

چگونه یک کارآفرین اجتماعی بشویم؟

کارآفرین اجتماعی فردی است که یک مشکل اجتماعی را تشخیص می‌دهد و از مفاهیم کارآفرینی برای سازماندهی، ایجاد، و مدیریت سرمایه برای ایجاد تغییر استفاده می‌کند.



کارآفرین اجتماعی فردی است که یک مشکل اجتماعی را تشخیص می‌دهد و از مفاهیم کارآفرینی برای سازماندهی، ایجاد، و مدیریت سرمایه برای ایجاد تغییر استفاده می‌کند. کارآفرین اجتماعی به حل مشکلی می‌پردازد که واقعاً مشکل جامعه است و برای حل آن تقاضایی وجود دارد. قرار است برای حل مشکل محصولی تولید شود. این محصول می‌تواند خدمات اجتماعی باشد و یا یک محصول تولیدی مثل سلول‌های خورشیدی.

اگر به دنبال کسب درآمد از یک کسب و کار هستید و در عین حال مسائل اجتماعی دنیای پیرامونتان شما را نگران کرده است بهتر است یک کارآفرین اجتماعی شوید، اما چگونه؟ گام اول: از خودتان این سوالات را بپرسید

کارآفرینان اجتماعی به دنبال دستیابی به اهدافی هستند که متفاوت از آن چیزی است که کارآفرینان سنتی به دنبال آنند. بنابراین برای راه اندازی کسب و کار اجتماعی (بنگاه اجتماعی) باید سوال‌های متفاوتی از خودتان بپرسید:

شما دقیقاً می‌خواهید چه مشکلی را حل کنید؟

کارآفرین اجتماعی می‌خواهد با استفاده از توان بازار برای یک یا چند مشکل اجتماعی راه حل ارائه دهد. اینکه شما بدانید دقیقاً کدام مشکل را می‌خواهید هدف قرار دهید در تمامی مراحل کسب و کارتان نمود پیدا می‌کند. به عنوان مثال شرکت D.light سلول‌های خورشیدی برای تولید برقی خلق کرده که می‌تواند در خانه‌ها از آن استفاده شود. به این ترتیب مشکل تامین برق 2 میلیارد نفر در سراسر جهان که به منابع انرژی تجدید پذیر دسترسی ندارند، حل می‌شود.

مدل کسب و کار شما چگونه است؟

کسب و کارهای اجتماعی هنگام طراحی مدل کسب و کار خود با مشکلات ویژه‌ای مواجه می‌شوند. گرچه شرکت‌هایی هستند که مدل کسب و کار مناسب خود را پیدا کرده‌اند، اما بسیاری از کسب و کارهای جدید با این چالش مواجه میشوند که در هنگام بروز بحران مالی به سودآوری بیشتر اهمیت به دهند یا ارزش‌های اجتماعی که کسب و کارشان ایجاد می‌کند؟

اگر شما یک کارآفرین اجتماعی باشید در هنگام بحران از ارزش‌های اجتماعی کسب و کارتان می‌گذرید و سعی در نگه داشتن سرمایه خود می‌کنید و یا با حذف برخی مخارج و چشم‌پوشی از سود سعی در حفظ ارزش‌های اجتماعی‌تان خواهید داشت؟

چگونه می‌خواهید میزان تاثیر کسب و کارتان بر حل مشکلات اجتماعی را بسنجید؟

زمانی که هدف اصلی کسب و کارتان مشخص شد و مدل کسب و کار مناسب خود را نیز خلق کردید باید از خودتان بپرسید: چگونه میزان تاثیر ارزش‌های خلق شده‌ی خود را اندازه بگیرم؟ این پرسش مخصوصاً زمانی مهم می‌شود که سرمایه‌گذاران می‌خواهند بدانند که علاوه بر مسائل مالی و سودآوری به چه میزان توانسته‌اید مشکلات اجتماعی را حل کنید.

ابزارهایی مانند B Lab وجود دارند که به کارآفرینان اجتماعی کمک می‌کنند میزان تاثیر راه حل‌های ارائه شده توسط آن‌ها در حل مشکلات اجتماعی اندازه‌گیری شوند. چگونه می‌خواهید خود را به دیگران معرفی کنید؟

کارآفرینان اجتماعی باید یک داستان خلاقانه برای شرح چشم‌انداز کسب و کار خود طرح کنند. داستان شما باید بتواند مأموریت اصلی و مراحل کسب و کارتان را به گونه‌ای جذاب و متفاوت برای مشتریان و سرمایه‌گذاران شرح دهد. به عنوان مثال، شیرینی‌پزی گریستون، که هدف اصلی آن استخدام افراد کم‌توان است، یک جمله‌ی معروف برای معرفی کسب و کار خود و ارزشی که ایجاد می‌کند دارد: «ما افراد را استخدام نمی‌کنیم تا برای ما کیک درست کنند، ما

یک درست می کنیم تا بتوانیم افراد را استخدام کنیم. این جمله به طور هوشمندانه ای مأموریت اصلی گریستون را بیان می کند.

آیا شما هم می توانید یک جمله عالی برای کسب و کار خودتان پیدا کنید؟
گام دوم: سرمایه مورد نیازتان را تامین کنید

همه از ایده کسب و کاری شما تعریف می کنند و خودتان هم می دانید که این یک ایده فوق العاده است، بنابراین برای تامین سرمایه مشکل چندانی نخواهید داشت، اینطور نیست؟

نه! شما کاملاً در اشتباهید. گرچه کسب و کارهای اجتماعی در نهایت باید بتوانند خودشان به سودآوری برسند و نیاز مالی شان را تامین کنند اما در ابتدای راه باید بتوانند درست مانند کسب و کارهای سنتی به طریقی سرمایه اولیه خود را تامین کنند.

حالا می توانید از راه های مختلفی که در زیر به چند مورد از آن ها اشاره می کنیم سرمایه تان را تامین کنید:

1 . شرکت در رویدادهای استارتآپی برای یافتن سرمایه گذار

اخبار رویدادهای استارتآپی شهر خود را دنبال کنید و هرگاه رویدادی مناسب برای ایده خود یافتید حتماً در آن شرکت کنید. سرمایه گذاران زیادی نیز در این رویدادها حاضر می شوند تا بهترین ایده ها را شناسایی کنند. شما هم می توانید یکی از آن ها باشید. از فرصت شبکه سازی ای که این رویدادها در اختیارتان قرار می دهند غافل نشوید!

2 . پیوستن به شتابدهنده ها

شتابدهنده ها امکانات و منابع اولیه برای شروع کسب و کار را در اختیارتان قرار می دهند .

3 . استفاده از کمپین های سرمایه گذاری جمعی (Crowdfunding)

این کمپین ها به صاحبان ایده کمک می کنند تا سرمایه اولیه خود را از طریق افرادی که درآینده به احتمال زیاد جزو اولین مشتریان آن ها خواهند بود، تامین کنند. البته شما باید قبل از پیوستن به این کمپین ها برآورد درستی از هزینه های اولیه خود داشته باشید و تمام مراحل قبل از راه اندازی کسب و کار مانند خلق مدل کسب و کار و نوشتن طرح کسب و کاری خود را پشت سر گذاشته باشید.

4 . گرفتن وام

اگر فکر می کنید نیازمند سرمایه زیادی هستید و یا از روش های بالا نمی توانید مبلغ مورد نظرتان را تامین کنید می توانید با نوشتن یک طرح وام و ارائه آن از بانک وام بگیرید.
گام سوم: خودتان را از دیگران متمایز کنید

کسب و کار اجتماعی شما هر چقدر موفق تر باشد شما می توانید مشکلات اجتماعی بیشتری را حل کنید و این موفقیت زمانی حاصل می شود که کسب و کار شما متمایز از دیگران باشد.

از راه های زیر استفاده کنید تا مشتریان جذب کسب و کار شما شوند:
مسائل و مشکلات اصلی مشتریان هدف خود را کشف کنید

اگر محصول شما راه حل برای مسئله ای ارائه دهد که مشتریان شما اهمیت چندانی به آن نمی دهند، کسب و کارتان موفقیت زیادی کسب نخواهد کرد.

فرض کنید مشتریان هدف شما دانش آموزان یک شهر دور افتاده هستند. شما باید مشکلات اصلی آن ها را بیابید. شما ممکن است بخواهید یک مدرسه هوشمند برای آن ها بسازید اما نیاز واقعی آن ها داشتن معلمان با تجربه و حرفه ای و

برنامه آموزشی مدون باشد. درک درست نیاز مشتری سنگ بنای موفقیت شما در آینده خواهد بود.

شما باید مشتریان و نیازهایشان را به خوبی بشناسید.

به یاد داشته باشید که یک کسب و کار اجتماعی قرار است به حل مسائل اجتماعی کند بنابراین شما هر چه بیشتر از دست آوردهای تان در این زمینه برای مشتری بگویید آن ها بیشتر جذب شما می شوند. مشتریان به دنبال کسب و کارهای اجتماعی هستند که نه روی کاغذ بلکه در دنیای واقعی تاثیر گذار هستند. مشتریان تان را درگیر کنید

مردم عاشق کسب و کارهای اجتماعی هستند که برای آن ها هم امکان تأثیر گذاری فراهم کند. بنگاه اجتماعی TOMS از این روش برای جذب مشتریان خود استفاده می کند. او به آن ها کمک می کند تا تحت حمایت شرکت در هر کجای دنیای که هستند به انجام کارهای خیرخواهانه بپردازند.