

Konkurso **TALENTAS KEISTI** paraiškos pildymo gidas

1 Dalis: paraiška

Atkreipkite dėmesį, kad kiekvieno atsakymo į kiekvieną klausimą ilgis yra ribotas. Pradėjęs rašyti į atsakymo laukelį, jo kampe matysi dar likusių simbolių skaičių. Labai rekomenduojame atsakymus rašyti tiesiai į laukelį, o ne į atskirą dokumentą - taip išvengsi galimo teksto nukirpimo. Paraiška bus pateikta tik tuomet, kai paspausi mygtuką "Pateikti", tad kaskart rašydamas atsakymus gali spausti "Išsaugoti" ir grįžti prie paraiškos pildymo tau patogiu metu. Jei kiltų papildomų klausimų, gali kreiptis el.paštu: lithuania@reachforchange.org

KLAUSIMAI APIE PROBLEMĄ

1. AR TAVO IDĖJA SPRENDŽIA DIDELĘ PROBLEMĄ, SU KURIA SUSIDURIA VAIKAI LIETUVOJE?

Ieškome protingų ir drąsių žmonių, kurie yra identifikavę ir nori spręsti realią ir reikšmingą problemą, su kuria susiduria vaikai Lietuvoje. Problema turi būti aktuali, o jos išsprendimas turi atnešti realią naudą vaikams.

2. AR TAVO SPRENDIMO PAGRINDINIAI NAUDOS GAVĖJAI YRA VAIKAI?

Remiame tuos socialinius verslininkus, kurių sprendimas atneša pokyčių į vaikų (0-18 m.) gyvenimus, sprendžia egzistuojančias problemas.

3. AR TU ESI IDĖJOS AUTORIUS IR / ARBA IDĖJĄ SIŪLANČIOS ORGANIZACIJOS ĮKŪRĖJAS (VIENAS IŠ ĮKŪRĖJŲ)?

4. PATVIRTINK, KAD TU ESI ARBA BŪSI IDĖJĄ SIŪLANČIOS ORGANIZACIJOS LYDERIS.

Parama teikiama asmeniui, o kaip praktika rodo, tai būna organizacijos lyderis, socialinis verslininkas.

5. AR TU SIEKI SUKURTI ILGALAIKĮ POVEIKĮ KIEK ĮMANOMA DAUGIAU VAIKŲ, KURIE SUSIDURIA SU IDENTIFIKUOTA PROBLEMA LIETUVOJE?

Reach for Change remia tuos socialinius verslininkus, kurie siekia sukurti ne laikinus ar vienkartinus, o ilgalaikius ir tvarius pokyčius. Tuos, kurie siekia, kad pokyčiai būtų ne pavieniai, o sisteminiai, kad problema ilgainiui būtų išspręsta visiems vaikams, kurie su ja susiduria.

6. AR TU SIEKI SAVO SIŪLOMAM SPRENDIMUI SUKURTI FINANSIŠKAI TVARŲ MODELĮ?

Socialinis verslininkas gauna atlyginimo finansavimą bent vieneriems metams. Tokiu būdu užtikrinama, kad jis gali visu šimtu procentų susikoncentruoti į idėjos plėtojimą ir organizacijos augimą, ieškoti finansinio tvarumo modelio, kad organizacija galėtų pati save išlaikyti ir jos veikla nenutrūktų dėl finansavimo trūkumo. Socialinis verslininkas turi ieškoti būdų, kaip generuoti pajamas, kurios padengtų organizacijos veiklą išlaidas ir kurios užtikrintų idėjos, veiklą, organizacijos stiprinimą bei augimą.

7. JEI LAIMĖSI ŠĮ KONKURSA, AR BŪSI PASIRENGĘS PROJEKTUI SKIRTI 40 VALANDŲ PER SAVAITE?

Tikimės, kad paramą gaunantis socialinis verslininkas savo veiklai skirs visą darbo dieną, suskoncentruos visu šimtu procentų į savo sprendimo įgyvendinimą ir poveikio didinimą.

8. VIENU SAKINIU APIBŪDINK KONKREČIĄ TAVO NORIMĄ SPRĖSTI PROBLEMĄ, SU KURIA SUSIDURIA VAIKAI LIETUVOJE

Susikoncentravimas į vieną konkrečią, esminę problemą leidžia tau sukurti aiškų ir fokusuotą sprendimą bei padeda pritraukti kitus žmones, norinčius dirbti su tavimi ir spręsti problemą kartu. Čia problemą apibūdink vos vienu sakiniu, kad net tavęs niekada gyvenime nesutikęs žmogus galėtų iš karto suprasti, kokią problemą bandai išspręsti. Pavyzdžiui, "Vaikai su negalia neturi prieigos prie jiems reikalingų paslaugų ir pagalbos, kad galėtų gyventi visavertį ir laimingą gyvenimą"; "Vaikai vis dažniau serga depresija"; "Vaikai negauna visaverčio ugdymo dėl tinkamų specialistų trūkumo"; "Vaikai miršta nuo pagydomų ligų"; "Sparčiai daugėja nutukusių vaikų" ir pan.

9. PATEIK SVARBIAUSIĄ STATISTIKĄ IR ŠALTINIUS, KURIE ĮRODO PROBLEMĄ IR BŪTINYBĘ JĄ SPRĖSTI

Faktų, skaičių iš patikimų ekspertinių šaltinių turėjimas labai padeda siekiant įtikinti kitus žmones, kad identifikuotą problemą reikia spręsti. Taip pat - kuo geriau pažįsti ir supranti problemą, tuo yra lengviau jai surasti efektyvų sprendimą. Tai gali būti duomenys apie tai, ką pats matei ar patyrei, informacija iš žinių ar skaitytų straipsnių, akadaminės ar tyrimų medžiagos.

KLAUSIMAI APIE SPRENDIMĄ

10. DVIEM SAKINIAIS APIBŪDINK SAVO SPRENDIMĄ IDENTIFIKUOTAI PROBLEMAI

Gebėjimas pora sakinių apibūdinti savo sprendimo esmę (įtraukiant ir tai, kodėl jis yra unikalus, inovatyvus) yra būtinas norint, kad kiti žmonės suprastų, ką veiki. Čia dviem sakiniais apibūdink esminius sprendimo elementus, kad niekada tavęs nesutikęs žmogus galėtų iš karto suprasti idėją.

11. APIBŪDINK, KAIP VEIKIA KIEKVIENAS IŠ TAVO PRODUKTŲ AR PROGRAMŲ. AIŠKIAI PARODYK, KAIP KIEKVIENAS JŲ PADĖS TAU PASIEKTI KELIAMUS SOCIALINIUS TIKSLUS

Labai svarbu gebėti aiškiai nupasakoti, kaip veikia tavo sprendimas. Tai reiškia sugebėjimą paaiškinti, kaip veikia kiekvienas konkretus produktas ar programa, kaip kiekvienas jų veda iki norimo poveikio ir tikslo. Nepamiršk paminėti, kodėl ir kuo tavo produktas ar programa yra unikali ir inovatyvi.

12. IDENTIFIKUOK SAVO SPRENDIMO TIKSLINĘ AUDITORIJĄ

Kaip ir komerciniame pasaulyje, kiekvienas produktas ar paslauga kuriami norint patenkinti konkrečios tikslinės grupės poreikius. Paaiškink, kokia grupė ar grupės yra tikslinė(s) tavo kuriamam produktui ar paslaugai. Aprašyk ir apytikslį su problema susiduriančių vaikų skaičių (rinkos dydis), nurodyk lytį, amžių, geografiją ir bet kokią kitą svarbią informaciją, kuri padėtų aiškiai apibrėžti tavo tikslinę grupę(-es).

13. KAIP KONKREČIAI TAVO SPRENDIMAS PAGERINS VAIKŲ GYVENIMUS? PATEIK PAVYZDĮ APIE TAI, KOKIU BŪDU TAVO DARBO DĖKA PAGRINDINĖJE TIKSLINĖJE GRUPĖJE ESANČIO VAIKO GYVENIMUI BUS DAROMAS TIESIOGINIS TEIGIAMAS POVEIKIS

Norėdamas užsitikrinti bet kokio finansuotojo ar socialinio investuotojo finansavimą tu privalai sugebėti aiškiai paaiškinti savo atliekamo darbo poveikį. Kitais žodžiais tariant, turi parodyti, kaip tavo sprendimas pagerins gyvenimus tų vaikų, į kuriuos tavo veikla nukreipta. Pagalvok apie konkretų vaiką, kuris susiduria su tavo identifikuota problema. Kaip pasikeis jo gyvenimas nuo to, kad bus naudojamas tavo sukurtas produktas ar paslauga?

14. KOKIOS KITOS ORGANIZACIJOS SPRENDŽIA TĄ PAČIĄ PROBLEMĄ? KĄ TU DARAI KITAIP IR GERIAU?

Žinojimas, kurios kitos organizacijos jau bando spręsti šią problemą, ką jos daro, kas veikia ir kas ne, sutaupys tau labai daug laiko ir padės išsigryninti unikalius pardavimo taškus, atves prie naujų plėtojimo idėjų ir padės identifikuoti galimus partnerius. Verslo pasaulyje tai vadinama Konkurencine analize ir kartu parodo finansuotojams bei investuotojams, kad pažįstate ir suprantate tą rinką, kurioje veikiate.

15. REACH FOR CHANGE DIRBA SU TAIS SOCIALINIAIS VERSLININKAIS, KURIE NORI AUGINTI SAVO INICIATYVAS IR KURTI GERESNIUS GYVENIMUS KAIP ĮMANOMA DAUGIAU VAIKŲ. KAIP TU PLĖTOSI, AUGINSI AR ATKARTOSI SAVO IDĖJĄ SIEK DAMAS ATEITYJE PRISIDĖTI PRIE KUO DAUGIAU VAIKŲ GEROVĖS KŪRIMO?

Jeigu nori išspręsti problemą ir padėti visiems vaikams, kurie su ja susiduria Lietuvoje, tau būtina atrasti būdą, kaip auginti savo veikla sukuriamą poveikį. Yra daugybė skirtingų būdų, kaip galima tai padaryti. Galima atrasti galimybių, kaip tavo paslaugos ar produktai galėtų atsirasti naujose lokacijose (pvz., atidarant naujus paslaugas teikiančius centrus / išmokant kitus naudotis ar taikyti tavo metodologiją). Galima vesti tikslingą dialogą su įtakingais asmenimis (pavyzdžiui, valstybinėmis institucijomis, politikos formuotojais, sektoriaus lyderiais) ir tokiu būdu savo sprendimą paversti į standartą, kurio turėtų laikytis visi šioje srityje veikiančios asmenys (pavyzdžiui, galima užsiimti lobistine veikla ir siekti politikos ar įstatymų pakeitimų, kas vėliau reikštų tai, jog visi paslaugų teikėjai turėtų pradėti kažką daryti kitaip). Abu metodai turi savo privalumų ir trūkumų, o sėkmingos augimo strategijos dažniausiai turi ir vieno, ir kito. Augimui reikalingas laikas, tačiau ilgalaikės strategijos turėjimas iš anksto leidžia anksti pradėti svarbiausius pasiruošiamuosius darbus (pavyzdžiui, mezgant kontaktus su įtakingais asmenimis). Papasakok, kaip galėtum auginti savo veiklos kuriamą poveikį.

16. REACH FOR CHANGE DIRBA SU SOCIALINIAIS VERSLININKAIS, KURIE SAVO SPRENDIMAMS NORI SUKURTI FINANSIŠKAI TVARIUS MODELIOUS, KAD JŲ SOCIALINIS POVEIKIS BŪTŲ ĮGYVENDINAMAS IR AUGINAMAS TVARIU BŪDU. KOKIUS FINANSAVIMO ŠALTINIUS TU JAU IŠBANDEI (ARBA KOKIŲ SIEKEI) IR KOKIŲ KETINI SIEKTI ATEITYJE, KAD VEIKLA ATNEŠTŲ PAJAMŲ SPRENDIMUI VYKDYTI IR AUGINTI?

Būdamas socialiniu verslininku tu turi didelį iššūkį atrasti tvarų finansinį modelį, galintį padėti užtikrintai kurti ir auginti socialinį poveikį. Tavo veiklai tinkamiausio finansinio modelio atradimas gali kiek užtrukti ir tai yra viena iš sričių, ties kuria dažnai dirbame su paramą gaunančiais socialiniais verslininkais. Kad galėtumėm kuo geriau suprasti tavo veiklos finansinę pusę, papasakok apie tai, kokių finansavimo šaltinių jau sieki ir iš kur. Nepamiršk paminėti ir pardavimų, aukų, paskolų, savo paties įneštų pinigų ir t.t. Taip pat papasakok, kokių finansinių šaltinių ketini siekti ateityje.

17. IŠVARDINK ESMINES SUPLANUOTAS VEIKLAS IR BIUDŽETĄ ARTIMIAUSIEMS 12 MĖNESIŲ. NURODYK, IŠ KUR GAUSI PAJAMŲ REIKALINGOMS IŠLAIDOMS PADENGTI.

"Esminės" yra tos veiklos, kurios yra kritinės tavo sėkmei ir organizacijos išlikimui. Skirtumo tarp "esminių" ir "kitų" veiklų suvokimas padeda susikoncentruoti į tai, kas svarbiausia, ir prioritetuoti organizacijos išteklius. Suprasdamas esmines veiklas, kurias privalai padaryti, ir kainą/išlaidas kiekvienai jų, tu gebėsi aiškiai suprasti, kiek minimaliai pajamų turi sugeneruoti organizacija

ateinantiems metams. Tad čia išvardink suplanuotas esmines veiklas ir jų biudžetą artimiausiems 12 mėnesių.

KLAUSIMAI APIE SOCIALINĮ VERSLININKĄ

18. KADA IR KAIP TAU KILO ŠI IDĖJA?

Kas įkvėpė sukurti šią idėją? Kur tu buvai? Kada tai įvyko? Mes norime suprasti, iš kur kilo pirminis įkvėpimas ir kaip atsirado būtent šis sprendimo būdas.

19. PAAIŠKINK, KODĖL TAU TAIP LABAI RŪPI ŠI KONKRETI PROBLEMA IR BŪTENT ŠI TIKSLINĖ GRUPĖ

Asmeninės istorijos yra vienas galingiausių būdų įtraukti ir sudominti kitus savo veikla. Pasakodamas apie tai, kas tave motyvuoja atsikelti ir kurti pokyčius, gali padėti kitiems suprasti, kodėl ši problema yra svarbi ir įkvėpti juos palaikyti tave. Todėl kiekvienas sėkmingas socialinis verslininkas turi trumpą, stiprią asmeninę istoriją apie savo pamatytą socialinę problemą, apie tai, kodėl nusprendė kažką dėl to daryti, apie sprendimą, kurį sugalvojo, ir pirmuosius žingsnius, kurių ėmėsi tai problemai spręsti. Mes norime išgirsti tavo istoriją.

20. AR JAU ĮKŪREI ORGANIZACIJĄ, KURI ĮGYVENDINS TAVO SUGALVOTĄ SPRENDIMĄ?

Mes dirbame su socialiniais startuoliais ir ankstyvosios stadijos socialiniais verslininkais. Kai kurie verslininkai jau yra įkūrę savo organizacijas dar iki teikiant paraišką mums. Kiti savo organizacijas įkuria vėliau, laimėję konkursą. Tu neprivalai būti įkūręs organizacijos paraiškos pildymo metu, tačiau, jei laimi vietą Inkubatoriuje, privalai įkurti ir įregistruoti organizaciją savo vardu. Šiuo klausimu mes norime sužinoti, kokioje stadijoje esi šiuo metu.

21. SOCIALINIAI VERSLININKAI TURI SIEKTI PAKEISTI PASAULĮ Į GERĄJĄ PUSĘ. KĄ TU TURI TOKIO, KAS VERČIA PATIKĖTI, JOG GALĖTUM TAI PADARYTI?

Sėkmingi socialiniai verslininkai turi daugybę svarbių asmeninių savybių, įskaitant ir stiprią aistrą bei entuziazmą kurti socialinius pokyčius, nesibaigiantį optimizmą bei gebėjimą įkvėpti ir pritraukti kitus. Mes norime suprasti, ką tu turi tokio, kas verčia patį manyti, jog turi didelį potencialą. Pateik vieną ar du pavyzdžius dalykų, kuriuos esi nuveikęs praeityje, kas parodytų, jog turi viską, ko reikia, kad būtum puikus socialinis verslininkas.

22. KOKIŲ ŽINGSNIŲ JAU ĖMEISI, KAD PRADĖTUM ĮGYVENDINTI SAVO SPRENDIMĄ?

Mes norime suprasti, kokių veiksmų jau ėmeisi tam, kad savo viziją paverstum realybe. Jei jau pradėjai įgyvendinti savo sprendimą, kokie buvo esminiai žingsniai, kuriuos padarėi? Jei savo sprendimo įgyvendinti dar ne pradėjai, labai tikėtina, kad vis tiek esi kažkiek šia linkme pasistūmėjęs, pavyzdžiui, atlikęs tyrimą, kalbėjęs su žmonėmis, kurie norėtų tau padėti ar paremti ir pan.

23. VIENU SAKINIU PASAKYK, KODĖL NORĖTUM LAIMĖTI ŠĮ KONKURSA

Pamąstyk apie skirtingas priežastis, dėl kurių nori šį konkursą laimėti ir tuomet į vieną sakinį apibendrink pačią svarbiausią(-ias).

24. KAIP KETINI PANAUDOTI REACH FOR CHANGE PAGALBĄ SIEKIANT PASPARTINTI SAVO ORGANIZACIJOS VYSTYMĄSI?

Reach for Change Inkubatoriaus programa siūlo paramą keturiais būdais: pradinis finansavimas, verslo plėtros ir įgūdžių tobulinimo mokymai, kontaktų tinklas ir viešinimas, patikimumo ženklas.

25. NEPRIVALOMA: VIDEO PRISTATYMAS.

Mes norėtumėm geriau suprasti tave bei tavo aistrą šiam darbui. Jei techniškai tai įmanoma, sukurk naują, trumpą (maks. 2 min.) video filmuką, kuriame papasakotum mums apie savo organizaciją / idėją. Tai neturi būti profesionaliai nufilmuota ir sumontuota medžiaga, visai nebūtinos profesionalios priemonės - filmukas gali būti nufilmuotas telefonu ar kompiuteriu. Įkelk filmuką į internetinį puslapį ir čia įdėk tik nuorodą (www.youtube.com, www.vimeo.com, www.screen.yahoo.com). Jei yra galimybė, labai rekomenduojame prie paraiškos sukurti ir pateikti šį filmuką, tačiau suprantame, kad tau tai neįmanoma dėl techninių iššūkių.

37. REKOMENDUOJANTYS ASMENYS

Nurodyk du tave galinčius rekomenduoti asmenis. Tave ir rekomenduojantį asmenį turi sieti profesinis ryšys, jie negali būti tavo šeimos nariai arba artimi draugai. Jie gali tave pažinoti ar būti (buvę) tavo vadovai, pavyzdžiui, darbe, mokslo įstaigoje ar organizacijoje, kurioje savanoriavai. Žemiau pateik ne tik asmenų kontaktinę informaciją, tačiau nurodyk ir kaip esate susiję (pvz. buvęs vadovas, bendradarbis).