

## Care este obiectul de activitate al afacerii?

### Servicii sau produse

Ar trebui să aveți o listă clară a produselor și serviciilor dumneavoastră și a modului în care se va derula activitatea. Produsele și serviciile dumneavoastră ar trebui să fie în centrul organizației: ele sunt ceea ce „vindeți” clienților dumneavoastră și modul prin care generați venituri.

Ar trebui să puteți defini sectorul sau industria în care veți opera, de exemplu, turism, îngrijirea copiilor, reciclare sau îngrijire pentru persoanele în vârstă. De asemenea, ar trebui să includeți informații despre cunoștințele sau expertiza dumneavoastră care vă recomandă pentru a opera în acest sector, precum și informații despre unicitatea produsului/sau serviciului oferit și/sau abordarea inovatoare.

În contextul rural, în care eșecul pieței poate fi un motor, ar putea fi demn de subliniat modul în care abordarea dumneavoastră va asigura o afacere durabilă, sustenabilă.

Ce aveți de gând să vindeți? – Prezentați și explicați produsele și serviciile dumneavoastră, descrieți produsele sau serviciile de bază pe care urmează să le vindeți. Descrieți diferitele tipuri de produse sau servicii pe care urmează să le vindeți.

Dacă produsele și serviciile dvs. sunt încă în dezvoltare, ar trebui să furnizați o descriere simplă a ceea ce intenționați să vindeți.

### Operațiuni și livrare

Este important să luați în considerare aspectele practice ale furnizării produselor și serviciilor dumneavoastră, inclusiv o schiță a ceea ce aveți deja în vigoare și ce procese vă asigură că aveți fundamentele practice care să vă permită să tranzacționați eficient.

Operațiunile includ activități, procese și resurse necesare pentru întreprinderea dumneavoastră socială, iar livrarea se referă la modul în care le veți gestiona pentru a furniza clienților produsul sau serviciul.

Resursele includ elemente tangibile precum:

- Locație și spații de birouri, (de exemplu, atelier, unitate de vânzare cu amănuntul, locație turistică, cafenea etc.)
- Echipamente, mașini și unelte
- Vehicule
- Tehnologie

De asemenea elemente tangibile precum:

- Acces la rețele

- Cunoștințe și abilități
- Persoane (inclusiv voluntari)

Pentru fiecare dintre aceste elemente va trebui să luați în considerare unde vă aflați în prezent și de ce veți avea nevoie pentru a realiza activitatea întreprinderii în viitor.

Secțiunea despre [Cum vor funcționa finanțele](#) oferă o privire de ansamblu asupra cerințelor pentru start-up, precum și o prezentare generală a activităților, resurselor, costurilor de operare și fluxurilor de venituri, toate acestea fiind esențiale pentru activitatea dumneavoastră.

## Furnizorii

Poate fi util precizați principalii furnizori (persoane fizice sau organizații care livrează materiale, bunuri sau servicii) esențiali pentru succesul afacerii. Acest lucru vă poate ajuta să demonstrați că ați luat în considerare lanțul de aprovizionare și să evidențiați criteriile folosite pentru a selecta furnizorii (calitate, disponibilitate, accesibilitate, flexibilitate).

## Cerințe legale

Este posibil să trebuiască, de asemenea, să luați în considerare cerințele legale și standardele de calitate în funcție de activitatea derulată, pentru a asigura că respectați legislația și reglementările și că furnizați serviciile sau produsele în mod legal.

Unele dintre acestea vor fi generice, iar altele pot fi specifice industriei. Ar trebui să descrieți conformitatea relevantă, precum și cerințele legale specifice pe care le respectați sau dacă sunteți în proces de obținere a acreditărilor, certificării sau aprobărilor relevante.

Aceasta ar include:

- Reglementări legale și financiare
- Reglementări de sănătate și siguranță
- Reglementări de mediu
- Politici de resurse umane
- GDPR

De asemenea, pot exista acreditări voluntare care demonstrează bune practici, de exemplu, puteți demonstra că acționați conform codului întreprinderii sociale, că sunteți un angajator corect sau un angajator care plătește un salariu suficient de mare pentru a asigura un nivel de trai normal.

## Managementul riscului

Este important să luați în considerare riscurile potențiale pentru activitatea dumneavoastră pentru a planifica modul în care veți gestiona riscul. Riscurile sunt amenințări, evenimente, probleme sau orice altceva care ar putea să vă afecteze afacerea într-un mod negativ.

În cel mai rău caz, aceste riscuri pot duce la eșecul întreprinderii sociale și pot reduce impactul social sau capacitatea de a genera venituri.

### Riscuri de avut în vedere:

- Riscuri financiare (pierderea unui finanțator/investitor cheie, probleme legate de cash flow precum întârzierea încasărilor sau incapacitatea de a restitui un împrumut, intrarea în insolvență cu datorii financiare depășind fondurile și activele disponibile).
- Riscuri juridice (nerespectarea standardelor din industrie sau acreditare care duce la contestare juridică)
- Riscuri de mediu (dezastre naturale sau vreme care afectează capacitatea de a livra sau de a atrage clienți)
- Riscuri operaționale (accidente la locul de muncă, vehicul care necesită înlocuire)
- Riscuri legate de personal (pierderea unor angajați sau membrii esențiali, dificultatea de a recruta personal cheie)

Aceste resurse utile din SCVO oferă o [image de ansamblu utilă cu privire la managementul riscului](#).

Managementul riscurilor se referă la utilizarea instrumentelor pentru a identifica, evalua și prioritiza riscurile, astfel încât să le puteți gestiona eficient și să le reduceți probabilitatea. Acest lucru vă permite să recunoașteți ce ar putea merge prost și să aveți un plan de rezervă pentru a minimiza impactul asupra întreprinderii dumneavoastră sociale.

Un registru de risc vă permite să identificați riscurile potențiale, probabilitatea acestora și măsurile pe care le puteți lua pentru a le atenua.

- [Download the Risk Assessment Template here](#) - acest instrument vă va permite să identificați, să evaluați și să prioritizați riscurile.
- [Download the Risk Register Template here](#) - acest lucru vă va permite să identificați probabilitatea riscului și măsurile pe care le veți lua pentru a le atenua.

### Studii de caz

- [Finland Community Guide \(Ghidul comunitar finlandez\)](#) (scris în engleză)
  - Un scurt ghid de bune practici pentru a ajuta comunitățile rurale și asociațiile sătești să promoveze activitatea de întreprindere socială. Acest ghid vă ajută să înțelegeți contextul rural, explicând cum să începeți și să vă identificați motivația și misiunea.

- Explică cum să crezi o hartă a nevoilor și așteptărilor populației locale, abordează analiza pieței și procesul de planificare a afacerii pentru întreprinderile sociale bazate pe comunitate.
  - Oferă, de asemenea, o perspectivă utilă asupra leadership-ului colectiv și a modului în care pot fi distribuite în mod egal responsabilitățile în interiorul grupului dumneavoastră.
- [A Practical Guide for Rural Village Associations \(Un ghid practic pentru Asociațiile de sate\)](#) *(scris în finlandeză)*
- Scopul acestui ghid este de a sprijini funcționarea de zi cu zi a asociațiilor din mediul rural. Ghidul conține informații de bază despre activități, precum și sfaturi despre modele și bune practici de operare.
  - Formularul de evaluare de la sfârșit facilitează organizațiilor evaluarea propriilor activități și analiza posibilităților de dezvoltare a acestora.
- [Report on the Results of the SKYE Project \(Raport asupra rezultatelor proiectului SKYE\)](#) *(scris în finlandeză)*
- Principalul obiectiv al proiectului a fost de a crește implicarea comunității în sate și de a crește bunăstarea locuitorilor prin dezvoltarea de activități cu participarea acestora.
  - Toate dezvoltările au fost realizate pe baza nevoilor și aspirațiilor localnicilor. Prin descrierea activităților proiectului, raportul oferă idei și soluții noi pentru dezvoltarea activităților într-un sat, organizație sau cadru de afaceri.
- [A Model for Rural Communities to Develop Community-Based Entrepreneurship \(Un model pentru comunitățile rurale de a dezvolta antreprenoriatul bazat pe comunitate\)](#) *(scris în finlandeză)*
- Organizațiile au posibilitatea de a avansa conform modelului piramidal și de a dezvolta activitățile treptat, pas cu pas.
  - Regula principală este dezvoltarea activităților antreprenoriale care se bazează pe și utilizează cel mai bine capacitățile comunității, astfel încât să fie potrivite pentru resursele și nevoile acesteia.