

راهنمای توسعه و همکاری با
مشاغل اجتماعی برای تولید
محصول در شرکت ایکه آ

کسب و کار اجتماعی



کاویتا ناگراج، صنعتگر هندی



خانه‌ی امکان:

ما در خانه‌ی امکان تیمی از انسان‌های مسئول با دغدغه‌ی توسعه‌ی پایدار هستیم که به دنبال آنیم تا از مسیر کارآفرینی اجتماعی، کسب و کارهای اجتماعی و بنگاه‌های اقتصادی-اجتماعی، جهان را به جایی بهتر برای زیستن تبدیل کنیم.

درباره ما:

با دغدغه‌ی ایجاد تحول در فضای کسب و کار و با توجه به ناکارآمدی، پایین بودن بهره‌وری، سودمحوری و نادیده انگاشتن ارزش‌های اصیل انسانی در فضای کسب و کارها، ما «خانه‌ی امکان» را ساختیم تا فضایی باشد برای خلق گفتمانی که در آن کسب و کارها منشاء تأثیرات مثبت اجتماعی و محیط زیستی و فرهنگی باشند.

بستر این تحول در خانه‌ی امکان مدل کسب و کارهای اجتماعی و کارآفرینی اجتماعی است که در آن ضمن در نظر داشتن تأثیرات اجتماعی و محیط زیستی، سودآوری سازمان‌ها نیز در این میان لحاظ می‌شود.

هدف از این راهنما

به راهنمای توسعه و همکاری بین کسب و کارهای اجتماعی و شرکتهای زنجیره‌ای ایکه‌آ خوش آمدید. شرکت ایکه‌آ از سال ۲۰۱۲ مشغول به همکاری با کسب و کارهای اجتماعی بوده است. این سفر، بسیار هیجان‌انگیز و روشن‌گر برای همه افراد درگیر با آن بوده است. این دفترچه راهنما برای در میان گذاشتن آموخته‌ها به نواحی دور و برای تمامی شرکای آینده است و در نظر دارد که به گسترش کسب و کارهای اجتماعی یاری برساند و از آنها پشتیبانی کند. این راهنما تماماً بر مبنای همه آموخته‌هایی است که شرکای کسب و کار اجتماعی این شرکت و همچنین همکارانی که بصورت فعالانه با این مشاغل سروکار داشته‌اند، فراهم کرده‌اند. این دفترچه به عنوان یک ابزار پشتیبانی، برای نقشه‌برداری، توسعه و مقیاس‌یابی کسب و کارهای اجتماعی است که در همکاری با شرکت ایکه‌آ محصولاتی را برای آن تولید می‌کنند. بنابراین، این دفترچه جای‌گزینی برای هرگونه فرایند رسمی، راهنمایی و الزاماتی که برای همکاران و تأمین‌کنندگانی محصولات شرکت ایکه‌آ استفاده می‌شود، نیست.

چه کسانی باید این راهنما را مطالعه کنند؟

این دفترچه در درجه اول برای تیم‌های خرید شرکت ایکه‌آ و همچنین تمامی شرکای کسب و کارهای اجتماعی این شرکت، چه آنها که جدید هستند و چه آنهایی که از قبل وجود داشته‌اند، می‌باشد. اگرچه این راهنما می‌تواند برای افزایش آگاهی و قدرت درک برای تمامی مدیران و کارمندانی که در شرکت ایکه‌آ با مشاغل اجتماعی سروکار دارند، ابزاری مفید و مؤثر باشد. این راهنما همچنین می‌تواند برای تمامی شرکتهای خارجی که در پی راه‌اندازی کسب و کارهای اجتماعی هستند، گزینه خوب و مفیدی باشد.

مشارکت‌کنندگان در سازمانهای شرکت ایکه‌آ

ایکه‌آ سوئد: مسئول دامنه جهانی شرکت در امور کسب و کارهای اجتماعی و توسعه محصول

سازمان توسعه مشاغل جدید ایکه‌آ: مسئول اداره مشاغل اجتماعی ایکه‌آ که همیشه با شرکتهای همکار در تماس است.

شرکتهای دامنه خرید و عرضه

شرکت کارآفرینی اجتماعی ایکه‌آ: مسئولیت جهانی برای برقراری چارچوب و ابزارهای پذیرش در زنجیره شرکتهای کارآفرینی اجتماعی ایکه‌آ

فهرست

- ۴ چرا شرکت ایکه‌آ با مشاغل اجتماعی کار می‌کند؟
- ۵ چه چیزی شرکای تجارت اجتماعی ایکه‌آ را متفاوت می‌کند؟
- ۷ یافتن و توسعه شرکای جدید تجارت اجتماعی
- ۱۰ سه فاز
- ۱۴ عوامل کلیدی موفقیت برای رشد
- ۲۱ پی‌گیری پیشرفت
- ۲۲ نظریه تغییر
- ۲۳ نمونه‌هایی از مشارکتهای ایکه‌آ با کسب و کارهای اجتماعی



نیلم چیپر

شما قرار نیست که تأثیرات دراماتیک را یک شبه ببینید! اما به تدریج و با صبر زیاد این تأثیرات را خواهید دید.



چرا شرکت ایکه‌آ با کسب و کارهای اجتماعی کار می‌کند؟

شرکت ایکه‌آ بر پایه یک چشم انداز وسیع، به این فکر می‌کند که یک زندگی روزمره بهتر برای تعداد بیشتری از مردم فراهم کند. این شامل بسیار زیادی از انسانها است که تحت تأثیر زنجیره ارزشهای این شرکت قرار دارند. یک راه برای تحقق این چشم‌انداز، همکاری ایکه‌آ با شرکتهای اجتماعی است.

شرکت کارآفرینی اجتماعی ایکه‌آ، شرکتی بین‌المللی است، با هدف حمایت از افراد آسیب پذیر و در حاشیه، در داخل و یا خارج زنجیره ارزش شرکت ایکه‌آ. پروسه کارآفرینی اجتماعی شرکت ایکه‌آ از طریق خرده فروشی‌ها و زنجیره تأمین محصولات شرکت در همکاری با کسب و کارهای اجتماعی، انجام می‌شود. جایی که این شرکتهای اجتماعی، کالا و خدمات برای مشتریان شرکت ایکه‌آ فراهم می‌کنند.

شرکت تأمین کالا و خدمات ایکه‌آ بر روی ایجاد کالاهایی با تأثیرات اجتماعی از طریق کارآفرینی اجتماعی، هدف‌گذاری کرده است. این کار از طریق همکاری با شرکتهایی انجام می‌شود که از طریق کارآفرینی اجتماعی به زنان آسیب‌پذیر و مردم حاشیه نشین در برخی از مخاطره‌آمیزترین نقاط جهان، خدمت رسانی می‌کنند.

این کسب و کارها از طریق تولید مواد اولیه، غذا و یا مبلمان خانگی، محصولاتی را برای زنجیره جهانی فروشگاه‌های ایکه‌آ و یا بخش فروش آنلاین آن، فراهم می‌کنند.

این یک موفقیت برد-برد است، چون در عین حال، هم مشتریان ایکه‌آ می‌توانند کالاهایی مقرون به صرفه با تأثیرات اجتماعی مثبت خریداری کنند و هم انسانهایی با درآمدهای پایین می‌توانند از این بازار استفاده کنند و درآمدهای بیشتری کسب کنند.

چه چیزی شرکای تجارت اجتماعی ایکه آ را متفاوت می کند؟

خب فرقی چیست؟ چه تفاوتی بین یک کسب و کار اجتماعی و یک کسب و کار معمولی وجود دارد؟ چون هر دوی آنها از طریق ایجاد شغل، تأثیر اجتماعی ایجاد می کنند. پاسخ این است که برای کسب و کارهای اجتماعی که با ایکه آ کار می کنند، هدف اجتماعی برابر است با هدف تجاری و این دو در ایده تجاری و مدل، اختلاط پیدا می کنند. کسب و کارهای اجتماعی برای گروه های در حاشیه و زنان، در جوامع پر خطر، کار ایجاد می کنند. جایی که بطور معمول خارج از دسترس زنجیره ارزش، شرکت ایکه آ می باشد. این مردم معمولاً مشتریان ایکه آ نیستند و نمی توانند کارمندان این شرکت هم باشند و بیشتر آنها توانایی خرید محصولات شرکت ایکه آ هم ندارند. در کسب و کار اجتماعی، انسانهایی که هرگز فرصت کار و گسترش توانایی های خود را نداشتند، مهارت های حرفه ای و توانایی مدیریت بدست می آورند. کسب و کارهای اجتماعی صرفاً اطمینان دادن به مردم برای کسب یک درآمد مناسب نیست، بلکه فراهم کردن شانس فرصت های برابر برای آنهاست. آن همچنین توانا کردن مردم نابرخوردار برای بدست آوردن مالکیت و مسئولیت است.



سامینا گئوز

زنانی که به ندرت هنر و صنعتی را می دانستند، یاد گرفتند که چگونه رشد کنند و مدیران صنایع شوند و در شرکتها سهمی داشته باشند. آنها اکنون شانس و فرصتی برابر برای عضویت در هیئت مدیره دارند. برای این زنان صنعتگر از مناطق روستایی، مزیت اصلی این است که کاری مطابق با وقار و شخصیت شان داشته باشند. این درهای جهان را بر روی آنها باز می کند. اگر شما در هند زمین نداشته باشید، امکانات بقاء با عزت، برایتان تبدیل به یک مشکل بزرگ می شود.

کسب و کارهای اجتماعی در محیط‌های پیچیده‌ای می‌توانند وجود داشته باشند و با چالش‌های زیادی روبرو باشند. به عنوان مثال این مشاغل گاهی در مناطق روستایی با زیرساخت‌های ضعیف فعالیت می‌کنند. یا در مناطقی که فرهنگ مردسالارانه اجازه حضور زنان در خارج از خانه را نمی‌دهد. چالش‌های دیگر می‌توانند شامل بی‌سوادی، تبعیض به دلیل نژاد، جنسیت و ناتوانی باشند. این پیچیدگی‌های اجتماعی را به ابعاد پیچیدگی‌های کسب و کار اضافه کنید، تا متوجه شوید که مشاغل اجتماعی، چطور همه این مؤلفه‌ها را با هم ترکیب می‌کنند تا به عنوان یک کسب و کار اجتماعی مطرح شوند.

هدف این کسب و کارها، ایجاد اقتصادی برای توانمندسازی افرادی است که با این مشاغل کار می‌کنند. کسب و کارهای اجتماعی باید موانع را بخوبی شناسائی کنند و راه‌های فائق آمدن به آنها را توسعه دهند.

به عنوان مثال آنها موقعیت‌های خوب و ایمنی برای انسانهایی خلق می‌کنند که بسیاری از آنها، هیچگاه خارج از خانه کار نکرده‌اند. کسب و کارهای اجتماعی می‌توانند گروه‌هایی را با هدف ارتقاء مهارت‌های حرفه‌ای و شغلی، پیشنهاد دهند. و افراد می‌توانند در این گروه‌ها، مهارت‌های جدید از جمله مهارت رهبری را کسب کنند

کسب و کارهای اجتماعی ایکه آ

تأثیر اجتماعی کامل در مدل‌های کسب و کار در جایی که آنها مدل‌های سازمانی را به پیش می‌برند: این مشاغل چه کسانی را باید استخدام کنند؟ و محصولاتشان را در کجا تهیه کنند؟

ایجاد مشاغل برای تأثیرات اجتماعی و افزایش توانمندی اقتصادی، برابری و فراگیری. ایجاد امکانات رشد برای افراد آسیب‌پذیر و حاشیه‌نشین که مهارتی ندارند یا کارشان را از دست داده‌اند.

کمک برای ایجاد موج‌های تأثیرگذار برای ایجاد تغییرات اجتماعی

دارایی‌های محدود: زیرساخت‌های این کسب و کارها اغلب برای حجم کوچکی از بازار داخلی و ترکیبی از مراکز تولید و مشاغل خانگی مناسب هستند

سفارشات ناچور و کوچک در مرحله شروع کار منجر به افزایش هزینه می‌شود

استخدام افرادی با موانع زیاد برای بدست آوردن یک شغل مناسب مثل زنان در جوامع آسیب‌پذیر، اقلیت‌ها، پناهندگان

بنیادها، گروه‌های خودیاری، کارگران سهامدار

اندازه‌گیری برای مبنای ساختار کسب و کار KPI و تأثیر گذاری اجتماعی KPI، ارزش رسانه‌ای

تأمین کنندگان معمول ایکه آ

رشد و منفعت کسب و کار به عنوان یک نقطه شروع از یک مدل سازمانی تبعیت می‌کند.

برپا کردن یک کسب و کار با مقیاسی اقتصادی و برای منفعت، انگیزه بالا برای بدست آوردن پول برای صاحبان و کارمندان، تأثیر اجتماعی یک شغل خوب را برای کارمندان فراهم می‌کند.

از طریق استانداردهای بالای شرکت ایکه آ، این استانداردها همه چیز را تحولی بهتر آماده می‌کند

داری‌ها، حقوق و زیربناها برای یک ساختار بزرگ‌تر و بین‌المللی تطبیق پیدا می‌کنند و به صورت صنعتی تنظیم می‌شوند.

حجم بالای سفارشات منجر به بهره‌وری بیشتر و کاهش هزینه‌ها می‌شود.

افرادی که برای کار مناسب‌ترند جذب می‌شوند.

مالکیت اکثراً خصوصی است

بوسیله ساختار کسب و کار KPI اندازه‌گیری می‌شود

یافتن و توسعه شرکای جدید تجارت اجتماعی

هنگام برنامه‌ریزی برای جذب شرکای کسب و کارهای اجتماعی جدید که می‌توانند به زنجیره ارزش شرکت ایکه‌آ بپیوندند، بسیار مهم است که از جایی شروع کنیم که یک کسب و کار به طور عام به آن نیازمند است.

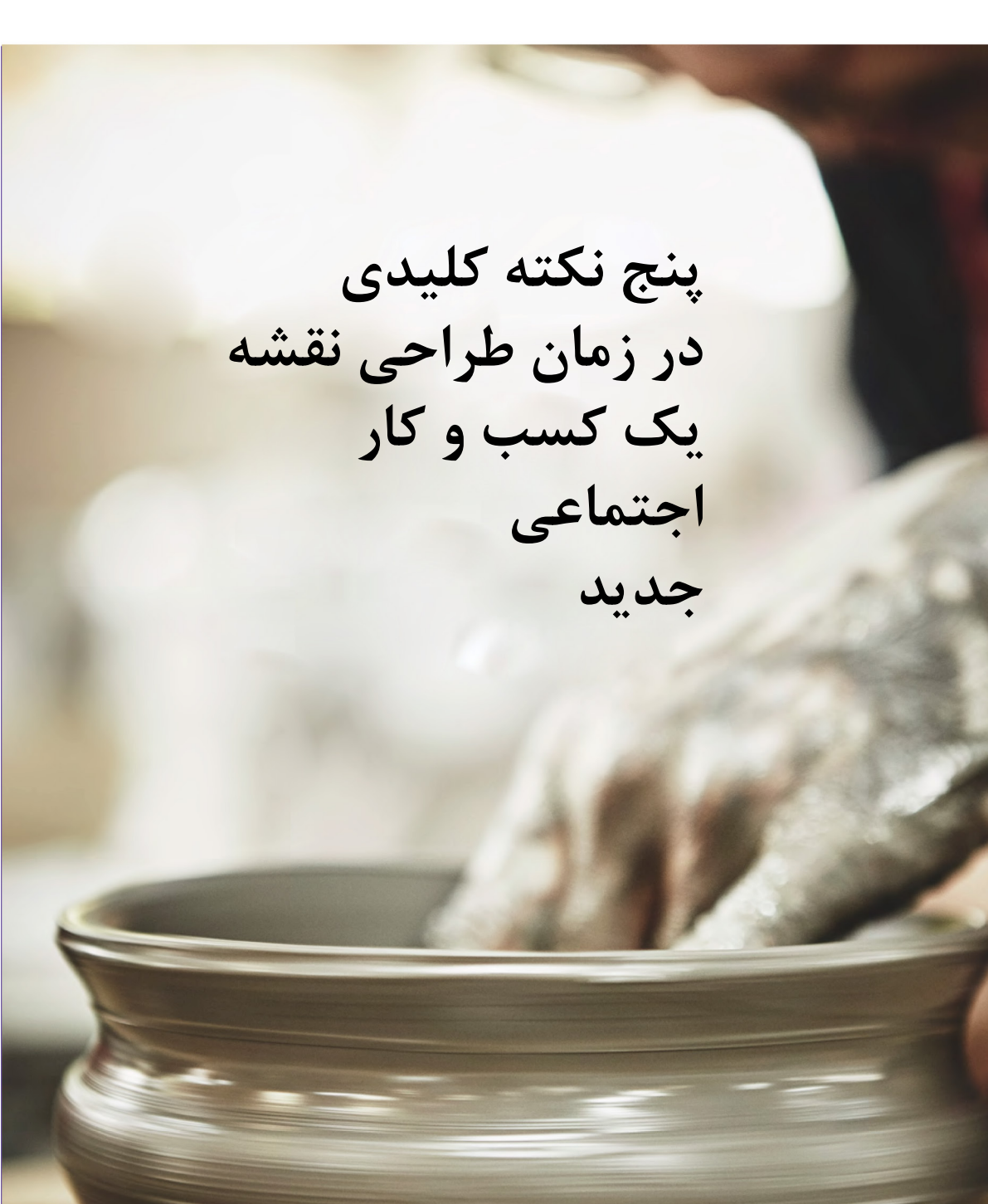
در کجا فاصله و گپ میان میزان دسترسی، کالا، ظرفیت و ابعاد منطقه‌ای وجود دارد؟

یک تجارت نیاز به محرکی دارد که بتواند تولید طولانی مدت و همکاری پایدار با یک کسب و کار اجتماعی جدید داشته باشد.

اینکه کدام مناطق در اولویت هستند باید در نظر گرفته شود. همچنین باید دانست که مشاغل اجتماعی مورد نظر به مواد خام دسترسی دارند یا نه. مواردی که بتوانند نیازهای ایکه‌آ را برای ارسال محصولات نهایی برآورده کند. ارزیابی این مسئله که شرکتهای اجتماعی خودشان را چگونه با مطالبات ایکه‌آ وفق می‌کنند بسیار مهم است. در عین حال همسو شدن ایکه‌آ نیز با شرکتهای همکار در جهت ایده‌آل‌های کسب و کار و برنامه‌های توسعه بسیار مهم است.

شرکتهای اجتماعی که وارد یک رابطه همکاری با ایکه‌آ می‌شوند باید بدانند که این شرکت به دنبال افزایش کار و حجم محصولات است در مسیری که به نفع مردم و سیاره زمین باشد.





پنج نکته کلیدی
در زمان طراحی نقشه
یک کسب و کار
اجتماعی
جدید

۱. نیازهای تجاری شرکت ایکه آ چیست؟

مختصری از طرف شرکت ایکه آ سوئد برای خرید کسب و کارهای جدید فراهم خواهد شد.

۲. چالش‌های اجتماعی چیست؟

مردم آسیب پذیر و حاشیه نشین در منطقه چه کسانی هستند؟

۳. هسته اصلی مأموریت‌های کسب و کار اجتماعی چیست؟

چه نکات قابل اثباتی برای شروع مأموریت آنها وجود دارد؟
آنها چگونه سود خود را توزیع می‌کنند؟ و چطور آن را اندازه‌گیری می‌کنند؟

۴. کسب و کارهای اجتماعی چقدر بالغ هستند؟

چگونه سازمانهای خود را بنیان می‌نهند؟ محصولات خود را می‌سازند؟ و صلاحیت‌های خود را تعیین می‌کنند؟ فرصت‌ها و محدودیت‌های آنها برا مقیاس‌گذاری چیست؟

۵. آیا کسب و کارهای اجتماعی برنامه‌ای برای تأمین مالی خود در زمان

شروع کار دارند؟ مانند سرمایه اولیه‌ای که برای هزینه‌های شروع کار، هزینه‌های میان مدت، زیر ساخت‌ها، استخدام و آموزش مورد نیاز است؟

پنج نکته کلیدی برای کسب و کارهای اجتماعی قبل از شروع همکاری با ایکه آ

۱. آیا اهداف اجتماعی ما با اهداف تجاری کا همسو است؟

۲. آیا ما با اهداف ایکه آ و جاه طلبی او برای مقیاس گذاری معتقد هستیم؟

۳. آیا ما صلاحیت های درست و استاندارد را به شرکت ایکه آ اهداء می کنیم؟
آیا ما یک تیم تجاری هستیم که می تواند تجارتي با دوام را بنیان نهد؟ و آیا ما می توانیم برای صلاحیت های ایکه آ از نظر کیفیت و ایمنی باقی بمانیم و در عین حال تأثیر اجتماعی هم داشته باشیم؟

۴. آیا ما ثبات مالی برای یک شروع درخشان و تولید خوب را داریم؟ چگونه می توانیم برای مقاطع زمانی کوتاه مدت و بلند مدت سرمایه گذاری کنیم؟
چه گزینه هایی برای افزایش سرمایه گذاری داریم؟ (منظور سرمایه های اهدائی و یا سرمایه گذاری های خصوص است).

۵. آیا می دانیم که شرکت ایکه آ در مورد تأثیرات تجاری و فرایندهای کار چه انتظاراتی از ما دارد؟ چون تجارت اجتماعی باید کانالهای ارتباطی روشنی را با شرکت ایکه آ برقرار کند.

به یاد داشته باش که
پرسیدن همیشه خوب
است



۳ فاز

مرحله گسترش مقیاس از ۳ سال تا بعد از آن

کسب و کارهای اجتماعی بستری برای افزایش مقیاس تولیدات و گسترش کسب و کار است. برای اطلاعات بیشتر به صفحه ۱۳ مراجعه کنید.

مرحله توسعه ۱ تا ۳ سال

کسب و کارهای اجتماعی، زمانی بهتر درک می‌شوند که بتوانیم فاصله‌ای که بین آنها و تیم‌های تجاری ایکه‌آ وجود دارد را شناسایی کنیم. صفحه ۱۲ را ببینید.

مرحله شروع ۰ تا ۱۲ ماه

فرصتهای بسیاری در مرحله شروع کار برای شرکت ایکه‌آ وجود دارد. زمانی که یک محصول با تأثیر اجتماعی تولید می‌شود، در عین حال چالشهایی هم وجود دارد، چون بسیاری از کسب و کارهای اجتماعی، چشم انداز کوچکی از معنای تأمین کنندگان شرکت ایکه‌آ در سر دارند. برای مطالعات بیشتر به صفحه ۱۱ مراجعه بفرمائید

قبل از ورود به همکاری با یک کسب و کار جدید، شرکت ایکه‌آ ظرفیت‌های آن تجارت را مورد بررسی قرار می‌دهد. موارد بررسی شامل مدل‌ها و چگونگی ایجاد تأثیر اجتماعی آن شرکت است. این مسأله در دنبال رویه‌هایی است که یک شرکت اجتماعی برای شروع کار خود به آن نیاز دارد و در این سند مورد بررسی بیشتر قرار نمی‌گیرد.

بطور کلی یک کسب و کار اجتماعی جدید برای همکاری با ایکه‌آ، باید انتظارات روشنی از شرکت داشته باشد. که این شامل راهنمایی برای گذار از هر مرحله به مرحله دیگر است. و این حمایت تا زمان توزیع اولین محموله‌ها ادامه می‌یابد.

شرکت ایکه‌آ در این پروسه باید بسیار انعطاف‌پذیر باشد و گام به گامف شرکت مورد نظر را از نظر حجم تولید و ظرفیت، حمایت کند. ایکه‌آ باید تا تحقق گسترش وسعت و با تمرکز بر مأموریت اجتماعی به این کسب و کار کمک کند.

فرصت‌های بسیار زیادی در شروع همکاری با یک شریک جدید وجود دارد، اما در عین حال چالش‌هایی هم مانند کوچکی چشم‌انداز شرکتهای اجتماعی همکار از معنای تأمین‌کنندگی شرکت ایکه‌آ نیز خود را نشان می‌دهد. بعضی از محدودیت‌های دیگر مانند تجربیات محدود از کار در یک بازار بین‌المللی با امتیازاتی در سطح بالا، کنترل کیفیت، قیمت و ایمن نگاه داشتن زنجیره رساندن مواد خام برای سازمانهای زیر مجموعه، برای این شرکتهای اجتماعی همکار با ایکه‌آ نیز وجود خواهد داشت.

در بسیاری از موارد تجارت اجتماعی مانند آنچه از آن انتظار داریم نیست. بنابراین شرکت ایکه‌آ برایش بسیار مهم است که بطور روشنی در مورد هر مرحله از کار و انتظارات مورد نظر حمایتی که شرکتهای اجتماعی، از مجموعه ایکه‌آ دارند، بدانند.

تیم‌های تجاری ایکه‌آ باید نقش مربی‌گری را داشته باشند و این نیازمند تعاملات گسترده و زمان مناسب از طرف شرکت ایکه‌آ است. ایجاد ظرفیت‌های کسب و کار اجتماعی ممکن است که طولانی تر از کسب و کارهای معمول باشد. و این امری بسیار مهم است که کسب و کارهای اجتماعی همکار با ایکه‌آ مورد راهنمایی قرار بگیرند تا بتوانند خودشان، ظرفیت‌های تجاری جدید خلق کنند.

در مرحله راه‌اندازی شرکای تجاری باید متوجه باشند که نقطه‌نظرهای ایکه‌آ را به عنوان مشتری از نظر قیمت در نظر بگیرند. شرکت ایکه‌آ از همان ابتدا درخواستهای زیادی برای توسعه کارایی از شرکت اجتماعی همکار دارد. یک اشتباه که ممکن است برای همکاران جدید پیش بیاید این است که به میزان کافی کارکنانشان را آموزش ندهند که این می‌تواند منجر به افزایش هزینه‌های تولید شود. یک راه برای کم کردن این هزینه برای شرکتهای اجتماعی، راهنمایی افراد برای گسترش توانایی‌های مهارتی برای شغل‌هایشان است. این به معنای آن است که این آموزش‌ها برای برخی افراد ممکن است دو هفته باشد و برای برخی دو ماه.

در ابتدا و در شروع کار برای به هدف رساندن ظرفیت تولید، مجموعه کارها باید به دقت تحت نظر قرار بگیرد. چون عموماً نه شرکتهای اجتماعی همکار و نه شرکت ایکه‌آ ایده روشنی از اینکه چه مقدار می‌توانند در طول هفته تولید داشته باشند، ندارند. این بسیار مهم است که شرکت ایکه‌آ و شرکای اجتماعی به اتفاق یکدیگر چگونگی عملکرد و چشم‌انداز کسب و کار و تأثیر اجتماعی را مورد ارزیابی قرار دهند، برای اینکه درک کنند که امروز تأثیر اجتماعی چگونه باید اندازه‌گیری شود.

مرحله شروع ۰ الی ۱۲ ماه



۳

۲

۱

هنگامی که یک کسب و کار اجتماعی در حدود یک سال با شرکت ایکه‌آ کار کرد، این کسب و کار می‌تواند تبدیل به یک تأمین کننده عادی شرکت با برنامه توسعه و اهداف رسمی شود. طول این دوره با حجم مشخصی از تولید، تعداد مشاغلی مشخص و گردش مالی مناسب از ۱ الی ۳ سال است.

در این برهه از زمان تجارت اجتماعی شرایط بهتری برای درک این مسئله دارد که شکاف‌های بین کسب و کارهای اجتماعی و تیم‌های تجاری ایکه‌آ کجاست. فهم و شناسایی این مسئله به توسعه هرچه بیشتر فعالیت‌های شرکت‌های اجتماعی کمک می‌کند.

دنبال کردن این زمینه‌ها برای برنامه ریزی بسیار مهم هستند:

- افزایش فعالیت‌های منجر به تأثیر اجتماعی باعث تقویت افراد آسیب‌پذیر و به حاشیه رانده شده می‌شود و برای ما مشخص می‌شود که چطور نتایج را در بازه‌های زمانی کوتاه مدت و بلند مدت اندازه‌گیری کنیم
- آمادگی سازمانی: شایستگی و حق اجرای مقرون به صرفه یک خط تولید همراه با تأثیر اجتماعی
- توسعه در کاهش هزینه تولید: قیمت‌ها باید کاهش یابد و از طریق بهره‌وری تولید و با در نظر

گرفتن کارآیی صنایع دستی و تولیدات کشاورزی و غیره. که البته میزان بهره‌وری این محصولات در مقایسه با تولیدات صنعتی متفاوت است.

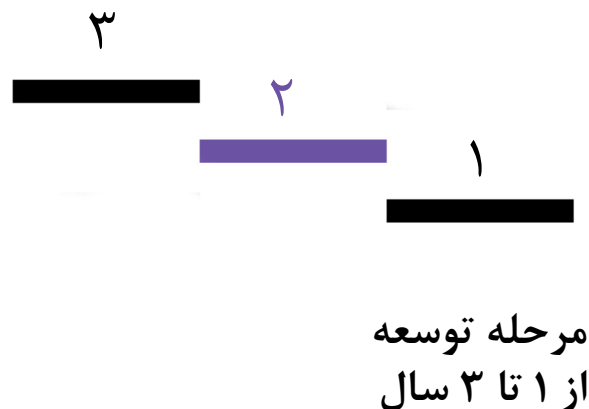
برای زمان خروج شریکتان برنامه‌ریزی کنید، زمانی که او از مجموعه خارج شود و به عنوان یک کارآفرین اجتماعی مستقل مشغول به کار شود

برای گسترش روابط بر اساس برنامه شراکتان، برنامه ریزی کنید.

در طی این مرحله تیم تجاری شرکت ایکه‌آ باید با مشاغل اجتماعی همکاری نزدیک داشته باشند، تا بتوانند نسبت به بهره‌وری و کارآیی و در نتیجه کاهش هزینه‌ها اطمینان یابد، همچنین تجزیه تحلیل ساختار کاهش هزینه‌ها (CBD) با شرکایی که بصورت خوشبینانه در این هدف با شرکت ایکه‌آ همکاری می‌کنند بسیار مهم است. توانایی شرکا برای رقابت از طریق مهارت‌ها و قیمت، امکان و استقلال تولید را برای شرکت ایکه‌آ فراهم می‌سازد.

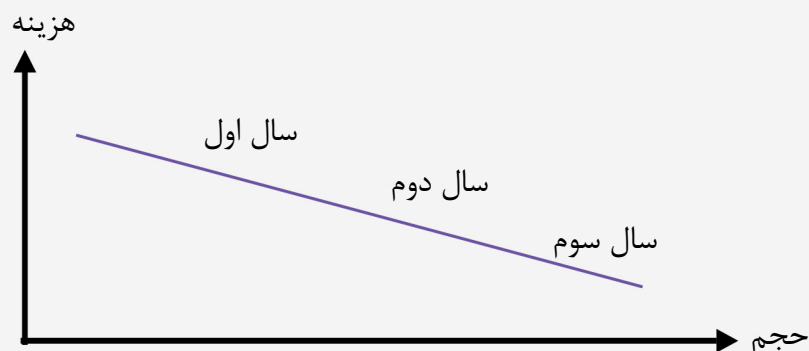
با این حال، اقدامات برای افزایش کارآیی باید بر اساس ایده تجاری شرکت، تأثیر اجتماعی و مأموریت شرکت و مهارت باشد. توصیه می‌شود برای شرکای اجتماعی جدید، شبکه تأمین کنندگان معمول و شرکای اجتماعی شرکت

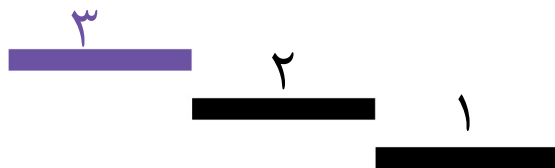
ایکه‌آ را برای ساخت یک شبکه جدید ببینید. تیم‌های تجاری ایکه‌آ همچنین می‌توانند از تأمین کنندگان شرکت برای بوجود آوردن شرکای اجتماعی در سطح مطلوب استفاده کنند. این برای شرکای جدید، برای بدست آوردن معیارهای لازم بسیار مفید و کاربردی است.



مرحله توسعه
از ۱ تا ۳ سال

برای مشاغل اجتماعی نیز دریافت تعهد پیشبینی حجم تولید از شرکت ایکه‌آ بسیار مهم است. چون می‌توانند بر اساس آن به برنامه ریزی توسعه و جذب افراد و آموزش آنها، سرمایه گذاری و توسعه زیرساخت‌ها بپردازند.





مرحله افزایش مقیاس از ۳ سال به بعد

مرحله سوم، مرحله‌ای است که تجارت اجتماعی، امتیازات خود را نشان می‌دهد و سرمایه‌گذاری‌هایی که در طی کار انجام می‌شود، محصولاتی مؤثر و با ظرفیتی بالا و با قدرت رقابت را بوجود می‌آورد. همه این امتیازات برنامه‌ای را با فعالیت‌های تأثیرگذار برای شرکت فراهم می‌کند.

حال تجارت اجتماعی دارای بستری برای افزایش مقیاس است. افزایش تولید و تولید محصولات کارآ، زمینه را برای تأثیرات اجتماعی شرکت‌های تازه فراهم می‌کند و شرکت می‌تواند توان رقابت با سایر شرکتها را داشته باشد.

تیم تجاری تازه نیز در این زمان باید با شرکای اجتماعی خود همکاری کامل داشته باشد و با ایجاد بهره‌وری تولید و تعیین اهداف مشخص و حجم تولید و افزایش مقیاس و توسعه تعداد مشاغل و کاهش هزینه، محصولاتی مؤثر برای مشتریان خود فراهم کند.

در پایان این مرحله شریک اجتماعی باید قابلیت لازم برای تبدیل شدن به یکی از تأمین‌کنندگان معمول شرکت‌های تازه را داشته باشد و یا برنامه‌ای برای خروج تدریجی از زنجیره تولید شرکت‌های تازه را برای خود فراهم کند.



عوامل کلیدی موفقیت برای رشد

بزرگ فکر کنید
کوچک شروع کنید

گام به گام به صورت ارگانیک رشد کنید، اما برنامه‌ای برای
افزایش مقیاس، قبل از شروع داشته باشید.

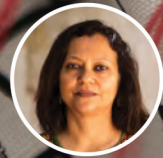
گردآوری از مصاحبه‌های انجام شده با
شرکای اجتماعی شرکت ایکه‌آ



سامر دلال
بنیاد جوردن
ریور



نیلام چیپر
اینداستری پی
تی



سامیتا گوئز
شرکت رنگوسترا

« اگر شما می‌خواهید ارتباطتان را پایدار نگاه دارید، شما باید استاندارد و کیفیت کارتان را ثابت و پایدار نگاه دارید.»
سامر دلال: بنیاد جوردن ریور

افزایش سرمایه از آغاز

همسویی کسب و کار و اهداف اجتماعی با اهداف شرکت ایکه‌آ

همکاری با شرکت ایکه‌آ شاید به معنای سرمایه گذاری در پایه‌ها و زیرساخت‌ها باشد و این عمل ممکن است که در سال اول سود ده نباشد. اما با یک تعهد تجاری بلند مدت، عملکرد مالی به احتمال زیاد از سال دوم به بعد، بهبود می‌یابد. بنابراین مهم است که اهداف اجتماعی خود را با اهداف تجاری، هماهنگ کنید و در همه حال بلندپروازی و همت شرکت ایکه‌آ را از همان ابتدا از نظر حجم تولید، ظرفیت، انطباق پذیری و سطح قیمت و تأثیر اجتماعی آن را در نظر داشته باشید.

مزیت بزرگ همکاری با شرکت ایکه‌آ، اندازه و حرفه‌ای بودن و قرار گرفتن در زنجیره ارزش این شرکت می‌باشد. وقتی که شرکت ایکه‌آ متعهد به بزرگ شدن اندازه یک تجارت شود، آن امر انجام خواهد گرفت. امکانات جذب سرمایه و تأثیرات اجتماعی شرکت و چیزهای دیگر، باعث توسعه و گسترش و ایجاد یک بازار قوی خواهد شد.

شرکتهای اجتماعی به منظور استقلال و داشتن وابستگی کمتر به شرکت ایکه‌آ به منظور افزایش سطح تولید و توسعه مقیاس، باید یک برنامه‌ریزی مالی برای جذب سرمایه‌های ترکیبی داشته باشند. سرمایه ترکیبی به معنای ترکیبی از سرمایه‌های اعطاء شونده، سرمایه گذاری‌های خصوصی و سرمایه‌های در گردش است. به عنوان مثال ۲۰۰ زن در تولید یک محصول می‌توانند مدیران میانی را جذب و آموزش دهند. و بدین ترتیب زیر ساخت‌های آموزش و مهارت شرکت خود را فراهم کنند.

ما نیاز به سرمایه گذاری در گردش را دست کم گرفته‌ایم. اگر ما این امر را از ابتدا می‌دانستیم، می‌توانستیم مقیاسمان را سریع‌تر توسعه دهیم. اگر ما می‌توانستیم دوباره این کار را انجام دهیم، قطعاً نتیجه چیزی متفاوت می‌شد.
نیلم چیپر: شرکت اینداستری پی. تی

جذب افرادی با ارزش‌های اجتماعی و در عین حال دارای مهارت‌های حرفه‌ای، کار آسانی نیست. اگرچه این کار کلید موفقیت شرکت اینداستری بود. ما می‌توانیم چنین افرادی را به خدمت بگیریم. بسیاری از تجارت‌های اجتماعی، افرادی را به خدمت می‌گیرند که دوست دارند با مردم کار کنند، اما آنها در تجارت افرادی حرفه‌ای نیستند. بنابراین بسیاری از کسب و کارهای اجتماعی از نظر مقیاس نمی‌توانند توسعه یابند. اما ما در حال استخدام افرادی حرفه‌ای هستیم و به آنها چشم‌اندازی اجتماعی می‌دهیم. اما این مسئله بصورت برعکس کار نمی‌کند. نیلم چیپر، شرکت اینداستری پی. تی

ایکه‌آ به ما در سازماندهی مرکز تولید، بطور متفاوت کمک کرد، اما این کار باید قبل از شروع پروسه تولید کلید می‌خورد. سامر دلال: جوردن ریور فاندیشن

کسب و کارتان را با انسانهایی درست راه‌اندازی کنید و زیرساخت‌ها را از همان ابتدا مهیا سازید

برای تولید برنامه‌ریزی کنید و از تیم ایکه‌آ مشاوره بگیرید، چون آنها در امر تولید و انطباق تجربیات ذی قیمتی دارند. مدیران میانی مناسب استخدام کنید چون آنها در راه‌اندازی یک خط تولید کم هزینه، می‌توانند شما را یاری رسانند. در عین حال مراکز تولید محصولات ایکه‌آ را از همان آغاز راه اندازی کنید.

یک کسب و کار اجتماعی از همان ابتدا باید تیم مدیریت و انطباق قوی داشته باشد.

وقتی ما کار خود را شروع کردیم، هیچ مرکز تولیدی نداشتیم. فقط کارگرانی داشتیم که در خانه کار می‌کردند. ما در راه اندازی این مراکز تولید مقاومت کردیم، چون فکر می‌کردیم این کار برای انعطاف‌پذیری ما خوب است. الان وقتی به عقب نگاه می‌کنم می‌بینم که ما می‌توانستیم این مراکز را خیلی سریع‌تر راه اندازی کنیم. ما یک سال را از دست دادیم. با نگاهی به گذشته این بهترین راه برای شروع حرکت بود. تعداد زیادی زن بهتر است که به یک مرکز تولید بروند. چون این مراکز بهترین مکان‌ها برای یادگیری و پیشرفت هستند. این زنها از خانه خارج می‌شوند و از دیگران یاد می‌گیرند و این کار باعث افزایش کیفیت و کارایی می‌شود. خارج شدن از خانه برای آنها خوب است، چون باعث افزایش سلامت روانی آنها و اعتماد به نفس می‌شود. سامیتا گئوز: شرکت رانگوسترا

کل ایده تولید برای مجموعه ما خوب بود. به عنوان مجموعه‌هایی که در حجم تولید، مهارت و سطح قیمت و... می‌توانند انعطاف‌پذیر باشند. اما مجموعه‌های تولیدی که شکافی بین سفارش‌های آن موجود بود، کار را برای ما بسیار سخت کرد. چون سرعت ما را به میزان زیادی کاهش می‌داد. تجربه به ما نشان داده است که شکاف و فاصله سفارش در حدود ۴ ماه از کارآمدی مجموعه‌های تولید می‌کاهد. سعی کنید که در طول سال فقط یک محصول را ارائه کنید. نیلم چیپر، شرکت اینداستری پی. تی

یک محدوده منظم به ما در ایجاد مشاغل پایدار و تولید کارآمد کمک می‌کند

برای یک کسب و کار اجتماعی، اطمینان از تداوم رابطه امری بسیار حیاتی است، در جایی که یک رابطه منظم بین تولید محصولات و درآمدهای شرکت وجود داشته باشد. مجموعه‌های تولیدی شروع خوبی هم برای شرکت ایکه‌آ و هم برای کسب و کارهای اجتماعی هستند. چون به هر دو این امکان را می‌دهند که بتوانند به تدریج ظرفیت و حجم تولید خود را به مقدار مناسب هدایت کنند. اما برای ساخت و توسعه مقیاس یک کسب و کار بلند مدت، نیاز به یک محدوده منظم است.

بر روی تأثیرات محصولات خود و بر روی کاهش هزینه‌ها و تولید محصولاتی با بالاترین سطح طراحی و کیفیت تمرکز کنید

برنامه‌ای برای کاهش هزینه محصولات و اصلاح قیمت‌ها با شرکت ایکه‌آ داشته باشید. انتظار می‌رود که قیمت محصولات با افزایش حجم تولید و تولید محصولات تأثیرگذار، کاهش می‌یابد. در عین حال باید توجه داشت که کیفیت و طراحی محصولات در این پروسه افزایش یابد. این نکات پیش شرطی برای افزایش حجم تولید و افزایش فروش و تضمین ایجاد مشاغل پایدار است.

عامل کلیدی موفقیت شرکت ایکه‌آ، نحوه خرید تیم‌های تجاری این شرکت است

از آمادگی شریکتان اطمینان حاصل کنید

از آنجا که شرکای کسب و کار اجتماعی شرکت ایکه‌آ اغلب از تأمین کنندگان عادی کالای شرکت کمتر هستند، تیم‌های تجاری ایکه‌آ برای افزایش حجم تولید و فروش بین‌المللی، بسیار به این مسئله فکر می‌کنند که چطور باید از شرکای تجارت اجتماعی خود اطمینان حاصل کنند که آنها می‌توانند از فضای کسب و کار ایجاد شده توسط شرکت دنباله‌روی کنند.

در مورد انتظارات شرکت ایکه‌آ از کسب و کارهای اجتماعی در مورد فعالیت‌های آنها از ارزیابی و تشخیص حجم تولید کالا تا حمل و نقل، بسیار روشن باشید و در مورد انتظارات کوتاه مدت و بلند مدت ایکه‌آ از آنها واضح و صریح باشید. شرکت‌های اجتماعی را راهنمایی کنید و از آنها سؤال بپرسید. اگر شما از آنها سؤال بپرسید آنها به این فکر خواهند افتاد که چطور مسائشان را از راه خودشان حل کنند.

اطمینان حاصل کنید که شریک اجتماعی درک درستی از شاخص کلیدی عملکرد کسب و کار شما دارد و بداند که تأثیر اجتماعی شاخص کلیدی عملکرد، مسئله‌ای قابل اندازه‌گیری است. شرکای اجتماعی باید بدانند، چطور و چه موقع این پارامترها را به شما گزارش دهد.

از آموزش صحیح مهارت‌های مربوط به مجموعه محصولات و تولید محصولات اطمینان حاصل کنید. گروه‌های هدف که با کسب و کارهای اجتماعی همکاری می‌کنند اغلب نیاز به آموزش مهارت‌های نرم دارند. آموزش مهارت‌های نرم راهی است که آنها را برای نیازهای که در کار وجود دارد، حل مسائل و تصمیم‌گیری آماده می‌کند. مرحله بعد اطمینان حاصل کردن از این است که کسب و کارهای اجتماعی مهارت‌های سخت، یعنی مهارت‌های لازم برای تولید را دارند

اطمینان حاصل کنید که کسب و کارهای اجتماعی درک درستی از ۵ اصل دموکراتیک طراحی دارند (عملکرد، ظاهر، کیفیت، قیمت پایین و دوام). شریک شما باید بداند برای توسعه محصولاتش، داشتن یک قیمت مناسب و قابل دستیابی، نقطه‌ای درست برای شروع کار است.

گردآوری شده از مصاحبه با تیم‌های خرید ایکه‌آ

توسعه محصولات بر اساس مهارت‌های شرکا و ظرفیت‌ها

شریک تجارت اجتماعی خود را در مرحله طراحی محصول برای کوتاه کردن فاز توسعه و اطمینان حاصل کردن از این مسئله که محصول از اصول دموکراتیک شرکت ایکه‌آ برخوردار است، درگیر کنید.

در هنگام کار کردن با صنایع دستی، تیم‌های تجاری شرکت ایکه‌آ (خصوصاً تکنسین‌ها) باید دستورالعمل‌های کیفی خود را با این صنایع تطبیق دهند. این محصولات ممکن است هر کدام از نظر ظاهر یک شکل داشته باشند. بنابراین آنها از نظر شکل ظاهری کمی متفاوت خواهند بود.

بصورت روشن با کسب و کارهای اجتماعی ارتباط برقرار کنید و برای آنها روشن کنید که در این صنایع دستی چگونه اصول کیفیت را دنبال کنند.

فرصت‌ها را برای بهره‌وری و بهینه سازی قیمت‌ها شناسایی کنید

با شریک کسب و کار اجتماعی خود در مورد انتظاراتی که در مورد کاهش هزینه‌ها در یک دوره ۱ تا ۵ ساله دارید، صحبت کنید. و قدم به قدم برنامه‌ها و فعالیت‌های مشترک را در این دوره مشخص کنید.

کسب و کارهای اجتماعی را در مورد اینکه شرکت ایکه‌آ در خصوص برآوردهای هزینه‌ای محصولات چه انتظاراتی از آنها دارد، آموزش دهید. و در مورد حمایت این شرکت از این کسب و کارها برای هدایت هزینه‌های خود به سمت بهره‌وری بیشتر صحبت کنید.

صاحبان کسب و کارهای اجتماعی وظیفه دارند که هر چه زودتر متخصصان ایکه‌آ را برای آنالیز محصولات تولید به نزد خود آورند. این متخصصان می‌توانند در برنامه‌ریزی کوتاه مدت و بلند مدت به کسب و کارهای اجتماعی کمک کنند.

راه اندازی کسب و کار برای تکثیر آن

اطمینان حاصل کنید که شریک کسب و کار اجتماعی شما از ابتدا رویکرد بلند مدت تجارت شما را درک کند. مستندات یادگیری و راه حل های خوب ارائه شده در هنگام بررسی قابلیت تکرار یک کسب و کار می توانند، مثر ثمر باشند.

ساختارمند باشید و پیشرفت خود را دیده بانی کنید

کسب و کارهای اجتماعی های اغلب به بازدید نزدیک، دقیق و مرحله به مرحله دارند. و همچنین نیاز به برنامه ای دارد که بگوید کار بعدی چیست. از برنامه های مشترک، روشن و واضح به طور مداوم استفاده کنید. در مورد نقش ها و مسئولیت ها در ساختار شرکت ای که آ واضح صحبت کنید. در شروع یک ارتباط کاری جدید، شرکت ای که آ اغلب نمی داند شریک اجتماعی او چه محصولی را می تواند تولید کند. این مثل یک هدف مشترک است، پس شما باید بصورت دقیق محصولات و ظرفیت ها را دیده بانی کنید.



شاخص‌های کلیدی عملکرد

همراه با شاخص‌های کلیدی عملکرد، کسب و کارهای اجتماعی که با شرکت ایکه‌آ همکاری می‌کنند، تعدادی شغل برای گروه‌های در حاشیه و زنان جوامع آسیب‌پذیر فراهم می‌کنند که تأثیر اجتماعی آن همچون استخدام زنان، در جامعه مشخص است.

پی‌گیری کارهای کسب و کارهای اجتماعی توسط جوامع و تجارت‌ها برای ادامه توسعه و پیشرفت کسب و کارهای اجتماعی، بسیار مهم و حیاتی است.

در شاخص‌های کلیدی عملکرد کسب و کارهای اجتماعی، شما قالب‌ها و روش‌هایی برای پی‌گیری این شاخص‌ها خواهید یافت.

ارتباط برای تعامل

ارتباط در همه کانال‌ها برای رسیدن به اهداف تجاری و اجتماعی هم برای شرکت ایکه‌آ و هم برای کسب و کارهای اجتماعی بسیار مهم است. ایکه‌آ شرکتی است که معیارهای انصاف، برابری و فراگیری تجارت را رعایت می‌کند و می‌خواهد که مردم بدانند که آنها می‌توانند به اعتماد و اطمینان دست یابند و حتی قائل به این است که می‌تواند الهام بخش شرکت‌هایی باشد که دنباله‌رو او هستند.

هنگام برقراری ارتباط با همکارهای تجاری شرکت، وجود داستان‌های قوی و الهام‌بخش از تجارت‌های اجتماعی همکار، می‌تواند درک متقابل و اعتماد را بین ایکه‌آ و این شرکت‌ها، فراهم کند.

ایجاد یک تعهد برای کسب و کارهای اجتماعی که آنها توسط تیم‌های ارتباطی حمایت خواهند شد، در هنگام تهیه عکس، فیلم و مصاحبه از این کسب و کارها، بسیار مهم و ضروری است. این برنامه‌های ارتباطی از طرف همکاران کسب و کارهای ارتباطی ایکه‌آ با کارآفرینان اجتماعی هماهنگ خواهد شد.

پی‌گیری پیشرفت

عملکرد، محتوا و مکان ورود به تیم‌های تجاری ایکه‌آ و شرکت‌های دیگر اجتماعی



نظریه تغییر

وقتی یک کسب و کار اجتماعی آماده ورود به حوزه همکاری‌های، شرکای اجتماعی شرکت ایکه‌آ می‌شود، نیاز است توافقی با تأثیرات عام اجتماعی و اهداف و دورنمای همکاری با این شرکت داشته باشند. یکی از ابزارهای پرکاربرد برای تعریف این نقطه مشترک، نظریه رویکرد تغییر است.

نظریه تغییر توضیحاتی ارائه می‌دهد مبنی بر اینکه چگونه فعالیت‌های مشارکتی با حرکت‌ها و اهداف کلی، ارتباط پیدا می‌کند. که این ارتباط در یک دیاگرام ساده بخوبی نشان داده می‌شود.

این از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است که نظریه تغییر از مشارکت و همکاری شرکت‌های اجتماعی و شرکت ایکه‌آ توسعه یافته است. نظریه تغییر باید بوسیله فردی در شرکت ایکه‌آ یا خارج از این مجموعه بکار گرفته شود که بر اساس این روش آموزش دیده است.

در حال حاضر راهنمای نظریه تغییر در دست تهیه است.

فرصت‌های بزرگ برای افراد در حاشیه و آسیب پذیر برای اینکه زندگی روزمره بهتری داشته باشند

تأثیر

نتیجه

خروجی

افراد آسیب پذیر و در حاشیه می‌توانند کار بهتر، درآمد بیشتر و خدمات بهتر دریافت کنند.	سیستم‌ها به سمت رفع نیازها و حقوق افراد آسیب‌پذیر و حاشیه نشین تغییر می‌کنند.	ایکه‌آ و دیگر شرکت‌ها پایدارتر و فراگیرتر می‌شوند.
--	---	--

کارآفرینان اجتماعی به لطف حمایت مستقیم و با واسطه افزایش پیدا می‌کنند و بزرگ می‌شوند.	کارآفرینی اجتماعی و مقیاس تجارت اجتماعی در داخل زنجیره شرکت ایکه‌آ افزایش پیدا می‌کند.	همکاران ایکه‌آ و تجارت آن از گسترش کارآفرینی اجتماعی حمایت می‌کنند.	آموخته‌های کارآفرینی اجتماعی ایکه‌آ در داخل و خارج از شرکت گسترش پیدا می‌کند.
---	--	---	---

برای اطلاعات بیشتر از نظریه تغییر برای تجارت اجتماعی شرکت ایکه‌آ به وب سایت زیر مراجعه فرمائید:

www.IKEAsocialentrepreneurship.org

شرکای کسب و کار اجتماعی بین‌المللی شرکت ایکه آ

نمونه‌هایی از مشارکت ایکه آ با کسب و کارهای اجتماعی

شرکت ایکه آ هم اکنون با ۵ شرکت بین‌المللی اجتماعی در حال همکاری است که آنها مبلان خانگی و غذا تولید می‌کنند و این محصولات در فروشگاه‌های آنلاین و خرده فروشی‌های ایکه آ در دسترس است.

این مشارکت بیش از ۲۰۰۰۰ شغل برای افراد آسیب‌پذیر ایجاد کرده است و این شغل‌ها کارهای معنی‌داری هستند که برای رهایی این افراد از فقر، تأمین آینده و خوداتکایی نقش بسیار مهمی دارند.

این آمار مشاغل مربوط به ماه می سال ۲۰۲۰ است.



رانگوسترا

این شرکت بر روی ساخت صنایع دستی محلی کار می‌کند. صنعت‌گران و هنرمندان همکار با رانگوسترا متخصص در صنعت گلدوزی سنتی هند و نساجی و تولید ظروف با استفاده از گیاهان هستند.



بنیاد جوردن ریور

این شرکت بصورت شخصی با ایجاد مشاغل گلدوزی و صنایع دستی قصد دارد که شغل مناسبی برای زنان پناهنده و زنان اردنی نیازمند، فراهم کند.



اینداستری

این شرکت در جنوب هند واقع است. اینداستری صنایع دستی سنتی را تولید می‌کند. و این صنایع به وسیله الیاف طبیعی گیاهانی مانند موز ساخته می‌شوند.



کاواکوم وایت نیل

دانه‌های قهوه عربی که در نزدیک آبشار مریچسون در کشور اوگاندا رشد می‌کنند، نه تنها قهوه‌ای عالی تولید می‌کنند، بلکه نقش بسزایی در توانمندسازی کشاورزان و خانواده‌های آنها در این کشور دارند.



دوی تونگ

این شرکت معیشت قابل قبولی برای مردمی که در مناطق کوهستانی دوی تونگ به صورت قبیله‌ای زندگی می‌کنند، فراهم می‌سازد. مأموریت شرکت دوی تونگ آن است که صنعتگران این مناطق که فرصت‌های کمی برای بدست آوردن شغلی مناسب در اختیار دارند، را از نظر اقتصادی به خودمتکی کند. این شرکت قصد دارد این کار در عین حفظ محیط زیست و فرهنگ این منطق انجام شود.



امكان
