TRANSFORMAÇÃO

uma jornada no empreendedorismo social

UM PROJETO DO INSTITUTO sabin

#módulo 4

QUEM **NÃO É VISTO**, NÃO É **LEMBRADO**

TRANSFORMAÇÃO

uma jornada no empreendedorismo social

capítulo 11 *workbook*

VAMOS **ESCALAR** O **IMPACTO POSITIVO!**

VAMOS **ESCALAR** O **IMPACTO POSITIVO!**

Agora que seu Empreendimento Social já está funcionando, que tal pensar em como potencializar o impacto positivo gerado? Estamos falando em como escalar o impacto do seu Empreendimento... Vamos lá?

desafio #23| Faça o Check-list para Escalar o Impacto Positivo

Teoria da Mudança está pronta e foi testada.
Temos casos de sucesso com Beneficiários!

Modelo C foi testado e validado.
Temos Clientes comprando e já conseguimos ter resultados financeiros.

Temos definido para onde vamos escalar a nossa solução de impacto.

Temos um Contador para nos ajudar na documentação necessária.

Conhecemos bem o novo contexto *em que nossa solução vai ser aplicada* ***OU***
Temos parcerias organizadas *que serão responsáveis pela implantação da solução.*

Vamos escalar por franquia social.
Logo, temos bem descrita metodologia e/ou tecnologia que serão implantadas em outros lugares.

desafio #24 | Autoavalie o seu Perfil de Escala do Impacto

Leia as opções a seguir e identifique o perfil da escala do impacto do seu Empreendimento Social:

TRANSFORMAÇÃO
uma jornada no empreendedorismo social

opção A ☐

Quero escalar a solução e me interessa que copiem, propaguem, façam adaptações necessárias.

Não penso na propriedade intelectual da solução, mas quero que os resultados sejam compartilhados para que mais empreendedores conheçam e repliquem a solução de impacto positivo.

opção B ☐

Quero escalar a solução, mas me preocupa o processo de implantação e adaptação da solução em outros lugares.

Quero acompanhar os resultados, saber dos ajustes necessários a serem feitos.

No entanto, não tenho recursos ou reputação para fazer isso sozinho.

opção C ☐

Quero escalar a solução e também a marca do empreendimento de impacto positivo.

Entendo que haverá adaptações, mas a reputação alcançada pela marca favorecerá a aceitação pelo novo conjunto de beneficiários e contexto social receptor.

Também favorecerá a sustentabilidade financeira do empreendimento.

opção D ☐

Quero que o negócio ganhe escala como um todo, por meio de novas unidades em diferentes locais, as quais são coordenadas pela sede.

opção E ☐

O negócio de impacto social ou ambiental é baseado em tecnologia. Somos uma Startup de Impacto.

Conseguimos ampliar o número de beneficiários e de clientes de nossa solução de forma eficiente.

Nosso negócio é baseado em uma plataforma que já foi bem testada.

#DICA | Para saber mais sobre como escalar o impacto do seu Empreendimento social, consulte o Capítulo 11 "Vamos Escalar o Impacto Positivo" do e-book da TransformAção – uma jornada no Empreendedorismo Social.

[opção A]

Disseminação é a sua estratégia. Trate de publicar sua ideia. Dê palestras. Ensine como fazer. Participe de oportunidades em que possa treinar pessoas e compartilhar essa importante iniciativa de transformação social.

[opção B]

Colaboração com um parceiro do local identificado para receber a solução pode ser sua saída. É importante conhecer bem o parceiro, estabelecer acordos que estabeleçam responsabilidades e direitos de cada uma das partes envolvidas.

[opção C]

Franquia social é a alternativa que você procura. Estabeleça as regras para seus futuros franqueados. No início, você poderá ser mais flexível na implantação da franquia no novo contexto pois algumas coisas sofrerão adaptação. Mas não se esqueça da reputação da sua marca.

[opção D]

Implantar novas unidades de seu empreendimento social em outras localidades, pode ser sua estratégia. Entendemos que você tem capital para essa ampliação no número de unidades e também conseguirá equipes para as atividades que serão desenvolvidas nos outros locais.

[opção E]

Como seu negócio é uma Startup de Impacto e tem solução baseada em uma plataforma tecnológica, você tem economia de escala, ou seja, consegue apliar o número de beneficiários sem que seus custos subam na mesma proporção. Siga em frente e apresente a sua solução para o mundo.

registre aqui o que você aprendeu