

Moduł 4: Dostęp do zasobów - szkolenie z zakresu innowacyjnego dostępu do finansów publicznych, potencjału finansowania i pozyskiwania sponsorów korporacyjnych - materiały szkoleniowe

Ćwiczenie 1 - Oglądnij Video Studium Przypadku - Starting Block, Michigan

The Starting Block (West Michigan's Non-Profit Regional Incubator Kitchen and Entrepreneurial Center) korzysta w dużym stopniu z zaangażowania Michigan State University Product Center. W tym filmie masz szansę dowiedzieć się więcej o tym Centrum.

Obejrzyj wideo: www.youtube.com/watch?v=MEdDPDam-6U

Zapisz czego się nauczyłeś:

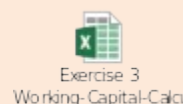
Ćwiczenie 2: Jaka struktura biznesowa jest odpowiednia dla Twojej sytuacji i dlaczego?

Zapisz swoją odpowiedź poniżej:

Ćwiczenie 3: Pobierz nasz kalkulator Excel, aby ustalić wskaźnik kapitału obrotowego

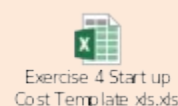
Wskaźnik kapitału obrotowego jest wskaźnikiem płynności, który mierzy zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań bieżących za pomocą aktywów bieżących. Wskaźnik kapitału obrotowego jest ważny dla wierzycieli, ponieważ pokazuje płynność finansową firmy.

Pobierz nasz arkusz Excel i wypełnij go, aby dowiedzieć się, jaki jest Twój wskaźnik kapitału obrotowego.



Ćwiczenie 4 : Czy masz wystarczający kapitał, aby założyć, przetrwać i rozwijać się ?

Pobierz i wypełnij nasz szablon, aby zrozumieć swoje pełne zapotrzebowanie na środki na rozpoczęcie działalności gospodarczej



Ćwiczenie 5 - Oglądnij Shane Bonner

Zdobywanie nagród może być świetnym sposobem na sfinansowanie części kosztów Twojego centrum smaku. W Irlandii Shane Bonner z Newmarket Kitchen właśnie tak zrobił. W 2017 roku był finalistą w kategorii IBYE Best Start Up Business. Nagrody były dla niego również świetnym sposobem na budowanie świadomości marki.

Obejrzyj wideo: www.youtube.com/watch?v=g8AbkHvtE00

Zapisz poniżej co się nauczyłeś:

Ćwiczenie 6 - Czy Twoje centrum smaku jest przedsiębiorstwem społecznym

Lista kontrolna

Wypełnij naszą listę kontrolną:

- Czy Twój ośrodek jest firmą nastawioną na zysk, utworzoną w celu zaspokojenia potrzeb społecznych?
- Czy zachowuje i reinwestuje zyski z powrotem do sprawy, która ją motywuje?
- Czy dąży do transformacyjnych ulepszeń, a nie przyrostowych korzyści? Duże ambicje?
- Czy wprowadza innowacje i eksperymentuje bardziej niż tradycyjne modele biznesu?
- Czy ma on na celu wypełnienie luki w istniejących usługach, które nie mogą być lub nie będą świadczone przez sektor publiczny i prywatny?

Ćwiczenie 7 - Obejrzyj wideo Food Cloud Case Study

Przedsiębiorstwa Społeczne związane z żywnością mają tendencję do dobrego funkcjonowania, zwłaszcza gdy pracują we współpracy. W tym filmie usłyszysz Iseult Ward i Aoibheann O'Brien, które wyjaśniają, jak FoodCloud i FoodCloud Hubs współpracują, aby zmaksymalizować nadwyżki żywności redystrybuowane do organizacji charytatywnych w Irlandii.

Obejrzyj wideo: <https://www.youtube.com/watch?v=QAh1j6OTA9s>

Zapisz poniżej czego się nauczyłeś:

Ćwiczenie 8 - Badania międzynarodowe, dotacje i fundusze fundacji

Kliknij na hiperłącza poniżej, które mogą nieść korzyści do rozwoju i finansowania Twojego Centrum.

[Grantodawcy międzynarodowi i zagraniczni](#). Zestawienie istotnych międzynarodowych stron internetowych, które będą doskonałym źródłem informacji dla fundatorów.

[Council on Foundations](#). Udostępnia narzędzia dla ponad 2000 fundacji i organizacji fundujących, które

są członkami Council on Foundations na całym świecie.

[International Grants](#). Długa lista linków do międzynarodowych grantów, inicjatyw, fundacji i katalogów w sieci.

[Międzynarodowa Grupa Fundatorów Praw Człowieka](#). Chociaż International Human Rights Funders Group (IHRFG) nie przyznaje dotacji, strona dostarcza informacji o fundatorach, którzy to robią. Możesz szukać według geografii, problemu, rodzaju wsparcia itp.

Zapisz swoje uwagi poniżej:

Ćwiczenie 9: Pobierz i przejrzyj Crucial Crowdfunding Resources - jak mają się one do Twojego planu?

Pobierz i przejrzyj Crucial Crowd Funding Resources:
www.crucialcrowdfunding.com/downloads

Zapisz poniżej swoje uwagi i notatki: