali užtikrinti, kad investicijos pasiteisins.

LVL 6: taip pat svarbu planuoti ateitį, nes tai leidžia priimti strateginius sprendimus, kurie gali padėti įmonei išlaikyti pranašumą prieš konkurentus.



### Klausimai:

LVL 1: įvardykite 4 finansavimo kryptis!

LVL 2: Ką pirmiausia reikia perskaityti, kad sužinotumėte, kaip pateikti paraišką dėl fondų? Kur jį rasite?

LVL 3: Ką turėtų daryti verslo savininkas, norėdamas turėti pagrindinę finansinę kompetenciją ir išlikti organizuotas, kad efektyviai valdytų pinigus?

LVL 4: Ką turėtų daryti verslo savininkas, kad efektyviai valdytų finansus?

LVL 5: Kaip galima išvengti pinigų srautų problemų?

LVL 6: Kokia didžiausia nauda iš ateities planavimo?

Sujungti klausimai iš kiekvieno lygio. Derinti su infografikos grafikų tvarkaraščiu. 1-6 lygis.



### #3. "Sužinokite apie finansus"





## #3. "Sužinokite apie finansus"

**1 LYGIS:  
FINANSAVIMO  
GALIMYBĖS:**  
A. PRADEDANČIOJI  
VALSTYBĖ  
B. EUROPOS  
FONDAI  
C. STRUKTŪRINIAI  
FONDAI  
D. EEE IR  
NORVEGIJOS  
DOTACIJOS  
E. PRIVATŪS  
FONDAI

**2 LYGIS:**  
A. VADOVAS  
B. VERTINIMO  
KRITERIJAI  
C. TINKAMUMO  
KRITERIJAI  
D. NACIONALINIS  
KVIETIMAS  
E. BIUDŽETAS  
(KAM JĮ GALIMA  
PANAUDOTI)

**3 LYGIS:**  
A. RINKOS  
TYRIMAI  
B. NUSTATYTI  
(KONKREČIA)  
TIKSLINĘ GRUPĘ  
C. PATEIKITE  
SAVO IDĖJĄ IR  
GAUKITE  
GRĮŽTAMĄJĮ RYŠĮ  
D. RIZIKOS  
ĮVERTINIMAS  
E. VERSLO  
MODELIO DROBĖ

**4 LYGIS:**  
A. INDIVIDUALI  
ĮMONĖ  
B. LLC (RIBOTOS  
ATSAKOMYBĖS  
BENDROVĖ)  
C. AKCINĖ  
BENDROVĖ  
D. PARTNERYSTĖ  
E. KORPORACIJA

**5 LYGIS:**  
A. BENDROVĖS  
PAVADINIMO  
IŠLYGA  
B. NUSPŪSKITE  
DĖL SAVO  
ĮMONĖS TEISINĖS  
STRUKTŪROS  
C. INTERNETINĖ -  
FIZINĖ  
D. SUKURKITE  
VERSLO PLANĄ  
E. INOVATYVI  
IDĖJA

**6 LYGIS  
(FINIŠO LINIJA)**



"Sužinokite apie finansus"



### #3. "Sužinokite apie finansus"

**1 LYGIS:  
ĮVARDYKITE 4  
FINANSAVIMO  
GALIMYBES?**



**2 LYGIS: KĄ  
PIRMIAUSIA  
REIKIA  
PERSKAITYTI,  
KAD  
SUŽINOTUMĖTE,  
KAIP KREIPTIS  
DĖL FONDŲ?  
(VARDAS 4)**

**3 LYGIS: KAIP  
IŠBANDYTI SAVO  
IDĖJĄ?**



**4 LYGIS: KOKIA  
TEISINĖ FORMA  
TINKA JŪSŲ  
ĮMONEI?**

**5 LYGIS: KĄ  
TURITE  
PADARYTI, KAD  
ATIDARYTUMĖTE  
NAUJĄ ĮMONĘ?**



**6 LYGIS:  
KLAUSIMAI IŠ  
KIEKVIENO  
LYGIO**







## Metodas Nr. 4. Išplėskite savo verslą

Veiklos tipas: Klausymas, grupinė diskusija  
Internetinė / ne internetinė priemonė:



internetinė  
Šalis: Kroatija

Dizainerio vardas: Ivona Horvat



Sudėtingumas: 2 lygis



Tikslinė grupė: jaunimas



Dalyvių skaičius: 5 - 10

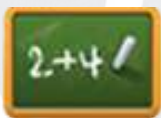
Užsiėmimo trukmė: 60 min.



Aprašymas: šis užsiėmimas skatina būsimus verslininkus pradėti savo verslą ir padeda jiems susidoroti su kai kuriomis problemomis, kurios gali iškilti.



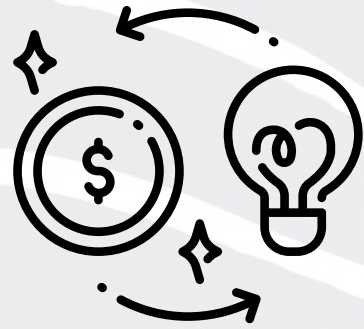
Tikslai: parengti asmenis problemoms, kurios gali iškilti atidarant naują įmonę, suprasti atsakomybę, kuri atsiranda pradėjus verslą, padėti vieni kitiems rasti atsakymus.



Kompetencijos: kritinis mąstymas



Reikalingos priemonės: nešiojamasis kompiuteris, interneto ryšys, ausinės ir mikrofonas, popierius, rašiklis.





## Metodas Nr. 4. Išplėskite savo verslą



### Instrukcija:

Vadovas parengia PowerPoint prezentaciją apie 5 verslumo principus. Visa grupė susitinka internetu per tam tikrą vaizdo konferencijų platformą. Po trumpo kiekvieno dalyvio prisistatymo, vadovas pradeda pristatymą. Baigus, paskutinėje prezentacijos skaidrėje turi būti trumpai paaiškinti 5 principai. Dabar grupė gauna 15 minučių pamąstyti apie šiuos principus ir užrašyti savo mintis popieriuje. Kiekvienam principui jie turėtų parašyti bent po tris sakinius. Jiems baigus, kiekvienas iš jų turėtų pristatyti savo mintis grupei.

### Apibendrinimas ir įvertinimas:

Po kiekvieno pristatymo dalyviams rekomenduojama pateikti pastabas ir taip padėti vieni kitiems.

### Veiksmingi principai

Verslumo metodą iš esmės sudaro penki veiksmingi principai. Jie atspindi mąstymo logiką, kurią kai kurie labiausiai patyrę verslininkai naudoja kurdami savo įmones. Stebint daugybę verslininkų ir įmonių per ilgą laiką ir įvairiose pramonės šakose, šie principai gali padėti verslininkams plėtoti savo įmones.



# Metodas Nr. 4. Išplėskite savo verslą

## Veiksmingi principai

1. Pradėkite nuo savo lėšų: Jei bandote kurti naują įmonę, turėtumėte pradėti nuo turimų lėšų. Tai reiškia, kad turite savęs paklausti: kas esate, ką žinote ir ką pažįstate. Atsakę į šiuos klausimus, galite pradėti įsivaizduoti įvairias galimybes ir rezultatus, kylančius iš jūsų turimų priemonių. Svarbu nesusikoncentruoti tik į vieną konkretų tikslą, bet būti atviram naujoms galimybėms ir perspektyvoms.
2. Sutelkite dėmesį į prieinamą nuostolį: Siekdami apriboti neigiamą riziką, apibrėžkite savo prieinamą nuostolį. Ypač ankstyvaisiais jūsų įmonės etapais daug tikslingiau apriboti galimus nuostolius, o ne sutelkti dėmesį į galimą grąžą ir laikytis rizikingos "viskas arba nieko" strategijos. Tačiau visada iš anksto apibrėžkite įmanomą nuostolį, kad apsisaugotumėte nuo galimų kognityvinių klaidų projekto metu.
3. Formuokite partnerystę: Bendradarbiavimas su suinteresuotomis šalimis sumažina neapibrėžtumą. Partnerystė gali padėti kurti naujas rinkas kartu su žmonėmis, kurių įgūdžiai papildo jūsų įgūdžius, o tai gerokai sumažina jūsų pačių riziką. Be to, paprastai smagiau dirbti su kitais, užuot bandžius viską daryti vienam.
4. Naudokitės nenumatytomis aplinkybėmis: Jei gyvenimas duoda citrinų, pasigaminkite limonadą. Iš pažiūros blogi netikėtumai ir netikėti posūkiai ne visada yra blogi, pasistenkite juos vertinti kaip naujas galimybes. Galbūt tiesiog radote kitą būdą, kuris neveikia. Tokia patirtis gali būti vertingesnė, nei manote. Iš tiesų daugelis sėkmingiausių įmonių buvo kito nepavykusio projekto ar atsitiktinumo rezultatas.
5. Kontroliuokite ateitį: Sutelkite dėmesį į veiklą, kurią galite kontroliuoti. Jei per daug laiko praleidžiate nerimaudami dėl to, kas gali ar gali nutikti jūsų įmonei, atsisakote kontrolės. Sutelkite pastangas į tai, kam galite daryti įtaką, kad po truputį pasiektumėte savo tikslus. Kitaip tariant, jei kontroliuojate ateitį, neprivalote jos numatyti.



# Metodas nr. 5 žaidimas prieš teoriją!

Veiklos tipas: stalo žaidimas



Internetinė / ne internetinė priemonė:  
neprisijungęs prie interneto

Šalis: Kroatija

Kūrėjų vardas: Ivona Horvat



Tema: socialinis verslumas, prekės ženklo kūrimas, rinkodara ir pardavimas, investicijos ir dotacijos, kritinis mąstymas



Sudėtingumas: 3 lygis

Tikslinė grupė: jaunimas, 18-30 metų amžiaus



Asmenų skaičius: 2-18 (galima žaisti individualiai arba mažomis grupelėmis)

Užsiėmimo trukmė: 1-3 val.



Aprašymas: šis stalo žaidimas padės suprasti verslo pradžią ir sprendimų priėmimą. Naujos technologijos, mokslu, technologijomis, inžinerija ir matematika pagrįstos mokymo programos ir naujos įdomios veiklos sritys reiškia, kad mums reikia naujos kartos inovatorių ir verslo kūrėjų. Žinios ir vizija, kurios yra labai svarbios kuriant pokyčius, kurių reikia mūsų pasauliui, yra užrakintos jūmyse. Žaidimas prieš teoriją - tai smagus, edukacinis ir interaktyvus būdas mokytis ir praktiškai išbandyti įgūdžius, kurių reikia norint užsidirbti pinigų šiame naujajame pasaulyje ir padėti jam judėti į priekį.



Tikslai: sužinoti apie pinigus, inovacijas, verslumą, realias gyvenimo situacijas, savo šalies problemas, transportą.

Kompetencijos: sprendimų priėmimas, idėjų vystymas

Reikalingos medžiagos: kortelės, rašikliai, užrašų knygutė 142



## Metodas nr. 5 žaidimas prieš teoriją!



Instrukcija: dalyviai susirenka prie stalo, išsirenka kortelę ir žaidžia žaidimą.

Vedėjas turi paaiškinti taisykles ir atsakyti į klausimus, jei dalyviai juos užduoda. Žaidėjai turi būti susipažinę su situacija savo šalyje, būti novatoriški, priimti sprendimus ir mąstyti nestandartiškai, kad išspręstų problemą, pateiktą jų pasirinktoje kortelėje. Tikslas - sukurti verslo planą. Linksmi leisdami laiką jie lavins visus reikiamus įgūdžius. Taip pat jie išmoks bendrauti, planuoti, priimti sprendimus, pasitikėti savimi.

Apibendrinimas ir įvertinimas: pasibaigus žaidimui visi aptaria savo sėkmę, savo strategiją ir ar ką nors keistų.

Metodų įvairovė: kortelėse visada galima pridėti įvairių problemų ir situacijų.





# Metodas nr. 5 žaidimas prieš teoriją!

Kortelės pavyzdys:

Nina, 33 metai

- Ekonomikos magistro laipsnis
- Dviejų vaikų motina
- Gyvena mažame kaime už 30 km nuo sostinės
- Šiuo metu dirba kepykloje visą darbo dieną (40 val. per savaitę)
- Nori susirasti darbą ekonomikos srityje
- Darbo pokalbiai paprastai vyksta apie 10 val. ryto, todėl sunku rasti laisvo laiko dabartiniame darbe
- Ji neturi patirties ekonomikos srityje
- Daug darbo vietų yra labai toli nuo jos kaimo, todėl ji turi išleisti daug pinigų transportui

Marinas ir Ana, 26 m.

- Marin turi meno pedagogikos magistro laipsnį
- Anna baigė vidurinę mokyklą
- Jie gyvena mieste
- Šiuo metu jie abu dirba fabrike visą darbo dieną (40 val. per savaitę)
- Marinas nori susirasti kitą darbą, pageidautina pedagogikos srityje
- Anna nenori keisti darbo
- Anna nori, kad jie dirbtų kartu, ir labai prieštarauja, kad jis keistų darbą
- Marinas neturi pedagoginės patirties ar darbo su vaikais patirties
- Šiame darbe atlyginimas geras, bet Marinas nori dirbti pedagoginį darbą, už kurį mokamas mažesnis atlyginimas
- Jų abiejų finansinė padėtis sunki dėl namo renovacijos

Ivanas, 56 m.

- Baigė vidurinę mokyklą
- Gyvena mieste
- Bedarbis
- Turi išlaikyti šeimą
- Nemoka anglų kalbos, kalba tik gimtąja kalba
- Neturi kompiuterinių žinių
- Pastaruosius 20 metų dirbo chemijos gamykloje

# Metodas nr. 5 žaidimas prieš teoriją!

Kortelės pavyzdys:

Maja, 32 metai

- Baigė vidurinę mokyklą
- Moka anglų kalbą
- Gyvena mieste
- Dirba aviacijos pramonėje
- Dirbo 2 metus
- Kas 6 mėnesius gauna naują sutartį
- Dabar, kai ji yra nėščia, vadovybė nesuteikia jai naujos sutarties, todėl ji praranda darbą

Jokūbas, 28 metai

- Ekonomikos magistro laipsnis
- Gyvena mieste
- Kalba angliškai
- Šiuo metu dirba mažoje įmonėje administratoriumi
- Neturi patirties sprendžiant realius ekonominius klausimus
- Mažas atlyginimas
- Nori susirasti kitą, geriau apmokamą darbą
- Dėl dabartinio darbo negali dalyvauti darbo pokalbiuose

Marija, 39 metai

- Architektūros magistro laipsnis
- Gyvena mieste
- Moka anglų kalbą
- Neturi darbo
- 2 vaikai, vieniša motina
- Ieško gerai apmokamo darbo, kad galėtų išlaikyti šeimą
- 10 metų patirtis architektūros srityje
- Dažnai turi laisvo laiko dėl vaikų



# Metodas Nr. 6

## Sulaužykite savo prietarus

Veiklos tipas: debatai



Internetinė / ne internetinė priemonė:  
neprisijungus prie interneto

Šalis: Turkija

Dizainerių vardas ir pavardė: EIG



Tema: socialinis veršlumas, kritinis mąstymas,

Sudėtingumas: 2 lygis



Tikslinė grupė: 13+ metų jaunuoliai

Asmenų skaičius: ne mažiau kaip 2 asmenys



Užsiėmimo trukmė: 60 min.



Aprašymas: šis užsiėmimas privers dalyvius mąstyti ir diskutuoti apie stereotipus, susijusius su veršlumu.



Tikslai / kompetencijos:

Ugdyti bendravimo įgūdžius

Tobulinti saviraišką

Gebėjimas diskutuoti tam tikra tema

Reikalingos medžiagos:

Vienas A4 formato popieriaus lapas  
kiekvienam teiginiui



# Metodas Nr. 6

## Sulaužykite savo prietarus

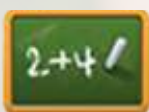


Instrukcija:

A4 formato popieriaus lape užrašykite stereotipus ir išdėliokite juos kampuose. Štai keletas pavyzdžių:

- Verslumas būdingas tik mėgstantiems rizikuoti.
- Pagrindinis verslumo motyvas visada yra pinigai.
- Pradedantieji verslininkai gimsta su šiuo talentu.
- Visi verslininkai yra kapitalistai.

1 dalis.



Suskirstykite dalyvius į grupes ir paaiškinkite jiems, kad kiekvienam teiginiui aptarti ir diskutuoti jie turės po 5 minutes. Po 5 minučių jie turi pereiti prie kito teiginio.

2 dalis.

Dalyviai vėl susitiks ratu, kur aptars teiginius, su kuriais tvirtai sutinka / nesutinka.

Duokite nurodymus žingsnis po žingsnio:

1 žingsnis.....

2 žingsnis.....

ir t. t.

Apibendrinimas ir įvertinimas:

Paklauskite dalyvių, kaip jie jaučiasi atlikę veiklą,

Su kuriais teiginiais jie labiausiai sutiko ar nesutiko ir kodėl?



Patarimai vedėjui:

Pasistenkite nuraminti dalyvius ir nutraukti diskusiją, jei kuri nors diskusija pradeda sukintis užburtame rate.

Metodo atmainos:

vietoj to, kad sudarytų ratą 2 dalyje, grupės, sudarytos 1 dalyje, gali parengti prezentaciją apie paskutinį teiginį, apie kurį jie kalbėjo, šioje prezentacijoje turėtų būti pateikti teigiami ir neigiami požiūriai į teiginį.





## Metodas nr. 7

# Socialinių įmonių simuliacinis žaidimas



Veiklos tipas: simuliacinis žaidimas

Internetinė / ne internetinė priemonė:  
prisijungus prie interneto

Šalis: Turkija

Dizainerio vardas: Ilias J. SHAWKAT



Tema: išteklių valdymas - komandinis darbas

Sudėtingumas: 2 lygis / vidutinio sudėtingumo



Tikslinė grupė: jaunimas

Asmenų skaičius: ne mažiau kaip 3 asmenys /  
arba 3 asmenų grupė



Užsiėmimo trukmė: 60-90 min.

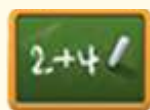


Aprašymas: šis simuliacinis žaidimas leis dalyviams patirti socialinės įmonės valdymo iššūkius. Dalyviai dirbs komandose ir priims sprendimus, susijusius su išteklių valdymu, komandos bendradarbiavimu ir finansiniu tvarumu.



Tikslai: sužinoti apie socialinės įmonės valdymo iššūkius.

Ugdyti komandinio darbo ir bendradarbiavimo įgūdžius.



Skatinti dalyvius mąstyti strategiškai. Ugdyti finansų valdymo įgūdžius

Kompetencijos: komandinis darbas, strateginis mąstymas, finansų valdymas, bendravimas

# Metodas nr. 7

## Socialinių įmonių simuliacinis žaidimas



### Instrukcija

Įvadas į simuliacinį žaidimą:

Paaškindite simuliacinio žaidimo tikslą ir mokymosi uždavinius. Pabrėžkite komandinio darbo, bendradarbiavimo ir strateginio mąstymo svarbą valdant socialinę įmonę. Apžvelkite žaidimo taisykles ir mechaniką.

Taisyklių paaiškinimas:

Išsamiai aprašykite imitacinio žaidimo taisykles.

Paaškindite, kaip bus žaidžiamas žaidimas, kaip bus atliekami ėjimai ir kaip bus pelnomi taškai. Aptarkite skirtingus komandos narių vaidmenis ir atsakomybę.

Komandos formavimas ir vaidmenų pasiskirstymas:

Pagal dalyvių skaičių suformuokite komandas iš 3-5 dalyvių. Kiekvienam komandos nariui paskirkite konkretų vaidmenį, pavyzdžiui, generalinio direktoriaus, rinkodaros vadovo, finansų vadovo ir veiklos vadovo.

Žaidimas:

Suteikite dalyviams laiko sužaisti simuliacinį žaidimą, vadovaudamiesi 2 veiksmu aptartomis taisyklėmis ir mechanizmais. Stebėkite komandų pažangą ir prireikus duokite nurodymų.

Apibendrinimas ir įvertinimas:

Surenkite grupinę diskusiją apie patirtį ir iššūkius, su kuriais susidurta žaidimo metu. Paskatinkite dalyvius apmąstyti, ko jie išmoko apie komandinį darbą, bendradarbiavimą, strateginį mąstymą ir finansų valdymą.



# Metodas nr. 7

## Socialinių įmonių simuliacinis žaidimas



Patarimai vedėjui:

Pabrėžkite efektyvaus bendravimo ir bendradarbiavimo svarbą. Skatinkite dalyvius mąstyti strategiškai ir apsvarstyti ilgalaikį savo socialinės įmonės finansinį tvarumą.



Metodo variantai:

Šią metodiką galima pritaikyti skirtingiems socialinių įmonių modeliams ir tikslinėms auditorijoms.

Siūlymai:



Leiskite dalyviams pritaikyti savo socialinės įmonės modelį ir tikslus, atsižvelgiant į jų interesus ir kompetenciją.



Papildoma informacija:

Neprisijungus prie interneto: Simuliacinis žaidimas gali būti sukurtas ir parengtas vedėjų arba gautas iš esamų išteklių.



## Metodas Nr. 8.

# ATRASKITE SAVO DHARMA



Veiklos tipas: skaitymas ir diskusija  
Internetinė / ne internetinė priemonė:  
neprisijungusi prie interneto



Šalis: Kroatija

Dizainerių vardas: Ivona Horvat



Tema: Socialinis / verslumas, kritinis  
mąstymas / ar kt.



Sudėtingumas: 1 lygis

Tikslinė grupė: Jaunimas

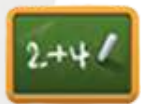


Asmenų skaičius: 5-10

Užsiėmimo trukmė: 5-10 min.



Aprašymas: Šis užsiėmimas, pasitelkiant  
skaitymo supratimą ir diskusiją grupėje,  
padeda žmonėms atrasti savo tikrąjį  
pašaukimą, kai kalbama apie darbą.



Tikslai: Rasti savo tikrąjį pašaukimą, pasisemti  
idėjų apie darbo pradžią, suprasti save, savo  
norus ir poreikius.



Kompetencijos: skaitymo supratimas, grupinė  
diskusija

Reikalingos priemonės: knyga, klausimų lapai,  
rašikliai.



## Metodas Nr. 8.

# ATRASKITE SAVO DHARMA



Instrukcija:

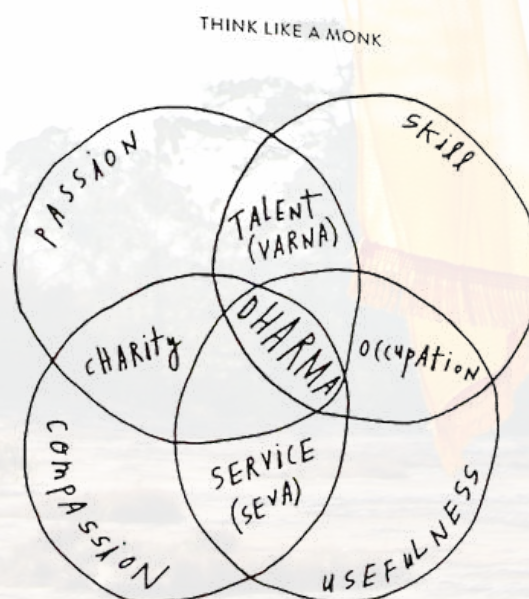
Visi dalyviai susėda prie apvalaus stalo. Vedėjas pradeda nuo Jay Shetty knygos "Mąstyk kaip vienuolis" pirmosios dalies, kuri yra įvadas į klausimyną. Po įžangos kiekvienas dalyvis gauna popieriaus lapą su klausimais ir rašiklį, kad galėtų atsakyti į klausimus. Tai užtruks apie 10-15 minučių. Tada jie suskaičiuoja taškus ir gauna rezultatą. Kai visi baigia, kiekvienas asmuo gauna po vieną tuščią popieriaus lapą ir vadovas perskaito kiekvieno iš keturių tipų rezultatus. Jie turi įrašyti savo tipą kaip antraštę ir charakteristiką žemiau. Kai tai baigiasi, jie turi 10 minučių aptarti savo rezultatus su šalia sėdinčiu asmeniu. Šis apmąstymas padės dalyviams geriau suprasti save ir padaryti išvadas apie tai, kas jie yra ir koks darbas jiems tiktų. Dalyviai turėtų užduoti klausimus, kad geriau save suprastų. Be to, vadovas perskaito kitą tos pačios knygos skyrių apie Dharma. Dharma - tai tam tikras gyvenimo būdas, atitinkantis žmonijos planą. Kitaip tariant, tai žmogaus pašaukimas; darbas, kuris yra jūsų aistra ir kuriam esate įgudęs.

Klausimynas: 283-287 psl.

5 skyrius: Tikslas, 93-99 psl.



Apibendrinimas ir įvertinimas: Kiekvienas žmogus kalba ir dalijasi savo išvadomis su kitais.







Dharma, ikigai ir socialinis verslas turi bendrų bruožų, susijusių su tikslu, prasme ir teigiamo poveikio darymu. Čia pateikiamos šių sąvokų sąsajos:

**Dharma:** Dharma yra sanskrito terminas, kurį galima interpretuoti įvairiai, tačiau paprastai jis reiškia žmogaus pareigą, tikslą ar moralinę atsakomybę gyvenime. Ji apima gyvenimą pagal savo vertybes, visuomeninių įsipareigojimų vykdymą ir prisidėjimą prie kitų žmonių gerovės. Socialinis verslumas, kaip socialinės misijos skatinamas siekis, gali būti laikomas Dharmos įsikūnijimu, nes jis apima darbą siekiant didesnio gėrio ir sprendžiant visuomenės problemas.

**Ikigai:** Ikigai yra japoniška sąvoka, kuri atspindi keturių elementų sankirtą: tai, ką mėgstate, ką gerai mokate, ko reikia pasauliui, ir už ką jums gali būti sumokėta. Tai reiškia, kad reikia rasti tikslą, pasitenkinimą ir būties priežastį. Socialinis verslumas dažnai sutampa su ikigai, nes jame dera aistra, įgūdžiai, visuomenės poreikiai ir finansinis tvarumas. Socialiniai verslininkai siekia rasti savo ikigai kurdami įmones, kurios prisideda prie jų pačių gerovės ir visuomenės gerinimo.

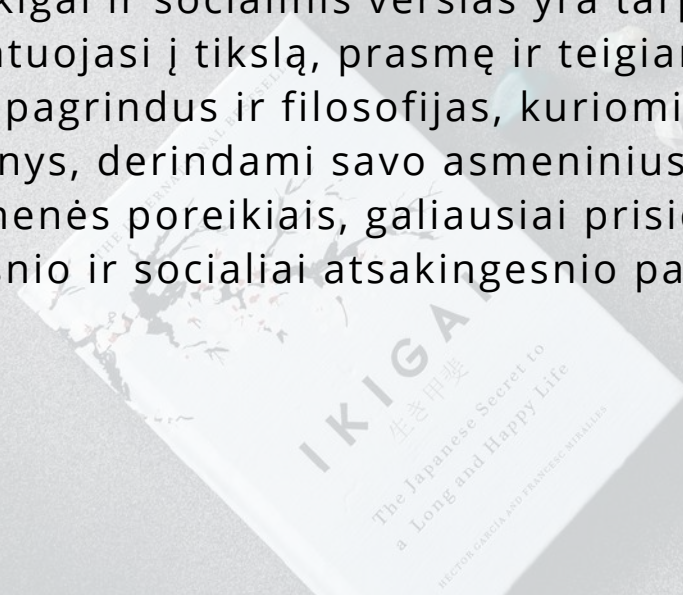




Tikslas ir prasmė: Tiek dharma, tiek ikigai pabrėžia, kad svarbu turėti gyvenimo tikslą ir prasmę. Socialinis verslumas suteikia galimybę asmenims siekti savo tikslo, sprendžiant socialines ar aplinkosaugos problemas novatoriškais ir tvariais sprendimais. Kurdami įmones, kurios daro teigiamą poveikį visuomenei, socialiniai verslininkai savo darbe randa tikslą ir prasmę.

Į poveikį orientuotas požiūris: Dharma ir ikigai yra glaudžiai susiję su idėja daryti teigiamą poveikį pasauliui. Socialinis verslumas remiasi šia sąvoka, nes daug dėmesio skiria socialinių ar aplinkosaugos problemų sprendimui ir tvarių sprendimų kūrimui. Socialiniai verslininkai siekia daryti reikšmingą ir išmatuojamą poveikį, siekdami pagerinti žmonių ir bendruomenių gyvenimą.

Dharma, Ikigai ir socialinis verslas yra tarpusavyje susiję, nes orientuojasi į tikslą, prasmę ir teigiamą poveikį. Jie suteikia pagrindus ir filosofijas, kuriomis vadovaujasi asmenys, derindami savo asmeninius siekius su visuomenės poreikiais, galiausiai prisideddami prie tikslingesnio ir socialiai atsakingesnio pasaulio kūrimo.





## Metodas nr. 9. Simpatija socialinei įmonei



Veiklos tipas: Socialinė įmonė Crush  
Internetinė / ne internetinė priemonė:  
neprisijungęs

Šalis: Lietuva

Dizainerių vardas: Sophia Raineri



Tema: Socialinis verslumas, verslas, darbo kultūra



Sudėtingumas: 2 lygis



Tikslinė grupė: Jaunimas, su jaunu dirbantys asmenys, plačioji visuomenė, besidominti socialiniu verslu

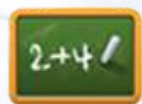


Asmėnų skaičius: ne mažiau kaip 6 asmenys

Veiklos trukmė: 60 min.



Aprašymas: Šis užsiėmimas padeda dalyviams apmąstyti ir individualizuoti savo darbo etikos vertybes ir savybes bei susipažinti su sėkmingais socialiniais verslais visame pasaulyje.



Tikslai: kritiškai mąstyti apie esamą socialinį verslą; apmąstyti asmeninę darbo etiką; tobulinti pristatymo ir viešojo kalbėjimo įgūdžius.



Kompetencijos: Kūrybiškumas; kritinis mąstymas; komandinis darbas; pristatymo įgūdžiai; viešasis kalbėjimas.

Reikalingos priemonės: Plakatai, žymekliai, 3 kortelės kiekvienai grupei su 3 skirtingų socialinių įmonių aprašymais.



# Metodas nr. 9.

## Simpatija socialinei įmonei

Apibendrinimas ir vertinimas:

DEBRIEFINGAS.

Dalyviai suskirstomi į grupes ir gauna po 3 korteles su 3 skirtingų socialinių įmonių aprašymais;

- Dalyviai turi perskaityti 3 korteles ir išsirinkti vieną iš organizacijų - tą, kuri geriausiai atspindi jų darbo etiką, vertybes ir interesus. Tai bus organizacija, kuriai jie turės "simpatiją".

- Dalyviai turės 30 min. pasiruošti plakatą apie pasirinktą organizaciją. Jie turėtų pabrėžti organizacijos veiklą, jos misiją ir viziją, vertybes ir paaiškinti, kas organizacijoje atitinka grupės darbo etiką.

- Kiekviena komanda turi 10 minučių pristatyti savo plakatą ir atsakyti į galimus kitų grupių ir moderatorių klausimus.

ĮVERTINIMAS

Norėdama sėkmingai atlikti šią veiklą, kiekviena grupė turėtų aiškiai pristatyti savo plakatus ir perteikti priežastis, kodėl jie turi "simpatiją" savo pasirinktam socialiniam verslui. Tai reikėtų daryti laikantis veiklos laiko limitų.

Patarimai vedėjui:

Pasirinkite socialinius verslus, kurie labai skiriasi vienas nuo kito (pvz., skirtingos vertybės, misija, tikslinės grupės). Tai leis dalyviams turėti didesnę pasirinkimą ir nuodugniai pagalvoti, kuris socialinis verslas geriausiai juos reprezentuoja.

Metodo variantai:

Užsiėmimą taip pat galima įgyvendinti internetu, naudojant Canva/Miro/kitas platformas plakatui sukurti.



## Metodas Nr. 10. Verslo atmintis



Veiklos tipas: Atminties žaidimas  
Internetinė / ne internetinė priemonė:  
neprisijungęs  
Šalis: Lietuva



Dizainerių vardai: Sophia Raineri

Tema: Socialinis verslumas, verslas, ekonomika



Sudėtingumas: 2 lygis



Tikslinė grupė: Jaunimas, su jaunu dirbantys  
asmenys, plačioji visuomenė, besidominti  
socialiniu verslu



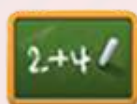
Asmenų skaičius: Ne mažiau kaip 6 asmenys

Veiklos trukmė: 60 min.



Aprašymas: Užsiėmimo metu dalyviai įgis  
pagrindinį supratimą apie esmines su verslu  
susijusias sąvokas, kurios padės pagrindą  
tolesniems užsiėmimams ir seminarams.

Tikslai: 1) supažindinti dalyvius su svarbiomis  
su verslu susijusiomis sąvokomis; 2) komandos  
formavimas



Kompetencijos: skaitymo supratimas, grupinė  
diskusija



Reikalingos priemonės: atminties kortelės  
(maždaug po 20 kiekvienai grupei), kurių pusėje  
yra verslo terminai (pvz., investicijos, pinigų  
srautai), o kitoje pusėje - jų paaiškinimai.



## Metodas Nr. 10. Verslo atmintis

### Apibendrinimas:



Dalyviai suskirstomi į mažas grupėles (2-6) ir jiems išdalijamos atminties kortelės: pusė kortelių yra su verslo terminais (pvz., investicija, pinigų srautas, pajamos, pelnas, nuostolis), o kitoje pusėje yra jų apibrėžimas (pvz., pinigų srautas yra ...);

- Kiekviena grupė žaidžia atminties žaidimą - vienas dalyvis vienu metu parodo kortelę ir turi surasti porą. Žaidimas tęsiasi tol, kol visos kortelės turi savo porą.
- Kai visos grupės baigs žaidimą, jos turės pristatyti išmokus terminus ir apibrėžimus kitoms grupėms, o vedėjas įsiterps ir prireikus suteiks papildomos informacijos.

### Vertinimas:



Kiekviena grupė turi laiku baigti žaidimą ir aiškiai pristatyti išmokytų verslo terminų reikšmę kitoms grupėms.



**Patarimai vedėjui:** įsitikinkite, kad pasirinkti terminai bus svarbūs likusioje veikloje / mokymuose ir kad paaiškinimai yra aiškūs ir lengvai suprantami.

# MENTORYSTĒS PROGRAMA





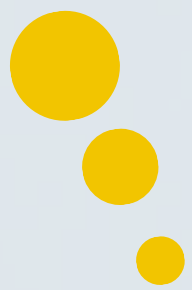
# Kas yra mentorystė?

Mentorystė - tai procesas, kurio metu asmenys siūlo profesinę patirtį ir paramą kitiems, kurie turi mažiau patirties nei jie. Mentorius paprastai vadinamas "patyrusiu ir patikimu patarėju" ir gali būti mokytojas, patarėjas ir gynėjas tiems, kurie į jį kreipiasi patarimo. Žinoma, kad mentoriai yra savo srities mokymosi ekspertai. Skirtingai nei instruktavimas, mentorystė leidžia besimokančiajam pačiam nustatyti tikslus ir procesą, o savo elgesį modeliuoti pagal mentoriaus pavyzdžius ir patirtį.

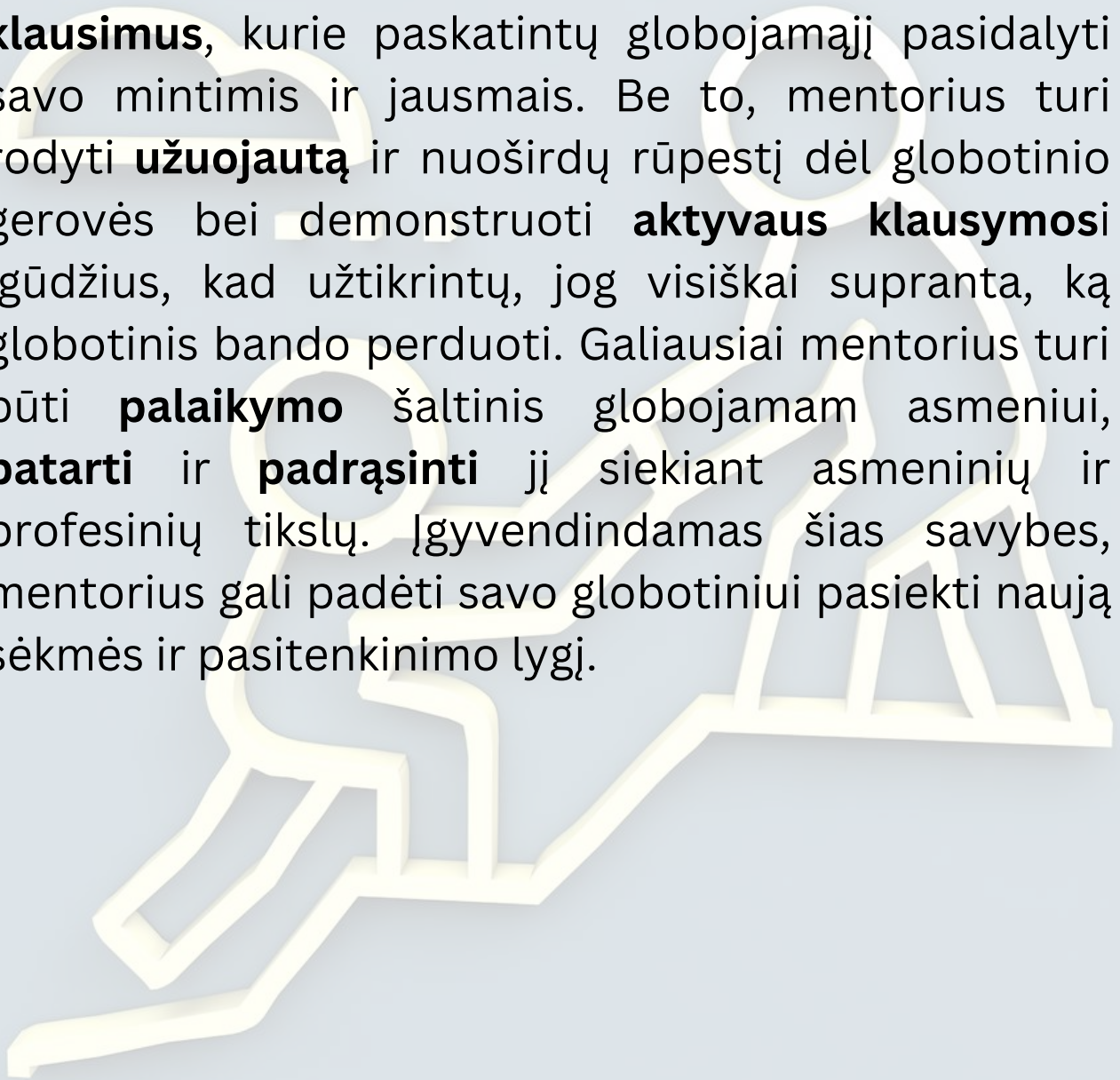
## Pagrindiniai metodai socialinio vystymo verslo idėjoms:



- Orientuokitės į ateitį
- Orientuokitės į poveikį
- Siekite galimybių
- Remkitės savo vertybėmis, stiprybėmis ir kompetencijomis
- Giliai supraskite savo klientus
- Užduokite tinkamus klausimus
- Žiūrėkite į situaciją iš šalies
- Skirkite šiek tiek laiko pertraukai
- Laikykitės refleksijos ciklo
- Strateginį mąstymą paverskite mąstysena



Veiksminga **mentorystė** apima kelis pagrindinius elementus. Pirmiausia mentorius turi stengtis užmegzti tvirtus, atviru bendravimu ir abipusiu **pasitikėjimu pagrįstus santykius** su globotiniu. Tai galima pasiekti siūlant atitinkamus **atvirus klausimus**, kurie paskatintų globojamąjį pasidalyti savo mintimis ir jausmais. Be to, mentorius turi rodyti **užuojautą** ir nuoširdų rūpestį dėl globotinio gerovės bei demonstruoti **aktyvaus klausymosi** įgūdžius, kad užtikrintų, jog visiškai supranta, ką globotinis bando perduoti. Galiausiai mentorius turi būti **palaikymo** šaltinis globojamam asmeniui, **patarti** ir **padrąsinti** jį siekiant asmeninių ir profesinių tikslų. Įgyvendindamas šias savybes, mentorius gali padėti savo globotiniui pasiekti naują sėkmės ir pasitenkinimo lygį.





**PAJĖGUMŲ MOKYMO  
GAIRĖS. 10  
PAGRINDINIŲ TEMŲ**



## Topics

Socialinė sritis / verslumas

Idėjos kūrimas / išbandymas

Produkto, paslaugų ir klientų  
vystymas

Prekės ženklo kūrimas, rinkodara  
bei pardavimai

Apskaita

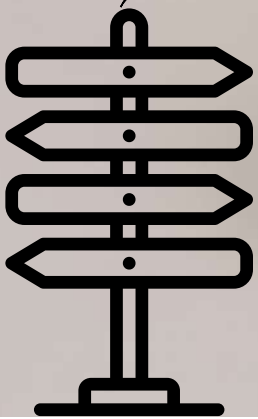
Išteklių valdymas - komandinis  
darbas

Investicijos ir dotacijos

Kokio tipo įmonė



1 2 3  
0 5 8 4 6  
9 7 10





# Socialinis

# VERSLUMAS

**Socialinis verslumas - tai suplanuota verslumo veikla, kuria siekiama rasti novatoriškus ir tvarius socialinių problemų sprendimus.**

## TIKSLAS:

Vykdyti socialinę atsakomybę ir padėti marginalizuotoms visuomenės grupėms, daugiausia dėmesio skiriant socialiniam teisingumui ir nelygybės mažinimui stiprinant solidarumą ir socialinį ryšį.

## KODĖL JĮ RINKTIS?

Jis inicijuoja teigiamus pokyčius, pabrėžia visų institucijų atskaitomybę, išplečia demokratijos reikšmę ir praktiką, daro įtaką požiūriui, elgesiui, įstatymams, politikai ir institucijoms, kad būtų plėtojamos ir atspindimos įtraukties, teisingumo, įvairovės ir galimybių vertybės.

## SOCIALINIS VERSLININKAS:

Jo pagrindinis tikslas - vykdyti socialinę atsakomybę, spręsti bendruomenės problemas ir padėti toms visuomenės grupėms, kurioms gresia socialinė atskirtis.

Tokio tipo įmonės siekia sukurti naują vertę, kuri būtų ne pelno, o socialinio pobūdžio, ir pajamas, gautas iš verslumo veiklos, nukreipia savo misijai vykdyti. Ji remiasi socialinio, aplinkosauginio ir ekonominio tvarumo principais, o visas gautas pelnas ir (arba) perteklinės pajamos visiškai arba didžiąja dalimi investuojamos bendruomenės labui.



# Idėjos kūrimas ir išbandymas



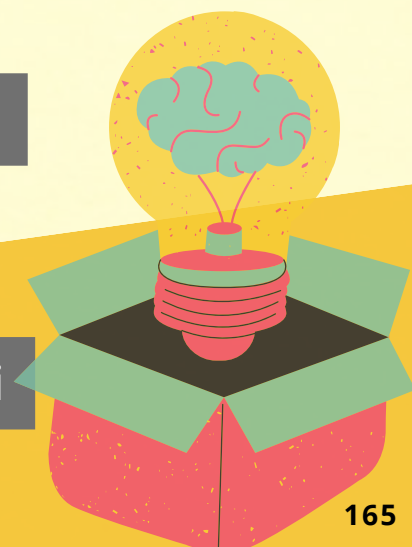
*"Kai randate idėją, apie kurią tiesiog negalite nustoti galvoti, tikriausiai ją verta įgyvendinti."*



**I  
D  
E  
A**

1. Smegenų ištuštinimas - paleiskite savo mintis
2. "Sweet spot" - raskite vieną idėją, kuri atitinka jūsų aistrą, talentus ir rinkos poreikius
3. Raskite problemą - kokią problemą galima išspręsti naudojant jūsų produktą
4. Koks jūsų tikslas? - pagalvokite, ką norite pasiekti
5. Tada uždėkite laikmatį, kad per kelias minutes suskambėtų, ir patikrinkite, kiek idėjų galite sukurti per tam tikrą laiką (pvz., per 2 minutes sugalvokite 20 idėjų). Tada iš tų 20 idėjų išsirinkite tik vieną, pačią keisčiausią ir įdomiausią, ir per kitas 2 minutes parašykite viską, kas jums ateina į galvą apie tą idėją.

Tada paimkite vieną iš "ZOOM IN" su idėjų sprendimais, kaip galite įgyvendinti šią idėją ir pan. Labai trumpas laikas, skirtas tam tikroms konkrečioms užduotims, gali pakeisti jūsų protą mąstydamas "nemąstydamas" :)



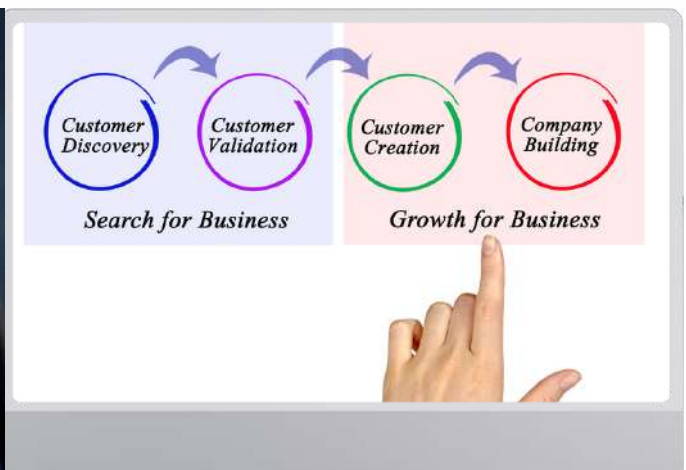


# Klientų plėtra

Klientų plėtra - tai procesas, kurio metu suprantami ir patvirtinami tikslinių klientų poreikiai, pageidavimai ir elgsena. Jis padeda socialiniams verslininkams kurti produktus ar paslaugas, kurie veiksmingai tenkina šiuos poreikius. Toliau pateikiame santrauką, kaip klientų kūrimas gali būti praktiškai įgyvendinamas socialinio verslumo kontekste:

1. Nustatykite savo tikslinius klientus ir supraskite jų poreikius bei pageidavimus.
2. Patvirtinkite socialinę problemą bendraudami su potencialiais klientais.
3. Surenkite smegenų lietu ir sugalvokite galimus sprendimus, atitinkančius klientų poreikius.
4. Sukurkite supaprastintą prototipą, kad surinktumėte klientų atsiliepimus.
5. Tobulinkite savo sprendimą remdamiesi klientų atsiliepimais.
6. Išbandykite ir patvirtinkite patobulintą sprendimą su didesne klientų grupe.
7. Siekdami ilgalaikės sėkmės, daugiausia dėmesio skirkite išplėtimui ir tvarumui.
8. Nuolat bendraukite su klientais, kad gautumėte nuolatinių atsiliepimų ir įžvalgų.
9. Įvertinkite ir praneškite apie savo sprendimu pasiektą socialinį poveikį.
- 10.

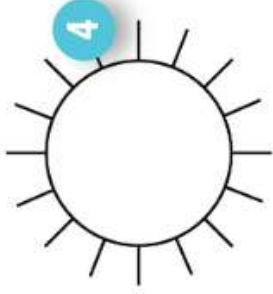
Laikydami šių žingsnių, socialiniai verslininkai gali veiksmingai kurti į klientus orientuotus sprendimus, kurie tenkina realius poreikius, padidina savo sėkmės galimybes ir daro teigiamą socialinį poveikį.





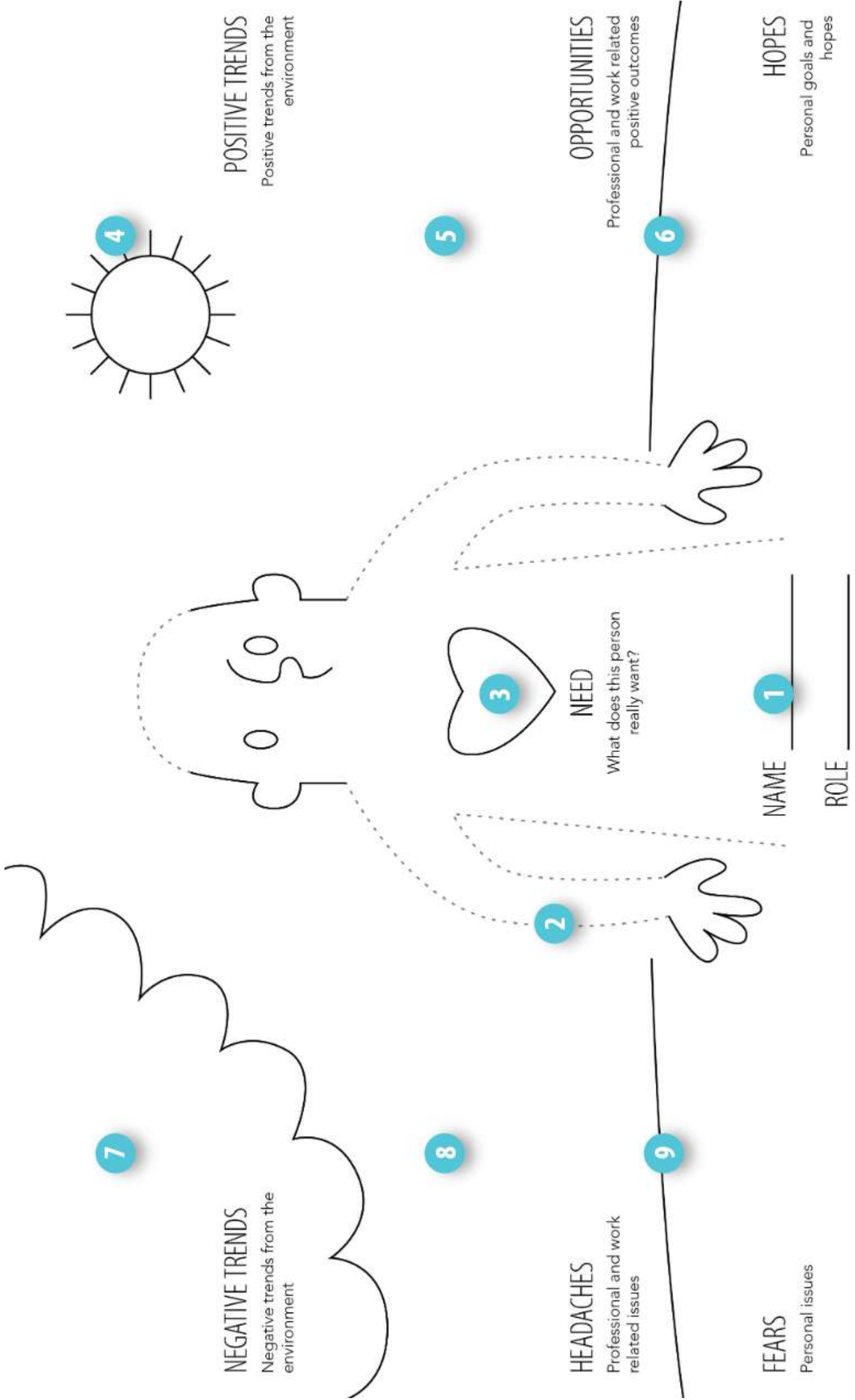
### NEGATIVE TRENDS

Negative trends from the environment



### POSITIVE TRENDS

Positive trends from the environment



### NEED

What does this person really want?

NAME 1

ROLE \_\_\_\_\_

### HEADACHES

Professional and work related issues

### OPPORTUNITIES

Professional and work related positive outcomes

### FEARS

Personal issues

### HOPES

Personal goals and hopes



# PRODUKTO KŪRIMAS



## Naujų produktų tipai:

- Visiškai naujas produktas
- Naujų produktų linija
- Linijos išplėtimas
- Produkto patobulinimai
- Pakeista produkto padėtis
- Produktas, gaminamas mažesnėmis sąnaudomis

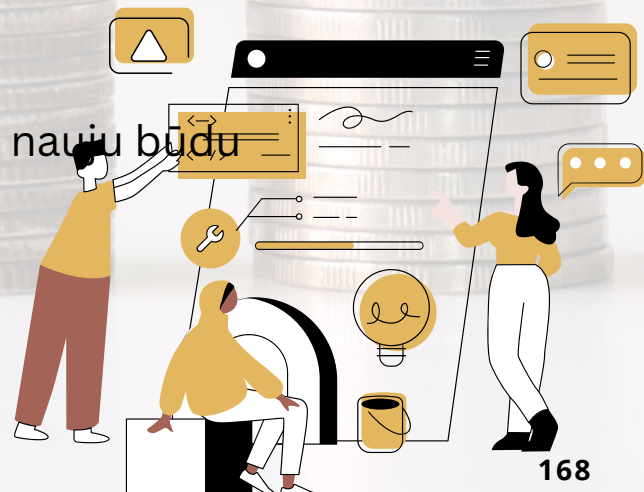
**Prekybos bendrovė gali įsigyti naujų produktų keliais būdais:** įsigydama bendrovę ir jos produktus, įsigydama patentą, įsigydama licenciją ar franšizę, kurdama naujus produktus.



**Finansinis stabilumas** yra būtina sąlyga kuriant naujus produktus. Naujų produktų kūrimas yra vertingiausias būdas, tačiau ne visos įmonės gali sau tai leisti. Aukštos kokybės naujų produktų kūrimo atsipirkimo laikotarpis yra ilgesnis nei kitų alternatyvų.

Įmonės, kurios dalyvauja kūrimo procese, iš naujo produkto tikisi kelių dalykų, pvz:

- Naujoviškumas
- Rinkos dalies gynimas
- Naujų rinkų užkariavimas
- Naujų technologijų panaudojimas nauju būdu



# PARDAVIMAI



**Pardavimai** - tai produktų ar paslaugų siūlymas ir pardavimas potencialiems klientams už piniginį atlygį.

**TIKSLAS:** Įtikinti klientą įsigyti produktą ar paslaugą ir taip gauti naudos sau.

Yra įvairių pardavimo rūšių:

- B2C (verslas vartotojui)
- B2B (verslas verslui)

Pirkėjus paprastai motyvuoja skirtingi poreikiai ir troškimai, todėl pardavėjai turėtų tai žinoti ir pritaikyti savo požiūrį į klientą.

Svarbu įgyti pasitikėjimą ir palaikyti gerus santykius su klientais, kad būtų galima sėkmingai parduoti produktus ir (arba) paslaugas ir užmegzti ilgalaikius verslo santykius.

Pardavimo procesą sudaro:

1. Žinios apie produktą / paslaugą
2. Kliento supratimas
3. Tikslų nustatymas
4. Pardavimų pristatymo rengimas
5. Derybos
6. Pardavimo užbaigimas
7. Klientų aptarnavimas po pardavimo





# Rinkodara ir prekės ženklo kūrimas



Socialinis verslumas - tai verslumo principų derinimas su socialinių ar aplinkosaugos problemų sprendimu. Socialinio verslumo kontekste rinkodara ir vadyba atlieka lemiamą vaidmenį siekiant norimo poveikio ir įmonės tvarumo. Pateikiame rinkodaros ir vadybos santrauką socialinio verslumo procese.



Įgyvendindami šias visapusiškas rinkodaros ir prekės ženklo kūrimo strategijas, socialiniai verslininkai gali veiksmingai pranešti apie savo misiją, įtraukti suinteresuotąsias šalis, sukurti stiprų prekės ženklą ir galiausiai daryti didesnę teigiamą socialinį poveikį.

# Rinkodara ir prekės ženklų kūrimas



Rinkodaros strategijos socialiniam verslui:

1. Tikslinės žinutės: Aiškiai apibrėžkite savo tikslinę auditoriją ir pritaikykite rinkodaros pranešimus taip, kad jie atitiktų jos poreikius, vertybes ir siekius. Kalbėkite tiesiogiai apie jų skausmingus klausimus ir pabrėžkite, kaip jūsų socialinė įmonė juos sprendžia.
2. Istorijų pasakojimas: Sukurkite įtakingus pasakojimus, kurie perteikia jūsų socialinės įmonės misiją, poveikį ir kelionę. Naudokite pasakojimo būdus, kad emociškai užmegztumėte ryšį su auditorija ir įkvėptumėte ją paremti jūsų tikslą.
3. Turinio rinkodara: Sukurkite vertingą ir mokomąjį turinį, pavyzdžiui, tinklaraščio įrašus, vaizdo įrašus, infografiką ir podkastus, kurie atitiktų jūsų tikslinės auditorijos interesus ir suteiktų informacijos apie jūsų sprendžiamą socialinę problemą.
4. Skaitmeninė rinkodara: Pasinaudokite internetinėmis platformomis, įskaitant svetaines, socialinę žiniasklaidą, el. pašto rinkodarą ir optimizavimą paieškos sistemoms (SEO), kad padidintumėte savo matomumą internete, užmegztumėte ryšį su auditorija ir padidintumėte srautą į savo skaitmeninį turtą.
5. Įsitraukimas į socialinę mediją: Aktyviai dalyvaukite socialinės žiniasklaidos pokalbiuose, susijusiuose su jūsų tikslu. Dalinkitės įkvėpiančiomis istorijomis, bendraukite su sekėjais ir skatinkite bendruomenės jausmą, susijusį su jūsų socialine įmone.
6. Partnerystės su įtakingais asmenimis: Bendradarbiaukite su įtakingais asmenimis, lyderiais ir ekspertais, kurie yra susiję su jūsų tikslu. Jų pritarimas ir parama gali padėti sustiprinti jūsų žinią ir pasiekti platesnę auditoriją.





# Rinkodara ir prekės ženklo kūrimas

Prekės ženklo kūrimo strategijos socialiniam verslui:

1. Misijos ir vertybių suderinimas: Užtikrinkite, kad jūsų prekės ženklo identitetas atitiktų jūsų socialinę misiją ir pagrindines vertybes. Aiškiai informuokite apie teigiamus pokyčius, kurių siekiate, ir apie tai, kaip jūsų prekės ženklas įkūnija šiuos siekius.
2. Vizualinis identitetas: Sukurkite vizualiai patrauklų ir išskirtinį prekės ženklo identitetą, kuris atspindėtų jūsų socialinės įmonės esmę. Tai apima patrauklų logotipą, spalvų paletę, tipografiją ir vaizdus, kurie rezonuoja su jūsų tiksline auditorija.
3. Autentiškumas ir skaidrumas: Sukurkite pasitikėjimą ir patikimumą būdami autentiški ir skaidrūs savo prekės ženklo komunikacijos srityje. Aiškiai informuokite apie savo socialinį poveikį, dalinkitės naudos gavėjų istorijomis ir pateikite savo pasiekimų įrodymus.
4. Bendruomenės įtraukimas: Bendradarbiaudami su savo auditorija, prašydami jos atsiliepiimų ir įtraukdami ją į savo socialines iniciatyvas, skatinkite savo prekės ženklo bendruomeniškumą. Skatinkite naudotojų kuriamą turinį ir bendradarbiavimą.
5. Partnerystė su panašiai mąstančiais prekių ženklais: Bendradarbiaukite su kitais prekių ženklais, ne pelno siekiančiomis organizacijomis ar įmonėmis, kurių vertybės ir tikslai panašūs. Bendras prekių ženklų kūrimas arba kryžminė reklama gali padėti išplėsti jūsų pasiekiamumą ir padidinti jūsų prekės ženklo matomumą.
6. Nuoseklumas visuose kanaluose: Užtikrinkite savo prekės ženklo pranešimų, vaizdinės medžiagos ir tono nuoseklumą visuose rinkodaros kanaluose. Toks nuoseklumas padeda sustiprinti jūsų prekės ženklo

# Apskaita

Finansų valdymas gali būti iššūkis mažųjų įmonių savininkams. Jei neturite patirties valdant verslo finansus, tai gali būti pernelyg sudėtinga ir gali vesti prie blogų finansinių įpročių, kurie gali pakenkti jūsų verslui. Jūsų smulkiojo verslo sėkmė gali priklausyti nuo jūsų įgūdžių gaminant produktą ar teikiant paslaugą, todėl dar svarbiau teikti pirmenybę tinkamam finansų valdymui.

**Švietimas ir organizuotumas** yra svarbiausi veiksniai siekiant užtikrinti mažųjų įmonių finansinę sveikatą. Tinkamas finansų valdymas stabilizuoja įmonę ir sumažina nesėkmės riziką.

Smulkiojo verslo savininkai turėtų atsiskaityti su savimi, palaikyti gerą kreditavimą, stebėti savo buhalterinę apskaitą ir planuoti ateitį, kad galėtų veiksmingai valdyti finansus. Skolos finansavimas susijęs su palūkanų mokesčiais ir grąžinimu, o nuosavo kapitalo finansavimas suteikia mažiau galimybių kontroliuoti įmonės reikalus.

Verslo savininkai turėtų mokytis pagrindinių finansinių įgūdžių ir būti organizuoti, kad efektyviai valdytų pinigus. Verslo savininkams svarbu atitinkamai atlyginti sau ir palaikyti gerus asmeninius ir verslo finansus.



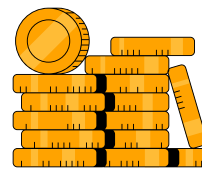


Norėdami veiksmingai valdyti finansus, mažųjų įmonių savininkai turėtų atidėti pinigus augimo galimybėms, stebėti savo buhalterinę apskaitą ir susikurti gerus finansinius įpročius, pavyzdžiui, reguliariai peržiūrėti ir atnaujinti finansinę informaciją. Paskolų gavimas gali būti naudingas norint įsigyti įrangos ar padidinti pinigų srautus, tačiau svarbu tinkamai valdyti skolas ir siekti tik tokio finansavimo, kurį galima lengvai grąžinti. Grynujų pinigų srautų valdymas, kūrybiškai taikant atsiskaitymo strategijas, gali padėti išvengti pinigų srautų problemų, o išlaidų ir investicijų grąžos matavimas gali užtikrinti, kad investicijos pasiteisins. Taip pat svarbu planuoti ateitį, nes tai leidžia priimti strateginius sprendimus, kurie gali padėti įmonei išsiveržti į priekį.

### 3 mėnesių finansinio planavimo tvarkaraštis



# Finansai



Socialinės įmonės finansų valdymas reikalauja unikalaus požiūrio, kuris suderina poreikį gauti pajamų ir socialinę ar aplinkosauginę organizacijos misiją. Štai keletas svarbių dalykų, kuriuos reikia turėti omenyje valdant socialinės įmonės finansus:

Financial Plan: A Roadmap to Happiness



1. **Aiškiai apibrėžkite finansinius tikslus:** Jūsų, kaip socialinės įmonės, finansiniai tikslai turėtų būti glaudžiai susiję su jūsų socialine ar aplinkosauline misija. Turėtumėte aiškiai apibrėžti finansinius tikslus, kurie padėtų įgyvendinti jūsų misiją, pavyzdžiui, reinvestuoti pelną į socialinio poveikio projektus arba plėsti veiklą, kad ji pasiektų daugiau žmonių.
2. **Sukurkite tvarų verslo modelį:** Kad užtikrintumėte ilgalaikį savo socialinės įmonės finansinį tvarumą, turėtumėte sukurti verslo modelį, kuris generuotų pakankamai pajamų, kad padengtumėte savo išlaidas ir pasiektumėte finansinius tikslus. Tam gali prireikti įvairinti pajamų srautus, nustatyti naujas rinkas arba sumažinti išlaidas.
3. **Stebėkite pinigų srautus:** Pinigų srautų valdymas yra labai svarbus bet kuriai organizacijai, ne išimtis ir socialinės įmonės. Turėtumėte reguliariai stebėti savo pinigų srautus, kad užtikrintumėte, jog turite pakankamai grynųjų pinigų išlaidoms padengti, sąskaitoms apmokėti ir investuoti į plėtrą.



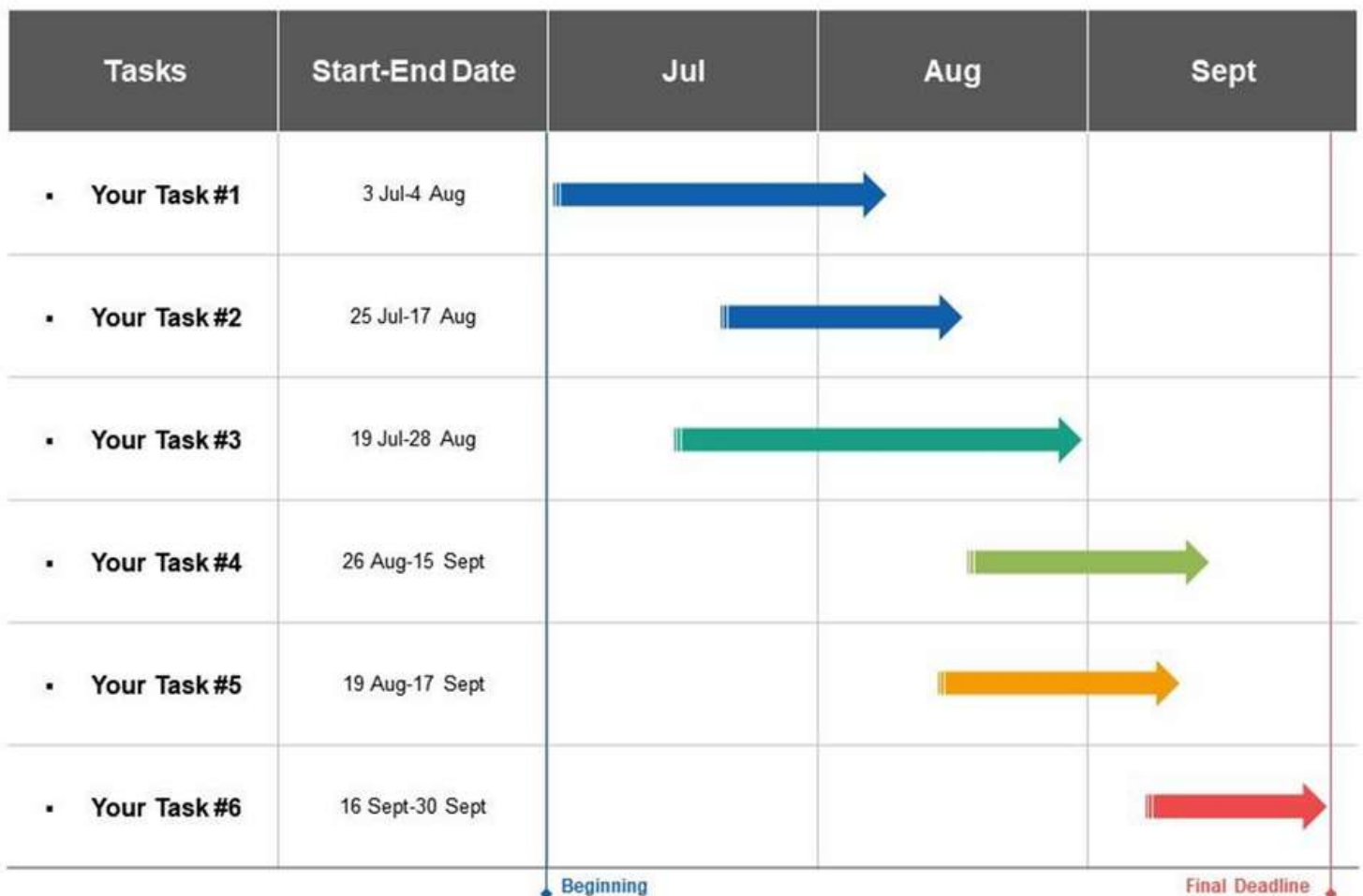


4. Įvertinti poveikį ir investicijų grąžą: Be finansinių rodiklių, socialinės įmonės taip pat turėtų įvertinti savo poveikį ir investicijų grąžą socialiniu ar aplinkosauginiu požiūriu. Tai padės suprasti savo misijos veiksmingumą ir priimti duomenimis pagrįstus sprendimus dėl būsimų investicijų.

5. Išlikite skaidrūs ir atsakingi: Socialinės įmonės dažnai priklauso nuo bendruomenės paramos ir geranoriškumo, todėl svarbu išlaikyti skaidrumą ir atsakomybę finansų valdymo srityje. Skaidriai informuokite apie savo finansinius rezultatus, informuokite apie savo socialinį poveikį ir būkite atsakingi suinteresuotiesiems subjektams.

Taigi, finansų valdymas socialinėje įmonėje reikalauja kruopščios pusiausvyros tarp finansinio tvarumo ir socialinio poveikio. Laikydami šiu principų galite užtikrinti, kad jūsų socialinė įmonė būtų finansiškai tvari ir kartu reikšmingai prisidėtų prie visuomenės ar aplinkos gerovės.

### 3 Months Timeline For Task Planning & Scheduling



# Vadyba ir komandinis darbas

## Vadyba

pagrindinė kiekvienos sėkmingos organizacijos sudedamoji dalis

- planavimas
- organizavimas
- vadovavimas
- išteklių kontrolė
- stiprūs vadovavimo įgūdžiai

## Komandinis darbas

raktas į organizacijos sėkmę

- bendravimas
- bendradarbiavimas
- pasitikėjimas
- pagarba
- bendra sėkmės vizija

## Savybės, kuriomis pasižymi geri vadovai:

Bendravimo įgūdžiai

- Gali aiškiai išreikšti savo idėjas ir lūkesčius

Efektivumas

- Žino, kaip nustatyti prioritetus ir valdyti savo laiką bei išteklius

Emocinis intelektas

- Geba atpažinti ir valdyti savo ir kitų žmonių emocijas bei užmegzti pozityvius tarpasmeninius santykius.

Komandos vystymasis

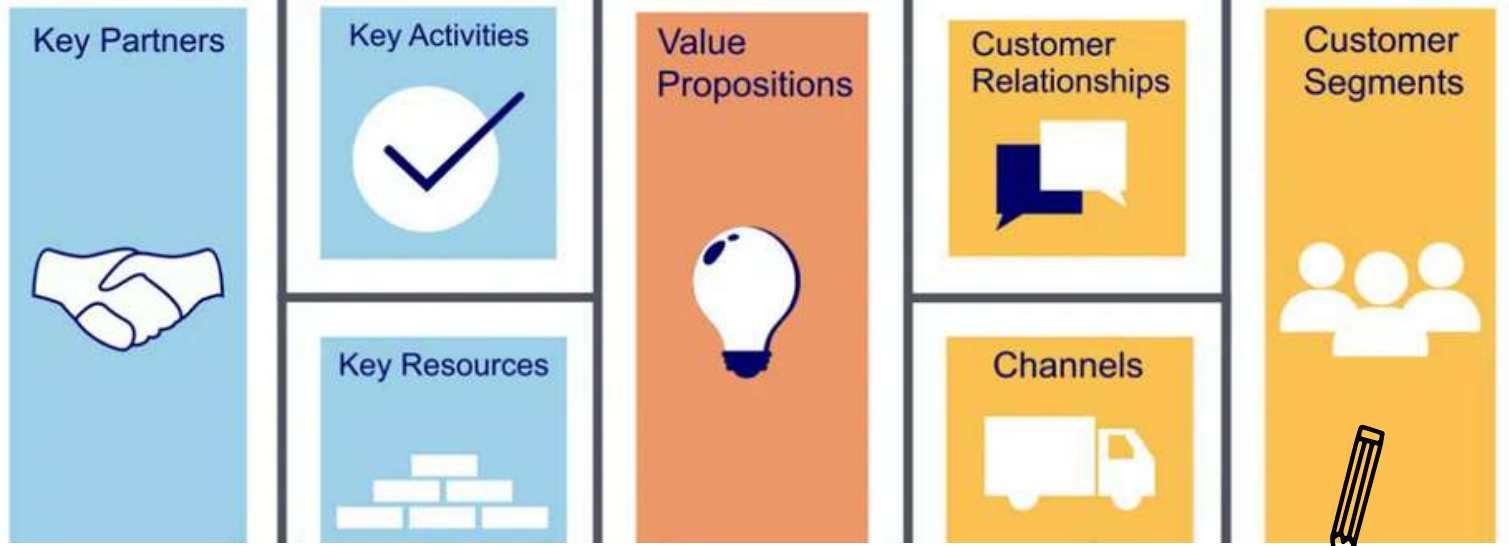
- Vadovauja komandoms, siekdamas sėkmės ir ugdydamas talentus bei potencialą.

Ryžtingumas

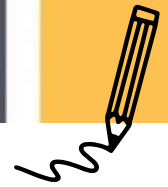
- Gali priimti sudėtingus sprendimus ir prisiimti už juos atsakomybę







BUSINESS MODEL CANVAS



Cost Structure



Revenue Streams



### Sukurkite savo verslo modelio maketą

**Kaip sudaryti verslo modelio žemėlapi:**  
**Pradėkite nuo "kodėl". Tada "kam?" - kaip tikslinę grupę, kuri suteikia pradinį tašką KLIENTŲ SEGMENTAMS Nr. 1. Sudarykite Verslo modelio maketo stiprybių ir silpnybių sistemą (iš kito puslapio).**

#### ŽINGSNIS PO ŽINGSNIO (BMC)

**1 žingsnis (iš 10): Klientų segmentai**

1. Klientų segmentai
2. Segmentų sudėtis
3. Problemos, poreikiai, elgsena ir dabartinės alternatyvos rezultatai

**2 žingsnis (iš 10): Vertės pasiūlymai**

Kas yra vertė?  
**Rezultatas**

**3 žingsnis (iš 10): Kanalai**

**4 žingsnis (iš 10): Santykiai su klientais**

**5 žingsnis (iš 10): Pajamų srautai**

**6 žingsnis (iš 10):**

**Pagrindinės veiklos, rezultatai**

**7 žingsnis (iš 10):**

**Pagrindiniai ištekliai  
**Rezultatas****

**8 žingsnis (iš 10):**

**Pagrindinės partnerystės  
**Rezultatas****

**9 žingsnis (iš 10): Išlaidų  
**struktūra**  
**Rezultatas****

**10 žingsnis (iš 10): Paraiškos, peržiūra ir tolesni žingsniai, pagrindinės paraiškos, konkurencingumas**

# Kokio tipo įmonę turėtume įkurti?



Įmonių, kurias galėsite atidaryti Europoje 2023 m., tipai priklausys nuo daugelio veiksnių, įskaitant šalį, kurioje planuojate vykdyti veiklą, teisinę ir reguliavimo aplinką, jūsų įgūdžius ir išteklius.







# Investicijos ir subsidijos

Galimybė gauti investicijas ir dotacijas Europoje 2022 m. priklausys nuo to, kokio tipo finansavimo siekiate, ir nuo konkrečių finansavimo organizacijos ar programos reikalavimų. Toliau pateikiame keletą bendrų veikslių, kuriuos galite atlikti, norėdami iširti finansavimo galimybes:

Nustatykite, kokio tipo finansavimo jums reikia: yra įvairių finansavimo rūšių, įskaitant rizikos kapitalą, verslo angelų investicijas, paskolas ir dotacijas. Kiekvienai finansavimo rūšiai taikomi saviti reikalavimai ir paraiškų teikimo procesas.

Išnagrinėkite finansavimo galimybes: ieškokite finansavimo galimybių, atitinkančių jūsų poreikius ir tinkamumo kriterijus. Paieškas galite pradėti nuo vyriausybinių agentūrų, verslo organizacijų ir rizikos kapitalo įmonių, kurios yra žinomos kaip investuojančios į jūsų pramonės šaką ar verslo rūšį.

Parenkite verslo planą: gerai parengtas verslo planas yra labai svarbus norint gauti finansavimą. Verslo plane turėtų būti aiškiai išdėstyta jūsų verslo idėja, tikslinė rinka, pajamų modelis ir finansinės prognozės.

Kreipkitės dėl finansavimo: kai nustatysite jūsų poreikius atitinkančią finansavimo galimybę, galite pateikti paraišką, atitinkančią finansavimo organizacijos ar programos reikalavimus. Būtinai atidžiai laikykitės paraiškos teikimo gairių ir pateikite visą reikiamą informaciją.

Užmegzkite ryšius ir kreipkitės patarimo: užmegzti ryšius su investuotojais ir mentoriais gali būti naudinga užsitikrinant finansavimą. Dalyvaukite pramonės renginiuose, įstokite į verslo organizacijas ir kreipkitės patarimo į savo srities ekspertus.

**Apskritai, norint gauti investicijų ir dotacijų 2022 m. Europoje, reikia kruopščiai atlikti tyrimus, planuoti ir vykdyti. Laikydami šiuos veiksmus, galite padidinti savo galimybes gauti finansavimą, kurio reikia verslui pradėti arba plėtoti.**



## Priedai - KLAUSIMAI KORTŲ ŽAIDIMUI:

- 1) Kodėl jauni žmonės nori pradėti verslą dar neturėdami jokios patirties?
- 2) Kodėl žmonės dažniausiai pradeda planuoti? Arba kaip, jūsų manymu, jie pradeda verslą?
- 3) Kodėl žmonės vyksta dirbti į kitas šalis? (kokia situacija jūsų šalyje?)
- 4) Kodėl žmonės persikelia dirbti iš savo gimtosios vietos?
- 5) Kokie veiksniai verčia žmones palikti savo šalį, kad galėtų pradėti verslą?
- 6) Kuriose šalyse verslumo veiksmai yra sėkmingiausi?
- 7) Kokios šalys priima daugiausia verslininkų?
- 8) Kokios šalys priima mažiausiai verslininkų?
- 9) Kaip šalys nusprendžia, kiek žmonių iš jų šalies turėtų turėti galimybę atidaryti savo verslą, o kokias dalis jų skatinama dirbti kitiems, valstybinėms ar didelėms įmonėms?
- 10) Ar daug žmonių iš jūsų šalies dirba laisvai samdomais darbuotojais arba tapo verslininkais?
- 11) Ką jums reiškia socialinis verslumas?
- 12) Jūsų požiūriu... Kurioje pasaulio šalyje saugiausia gyventi?
- 13) Jei sutiktumėte žmogų, kuris žino visus atsakymus apie verslininkus, kokius klausimus jam užduotumėte?
- 14) Kokie 3 veiksniai traukia žmones palikti savo šalį?
- 15) Kokie trys veiksniai pritraukia nesėkmingas idėjas / projektus / verslą?
- 16) Ką jums reiškia pinigai? O bendruomenė? Kaip tai galima subalansuoti?
- 17) Kokie yra verslumo privalumai ir trūkumai?
- 18) Kodėl tiek daug verslininkų išvyksta į Ameriką?
- 19) Kas yra verslumas ir kodėl jis svarbus?
- 20) Ką darytumėte, jei šalyje, kurioje gyvenate, galioja labai griežtos taisyklės / apribojimai būti verslininku (pavyzdžiui, mokėti per didelius mokesčius ir pan.)?
- 21) Ką norėtumėte sužinoti apie savo projekto ateitį?
- 22) Kokias stipriausias puses savo šalyje galite plėtoti labiau nei kitose?
- 23) Kokį spontanišką sprendimą dėl kelionės esate priėmę?
- 24) Pasidalykite vienu atveju, kai pažeidėte taisykles!
- 25) Ką darytumėte, jei šalyje, kurioje gyvenate, labai ribojama laisvė?
- 26) Ką darytumėte, jei šalyje, kurioje gyvenate, yra daugiau įsipareigojimų nei rekomendacijų?
- 27) Kokią galimybę norėtum gauti savo šalyje, kad būtum patenkintas savo būsima karjera?
- 28) Ko jums reiktų, kad būtumėte laimingas žmogus savo šalyje?
- 29) Už ką esate dėkingas savo šaliai? O savo tėvams?
- 30) Kokioje šalyje norėtumėte gyventi? Kodėl?
- 31) Ką labiausiai mėgote žaisti prieš pradėdami eiti į mokyklą, iki 6-7 m.?
- 32) Kas yra svarbiausi žmonės iš tavo šalies? O kokie iš užsienio šalies?



## **Priedai - KLAUSIMAI KORTŲ ŽAIDIMUI:**

- 33) Ko reikia, kad pakeistumėte savo gyvenimą į gerą pusę?
- 34) Pasidalykite vienu atveju, kai savo darbu / darbe / paslaugomis ką nors nudžiuginote?
- 35) Kas jums kelia šypsena, kai pagalvojate apie verslininkus?
- 36) Su kuo norėtumėte susitikti pasikalbėti? Iš visų verslininkų, kuriuos pažįstate? Kodėl?
- 37) Kas turėtų nutikti jūsų aplinkoje, kad jaustumėtės patenkinti savo gyvenimu?
- 38) Ką darytumėte, jei būtumėte prezidentas?
- 39) Koks yra jūsų mėgstamiausias posakis apie laisvai samdomus darbuotojus arba verslininkus?
- 40) Ką darote, kad jūsų gyvenimo būdas būtų ekologiškesnis / atsakingesnis?
- 41) Už ką esate dėkingi? Ar iki šiol bendravote ir gavote kokios nors naudos iš socialinio verslo?
- 42) Pasidalykite viena savanoriška veikla, kuria kažkada užsiėmėte ir kuri virto projektu / mažuoju verslu!
- 43) Kaip atrodytų jūsų tobula diena, jei būtumėte verslininkas?
- 44) Kaip apibūdintumėte savo bendruomenę? Kaip apibūdintumėte jūsų idealią bendruomenę? 😊
- 45) Kokie būtų keturi jūsų norai planetai Žemei?
- 46) Kokių naujų dalykų norėtumėte išmokti? Kaip manote, kurie būtų labai gerai apmokami?
- 47) Kaip jūs padedate kitiems žmonėms savo bendruomenėje?
- 48) Kas jums yra bendruomenė?
- 49) Dėl ko dažniausiai gėdijatės savo idėjų?
- 50) Ką planuojate pasiekti per ateinančius 6 mėnesius?
- 51) Ką norėtumėte išrasti savo šalyje, jei turėtumėte ypatingą galią?
- 52) Kokie profesiniai ryšiai sies žmones ateityje?
- 53) Kas jus labiausiai erzina?
- 54) Ką darysite, kad ateinančios kartos gyventų geriau?
- 55) Kokia veikla daro jūsų gyvenimą malonų?
- 56) Koks jūsų ryšys su pinigais?
- 57) Ką darote, kad tobulėtumėte? Ką darote, kad įgyvendintumėte savo idėjas?
- 58) Kas įdomiausia socialiniame versle?
- 59) Iš kur semiatės energijos kasdieniam gyvenimui?
- 60) Kokia yra jūsų mėgstamiausia verslumo dalis? Kuris filmas? Kokia knyga?
- 61) Ką darytumėte, jei laimėtumėte loterijoje?
- 62) Koks žmogus iš gimtosios šalies jus įkvepia? O koks iš užsienio šalies?
- 63) Pasidalykite vienu AHA momentu, kuris pakeitė jūsų gyvenimą!
- 64) Kas jus motyvuoja įgyvendinti savo idėją ir (arba) projektą?
- 65) Ar į keliones žvelgiate kaip į galimybę? Jei taip, kodėl?
- 66) Kurią šalį norėtumėte būtina aplankyti ir kodėl? Ar norėtumėte ten atidaryti įmonę?
- 67) Ką norėtumėte sužinoti apie savo projekto ateitį?
- 68) Kokias stiprybes savo šalyje galite plėtoti labiau nei kitose?
- 69) Kokį spontanišką sprendimą esate priėmę dėl kelionės?

## **Priedai - KLAUSIMAI KORTŲ ŽAIDIMUI:**

70) Pasidalykite vienu atveju, kai pažeidėte taisykles!

71) Kuo tikite?

72) Į kokį žemyną ir šalį norėtumėte teleportuotis? Kodėl?

73) Kas sunkiausia išvykstant iš savo šalies ir gyvenant kitoje šalyje?





# Social Buzz mentorystė ir mokymai



Co-funded by  
the European Union

Europos Komisijos parama šio leidinio leidybai nereiškia, kad pritariama jo turiniui, kuris atspindi tik autorių požiūrį, ir komisija ar nacionalinė agentūra negali būti laikomos atsakingomis už bet kokį jame pateiktos informacijos panaudojimą.