



© Rachael Heine

# Lepší život

Sociální podnikání ve školách:  
materiál pro učitele



# Obsah

---

Úvod	3
Lekce 1: Naše komunita, naše budoucnost, naše odpovědnost	4
Lekce 2: Hlubší analýza sociálního podniku	5
Lekce 3: Vlastnosti úspěšného podnikatele	6
Lekce 4: Generování nápadu	7
Lekce 5: Uskutečňte svůj plán!	9
Lekce 6: Opakování – co jsme se naučili?	11
Příloha 1: Případové studie ve školách	12
Příloha 2: Tipy pro tvorbu cen	17
Příloha 3: Tipy pro tvorbu podnikatelského záměru	18
Zjistěte více informací	22



# Úvod

Sociální podnikání jsou podnikatelské aktivity prospívající společnosti i životnímu prostředí. Sociální podnikání hraje důležitou roli v místním rozvoji a často vytváří pracovní příležitosti pro osoby se zdravotním, sociálním nebo kulturním znevýhodněním. Zisk je z větší části použitý pro další rozvoj sociálního podniku. Pro sociální podnik je stejně důležité dosahování zisku jako zvýšení veřejného prospěchu. (zdroj: <http://www.tessea.cz/tessea-o-nas/definice-a-principy-socialniho-podnikani>)

Tento materiál obsahuje náměty pro diskusi, aktivity a také výukový rámec pro využití projektů sociálního podnikání zaměřených na žáky ve věku 13-19 let.

Ze zkušeností našich partnerů, kterými jsou Social Enterprise Academy a Real Ideas Organisation, víme, že tímto praktickým způsobem se žáci učí mnoha předmětům a zároveň rozvíjejí klíčové schopnosti, jako je týmová práce, důvěra a inovativní přístup.

Aktivity obsažené v tomto materiálu byly vytvořeny tak, aby u žáků podporovaly rozvoj znalostí sociálních inovací a sociálního podnikání a zároveň rozvoj dovedností klíčových pro učení, život a práci. Jsou vhodné pro střední odborné ekonomické školy, učiliště i gymnázia. Výuka sociálního podnikání může probíhat v různých úrovních dle potřeb školy a konkrétního vyučujícího. Sociální podnikání může být tématem v ekonomice, ale také v společenských vědách či různých projektech. Sociální podnikání spojuje 2 fenomény - zisk a společenskou hodnotu - dohromady.

Za účelem podpory rozvoje globálních dovedností definovala organizace British Council šestici klíčových dovedností, které jsou zásadní pro naplnění potřeb studentů v globalizované ekonomice jednadvacátého století.

## Kritické myšlení a řešení problémů

1. Spolupráce a komunikace
2. Kreativita a představivost
3. Podnikavost
4. Občanství
5. Počítačová gramotnost
6. Finanční gramotnost
7. Vedoucí role studentů<sup>1</sup>

Tento materiál vašim žákům vysvětlí, jak mohou být obchodní postupy použity při řešení sociálních problémů, a pomocí praktických ukázek pomůže s plánováním a zakládáním jejich vlastních sociálních podniků. Přispěje i k lepšímu sebepoznání žáků a volbě předmětu podnikání vycházející z osobnosti žáka.

Jednotlivé lekce jsou strukturovány, vyučující v nich najde údaj o potřebném čase, potřebných pomůckách, přesném postupu i o mezipředmětových vazbách.

Tímto způsobem lze dosáhnout pozitivních výsledků, které ilustruje čínský student zapojený do společného projektu sociálního podniku realizovaného ve spolupráci s partnerskou školou v Devonu:

*„Prostřednictvím inovativních činností jsme si začali skutečně užívat život, získali jsme nové schopnosti a prospěli jsme naší společnosti. Také doufáme, že prostřednictvím přátelské spolupráce budeme schopni realizovat naše sny o kulturní výměně a že navždy zůstaneme dobrými přáteli.“*

\* Materiál byl vytvořen organizacemi British Council, Social Enterprise Academy a Real Ideas Organisations a adaptován pro české účely středoškolskou učitelkou ekonomie a jednou ze zakladatelek iniciativy Učitelé z Marsu Taťanou Šarovcovou na základě doporučení expertního týmu ve složení Eva Fraňková (Masarykova univerzita), Petra Francová (3P – People, Planet, Profit, o.p.s.) a Jolana Turnerová (Spiralis, o.p.s.).

<sup>1</sup> Chcete-li se dozvědět více o rozvoji základních dovedností definovaných organizací British Council, stáhněte si naši příručku: „Unlocking a world of potential“



# Lekce 1: Naše komunita, naše budoucnost, naše odpovědnost

**Návaznost na předměty:** zeměpis, matematika, základy společenských věd (aktivní občanství, politologie, ekologie), ekonomika, informační technologie, anglický jazyk (nadstandard)

**Klíčové kompetence:** spolupráce, výzkumné dovednosti, kritické myšlení, komunikace, analýza, chápání, šíření informací, rozpoznávání potřeb a příležitostí, adaptabilita, odolnost a budování důvěry.

**Délka:** 3x 45 min

**Požadované materiály:** digitální fotoaparáty, místní mapy, velké papíry a psací potřeby, informace o zavedených sociálních podnicích.

**Učební cíle:** provést průzkum zaměřený na místní podniky a zjistit informace o konceptu sociálního podnikání.

## Postup:

1. Na začátku projektu vezmeme své žáky na seznamovací procházku centrem vašeho města či lokality. Dáme jim za úkol, aby ve dvojicích vyfotografovali a pořídili záznam o podnicích a službách, na které natrefí. Až budou zpátky ve třídě, každá dvojice zaznačí svoji trasu a zajímavá místa na mapu a celá třída pak společně vytvoří seznam všech podniků.
2. Popřemýšlejte společně s žáky o různých způsobech kategorizace nalezených podniků. Lze vytvořit skupiny například podle toho, zda daný podnik prodává potraviny, poskytuje charitativní služby, zaměřuje se na zábavu či finanční služby. Výsledky lze zaznamenat různými grafickými způsoby, jako jsou například tabulky či grafy, výšečové diagramy, množiny či skupiny fotografií.
3. Společně se zamyslete, jak uvedené podniky mohou pozitivně či negativně ovlivňovat své okolí (zaměstnance, zákazníky, obyvatele dané lokality, stát). Vyznačte červenou (negativní) a zelenou (pozitivní) barvou do mapy z bodu 1.
4. Společně určíme, které z uvedených podniků aktivně řeší nějaký společenský, kulturní či environmentální problém? Vyznačíme do mapy.
5. Vysvětlíme, že sociální podniky se snaží řešit sociální a environmentální problémy. Vytváří pracovní místa a generují profit stejně jako jiné podniky, ale místo toho, aby šel zisk přímo majitelům, je reinvestován ve prospěch daného sociálního snažení. Při této činnosti sociální podniky zlepšují lidem kvalitu života v rámci komunit a společnosti. Rozdíl mezi sociálním podnikem a jiným typem firmy spočívá ve způsobu nakládání se ziskem a v daných sociálních cílech. Vhodné je

motivační video: <https://www.ceske-socialni-podnikani.cz/socialni-podnikani/video/2901-cyklus-videospotu-o-socialnim-podnikani-dil-6-motivacni-spot>

6. Vrátime se zpátky k mapě a s pomocí mapy sociálních podniků, kterou promítneme na tabuli, se snažíme najít podniky z bodu 4.

<https://www.ceske-socialni-podnikani.cz/adresar-socialnich-podniku>

## Nadstandardní aktivita pro jazykovou výuku:

7. Seznámíme studenty se sociálními podniky ve Velké Británii patří The Big Issue, Divine Chocolate nebo řetězec restaurací Jamieho Olivera „Fifteen“.

V rámci zjišťování informací by se měli žáci zaměřit na následující otázky:

- Kdy a proč byl daný sociální podnik založen?
- Jaké služby sociální podnik poskytuje?
- Které osoby a podnikatelé stáli u zrodu sociálního podniku?

## Příklady sociálních podniků

**The Big Issue:** bezdomovci a nezaměstnaní ve finanční tísní se stanou prodejci časopisu The Big Issue. Koupí jej za 1,25 libry a prodají za 2,50 libry. Zisk si ponechají. Tím získají prostředky, které jim pomohou zajistit si bydlení.

**Café Direct, Divine Chocolate:** mnoho společností fungujících na principu fair trade jsou sociálními podniky. V porovnání s ostatními platí o něco málo více za ingredience, které nakupují od farmářů z třetího světa. Tím mají farmáři a jejich komunity šanci dostat se z chudoby.

**Fifteen (restaurace založené Jamiem Oliverem v roce 2002):** restaurace Fifteen organizují školicí program pro mladé lidi, kteří si nemohou najít práci, často kvůli jejich problémům s drogami. Veškerý zisk těchto restaurací se vrací do organizace, aby mohlo být proškolen více lidí.

8. Pokud spolupracujete s partnerskou školou, máte následující možnosti:
  - Sdílet a porovnávat poznatky vašich analýz místních podniků a provádět výzkum o známých sociálních podnicích, kterým se v daných zemích daří
9. Podívejte se na toto video z Plymouthu, ve kterém účinkuje mladík Tom Daley. Nebo na toto ze školy ve Skotsku – It's happening, TSI Moray video.



## Lekce 2 - Hlubší analýza sociálního podniku

**Návaznost na předměty:** informační technologie, ekonomika a podnikání, společenské vědy, (zeměpis, politologie, ekologie), anglický jazyk (nadstandard)

**Klíčové kompetence:** komunikace, kreativní myšlení, spolupráce, zvědavost, budování důvěry, evaluace, analýza, chápání, ovlivňování, spolupráce, vedení ostatních.

**Délka:** 2 x 45 min

**Požadované materiály:** přístup k internetu, velký papír, psací potřeby.

**Učební cíle:** analyzovat příklady různých typů sociálních podniků, jejich výrobků a záměrů.

### Postup:

1. Za domácí úkol mohou žáci nastudovat činnost jednoho známého sociálního podniku a prezentovat své poznatky prostřednictvím libovolného média (prezentace, plakát, referát). Mezi významné podniky v České republice patří:

Ergotep, družstvo invalidů - integrační sociální podnik (<https://www.ergotep.cz/cs/>) - DOPORUČUJEME!

Nový prostor - prodej časopisu lidmi bez domova (<http://novyprostor.cz/>)

Kavárna Modrý domeček - začlenění lidí s různým stupněm zdravotního znevýhodnění na chráněných pracovních místech (<http://www.modrydomecek.cz/>)

Kavárna Mezi Řádky - začlenění lidí s lehkým mentálním postižením (<http://etincelle.cz/index.php/kavarny-bistra/kavarna-mezi-radky>)

Sdružení Neratov - sdružení, jehož cílem je navrátit život vysídlené obci a obnovit poničené poutní místo smíření v Neratově (<https://www.neratov.cz/>)

Cesta domů - domácí hospic a poradna pro nevládní nemocné (<https://www.cestadomu.cz/>)

Forewear - recyklované designové výrobky z nevyužitého textilu (<https://www.forewear.cz/>)

Ponožky od babičky - ponožky pletené babičkami z ČR (<https://www.elpida.cz/ponozky/>)

Bezobalu - prodej kvalitních potravin a kosmetiky bez obalu do vlastních nádob (<https://bezobalu.org/>)

V rámci zjišťování informací by se měli žáci zaměřit na následující otázky:

- Kdy a proč byl daný sociální podnik založen?
  - Jaké služby sociální podnik poskytuje?
  - Které osoby a podnikatelé stáli u zrodu sociálního podniku?
2. Žáci představí výsledky svého výzkumu z domácího úkolu. Rozdělte žáky do malých skupin (ideálně po třech), ve kterých budou diskutovat. Zaznamenejte jejich odpovědi na následující otázky:
    - Jaký je účel jednotlivých sociálních podniků?
    - Jaké produkty či služby tyto sociální podniky dodávají?
    - Koho tyto sociální podniky podporují? Jak?
    - Jaká je podle jejich názoru nejzajímavější a nejproveditelnější myšlenka, se kterou se setkali?
  3. Jednotlivé skupiny poté shrnou své poznatky před celou třídou - ideálně formou myšlenkové mapy.

**Doporučení:** Pokud spolupracujete s partnerskou školou, máte následující možnosti:

- Podívat se na příklady sociálních podniků v zemi vaší partnerské školy a využít jejich představy o sociálních podnicích.
- procvičení AJ: Pusťte krátká videa se čtyřmi příklady, jako jsou StreetBank a Mazi Mas, a proberte podobné příběhy sociálních podniků provozovaných dalšími školami. Tři příklady najdete v příloze 1, ale můžete se inspirovat i ve vašem okolí.



Sociální podniky vedené žáky představují své výrobky na tržišti pořádaném v rámci Akademie sociálního podnikání.



## Lekce 3: Vlastnosti úspěšného podnikatele

**Návaznost na předměty:** společenskovední základ (aktivní občanství, sociologie, psychologie), anglický jazyk, všeobecný základ, ekonomika.

**Klíčové kompetence:** komunikace, spolupráce, kreativní myšlení, budování důvěry, sebepoznání

**Délka:** 1x 45 min (pokud spolupracujeme se ZSV, kde se mohou odehrát sebepoznávací aktivity), jinak 2 x 45 min

**Požadované materiály:** volné listy papíru, pastelky, nůžky, velký list papíru, přístup k internetu.

**Učební cíle:** identifikovat dovednosti a vlastnosti, které potřebuje úspěšný podnikatel. Sebeoznání.

### Postup:

1. Zeptáme se žáků, jaké slavné podnikatele znají? Jména zapisujeme na tabuli včetně předmětu podnikání.

2. Promítneme žákům obrázky úspěšných podnikatelů:  
Martin Hausenblas - český politik, podnikatel a filantrop z ústeckého kraje (<https://www.youtube.com/watch?v=7eV8rvazfKY>)

Dalibor Dědek - český podnikatel, mecenáš a spolumajitel skupiny firem Jablotron (<https://video.aktualne.cz/dvtv/miliardar-dedek-demokracie-nemuze-fungovat-jako-firma-dotace/r~6b8ade70521b11e7ac060025900fea04/?redirected=1552468618>)

Karel Janeček - český matematik, pedagog, bojovník proti korupci a mecenáš (<https://www.youtube.com/watch?v=YzQJsHAXnjo>)

Radim Jančura - český podnikatel a manažer, známý především jako zakladatel a vlastník společností Student Agency a RegioJet (<https://www.youtube.com/watch?v=JLfXdhp8aoQ>)

Libor Hoření - mladý český podnikatel a filantrop (<https://www.youtube.com/watch?v=xb50boNaYhc> - záznam z vystoupení na TEDx Zlín)

Jan Sláma - mladý český podnikatel (<https://vimeo.com/261167886>)

Ptáme se, co mají tito podnikatelé společné? Odpovědi zapisujeme na tabuli.

3. Žáci si ve dvojici nakreslí na papír lidskou postavu a zamyslí se nad klíčovými dovednostmi a vlastnostmi, které podnikatel má. Vysvětlíme si, že tyto dovednosti a vlastnosti jsou jedinečné a má je jen zlomek populace.

4. Na velký list papíru společně tvoříme postavu podnikatele a vybereme klíčové vlastnosti a dovednosti, které musí mít, aby byl úspěšný.

5. Žáci si vyrobí kolečko z papíru, které rozdělí na jednotlivé díly podle počtu vybraných klíčových

vlastností a dovedností. Jednotlivé dílky pojmenují klíčovou vlastností či dovedností a barevnou pastelkou vyznačí, do jaké míry tuto vlastnost/dovednost mají. Postupují od středu k okraji. Dále žáci vyznačí, kam by se chtěli posunout. (po realizaci celého kurzu je dobré se ke kolečku vrátit a zhodnotit, jestli se žáci v něčem posunuli a jakým směrem.

**Doporučení:** Pokud je dostatek času, je vhodné toto téma spojit s tématem osobnostní typologie, typologie týmu, moje silné a slabé stránky. Vhodná je spolupráce s jinými učiteli.

**Doporučení pro AJ:** Pusťte žákům videoklipy s úspěšnými příběhy i neúspěšnými pokusy rádobý podnikatelů, které jsou k dispozici v rámci televizního programu Dragons' Den.



## Lekce 4: Generování nápadu

**Návaznost na předměty:** anglický jazyk, informační technologie, matematika, ekonomika, umění a design, společenské vědy (výchova k občanství, podnikavost, sociologie, ekologie, zdravotvěda)

**Klíčové kompetence:** komunikace, spolupráce, kreativní myšlení, odolnost, vedení ostatních, naslouchání ostatním, oceňování jejich přínosu, odhodlání uspět, budování důvěry.

**Délka:** 2x 45 min

**Učební cíle:** identifikovat dovednosti a vlastnosti, které potřebuje úspěšný podnikatel.

**Požadované materiály:** plastové lžičky, plastelína, kusy papíru, přístup k internetu, nalepovací puntíky, papírky, prázdné papíry

**Učební cíle:** stanovit koncept pro školní sociální podnik. Analyzovat různé role a odpovědnosti v rámci vedení sociálního podniku. Vytvořit týmy. Zvolit si předmět činnosti odpovídající silným stránkám a vášním žáků.

### Postup:

#### 1. Rozcvičení:

Povzbudíme žáky, aby byli kreativní. Každé skupině dáme plastelínu a lžičku. Pomocí těchto materiálů žáci navrhnu a vytvoří nový produkt. Každá skupina následně představí svůj výtvar a vysvětlí inovativnost svého nového výrobku. Měli by při představování vysvětlit:

- co vytvořili,
- proč se rozhodli to vytvořit,
- pro koho je výrobek určen a kým bude používán.

Zhodnoťte, která skupina byla nejúspěšnější a proč.

#### 2. Žáci dostanou list papíru, na který zapisují následující myšlenky:

- v čem jsou dobří, co je baví, za co by jim ostatní lidé platili, jaký společenský / environmentální problém existující v dané lokalitě či místní komunitě se jich dotýká
- pokusí se najít průsečík v těchto oblastech - a v této oblasti zkusí vymyslet podnikatelský nápad, podnikatelské řešení nějaké existujícího problému.

#### 3. Nápady zapisují na papírky, které se vloží do koše/krabice apod.

- Žáci si z koše postupně vybírají "nápad" a dávají k nim komentář. Nápady i hlavní myšlenky komentářů zapisujeme na tabuli. Pozitivní ani negativní komentáře necháme být bez poznámky. Lze to provést pomocí myšlenkové mapy na velkém kusu papíru nebo online pomocí bezplatné aplikace pro tvorbu myšlenkových

map jako například [www.mindmup.com](http://www.mindmup.com).

- Po okomentování všech nápadů vedeme diskusi nad jednotlivými poznámkami. U negativních komentářů diskutujeme o možnostech řešení. Snažíme se najít cestu, jak nápad zrealizovat.

Povzbuzujeme žáky, aby přemýšleli o sociálních a environmentálních dopadech jednotlivých myšlenek, např. je tento nápad šetrný k životnímu prostředí, jedná se o fair trade?

- Vytvořte seznam všech myšlenek, které byly vytvořeny, a každému žákovi dejte tři nalepovací puntíky. Žáci pak pomocí těchto puntíků postupně označují myšlenky, které se jim líbí. Všechny tři puntíky mohou být umístěny k jedné myšlence nebo k třem různým myšlenkám. Myšlenka, u které bude nejvíce puntíků, bude ta, kterou rozpracujete jako základ pro vaše sociální podnikání.

### Poznámka:

Může být i více nosných myšlenek - vytvoříme tedy více týmů - doporučujeme ale minimálně po čtyřech osobách, aby učitel zvládl týmy koordinovat.

- Společně s žáky se domluvíme na způsobu komunikace (FB skupina, mail) a každý tým si založí složku na Google Disku, kam si bude průběžně ukládat výsledky své práce.
- Za domácí úkol jednotlivé týmy:
  - provedou průzkum trhu týkající se jejich nápadu. Ověřují, zda dané řešení v praxi existuje či ne. Pokud existuje, snaží se nasbírat co nejvíce informací.
  - připraví dotazníkové šetření ve škole či v jejím okolí, ve kterém budou zjišťovat, zda-li by o jejich podnikatelské řešení byl mezi potenciálními zákazníky zájem. Zároveň tím získávají první data o svých možných klientech.



**Doporučení:** Zkontaktujte se s rodiči, místními podniky, organizacemi a ostatními školami zapojenými do provozování sociálních podniků a domluvte se na jejich návštěvě vaší školy, případně zorganizujte online komunikaci o jejich roli a odpovědnosti v rámci sociálního podniku. Možná budou schopni poskytnout radu a pomoc vašim začínajícím sociálním podnikatelům. Role mentorů/ expertů z praxe je velmi cenná a pro žáky velmi motivující.

Díky nim mohou sociální podniky získat i své první zakázky.

Jedna škola například spolupracovala s místním poslancem za účelem zlepšení jejich komunikačních a prezentačních dovedností a s vývojářskou společností Redweb, která jim radila, jak účelně využívat digitální technologie.

Do svých plánů nezapomeňte zapojit členy vedení školy a další osoby odpovědné za rezort školství, abyste tak zajistili povědomí a podporu v rámci celé školské komunity.

### **Pokud spolupracujete s partnerskou školou, máte následující možnosti:**

- Vyměňte si příklady úspěšných podnikatelů v jednotlivých zemích.
- Podělte se o nápady týkající se dovedností a vlastností, které potřebuje úspěšný podnikatel.
- Můžete také spolupracovat v předem dohodnutém čase pomocí online platformy jako např. Padlet, aby žáci viděli zobrazení nápadů žáků z druhé školy v reálném čase.
- Vyfoťte své výrobky z plastelíny a lžiček a ukažte je své partnerské škole.
- Zpřístupněte druhé straně rozhovory s rodiči a místními podniky přes Skype nebo si tyto rozhovory nahrajte a společně je rozeberte později.
- Porovnejte rozdíly mezi podobnými pozicemi v různých zemích.
- Vyměňte si své plány a přípravné kroky pro založení vašich sociálních podniků.





# Lekce 5: Uskutečňte svůj plán!

**Návaznost na předměty:** informační technologie, společenskovední základ (výchova k občanství, sociologie, psychologie, ekologie), ekonomika, matematika, umění a design.

**Klíčové kompetence:** komunikace, spolupráce, kreativní myšlení, důvěra, hospodaření s časem, analýza, plánování, odhodlání uspět, finanční gramotnost, práce se šablonou Lean Canvas

**Délka:** bude upřesněno

**Učební cíle:** připravit se na rozjezd školního sociálního podniku, spustit a provozovat jej po stanovenou dobu a zhodnotit jeho dopad.

## Postup:

Vybrali jste si oblast, které se budete v rámci vaší komunity věnovat. Nyní je zapotřebí stanovit, jak budete postupovat, abyste svého cíle dosáhli.

1. Jednotlivé týmy si vzájemně představí výsledky ověřování podnikatelských nápadů z předchozí lekce. Pokud je odezva trhu na jejich podnikatelské řešení, je třeba na to reagovat - nápad modifikovat dle potřeb zákazníků či vymyslet jiné řešení daného problému.
2. Žáci si v týmech stanoví role/oblasti působnosti a odpovědnosti svých členů.

## Poznámka:

Vaši žáci musí nyní rozhodnout, co je zapotřebí udělat a do kdy. Musí definovat role, které jsou podstatné pro dosažení úspěchu, a následně si tyto role rozdělit.

Níže jsou příklady rolí, které mohou využívat:

- Komunikace s potenciálními zákazníky.
- Komunikace s rodiči a podporovateli.
- Plánování a řízení rozpočtu.
- Výroba prototypu a jeho testování
- Tvorba komunikační kampaně
- Řízení zdrojů – vyžaduje projekt místnost či stánek? Jaké další vybavení bude potřeba?
- Udržování soudržnosti týmu a zaměření na úkol. Kde a jak často se tým bude scházet? Kdo bude zodpovědný za to, aby tato setkání byla produktivní?

**Poznámka:** žákům může pomoci např. Belbinova typologie (zde by byla opět vhodná spolupráce s učitelem ZSV, pokud je projekt realizován v rámci ekonomiky)

3. Společně s žáky vytvoříme "bojový plán", tedy seznam kroků, které nás čekají s časovým údajem, kdy mají být splněny.

Snažíme se postupovat tak, aby žáci přijali tento proces za

svůj a aby si stanovili své vlastní cíle.

4. Každý tým si svůj nápad popíše ve struktuře: Proč to budeme dělat (naše vize). Jak to budeme dělat (jak dosáhneme řešení). Co budeme dělat (naše řešení).
5. Žákům představíme SWOT analýzu a každý tým si ji pro svůj projekt zkusí připravit. Věnujeme se i možným kombinacím: např. SO (jak díky našim silným stránkám můžeme využít příležitosti), ST (jak díky našim silným stránkám můžeme zvládnout potencionální hrozby) apod.
6. Ideální osou, po které půjdeme, může být model Lean Canvas.

Pozn.: Je dobré si před kurzem projít bezplatný on-line kurz Lean Canvas na: <https://www.leancanvas.cz/>. Výhodou tohoto modelu je, že projekt popíšeme komplexně během pár minut, odhalíme jeho základní stavební kameny, pojmenujeme největší rizika.

7. Základní otázky, které budeme s žáky řešit, jsou:
  - a. Kdo jsou naši cíloví zákazníci? Jaké mají potřeby?
  - b. Jaký problém řešíme?
  - c. Jaké je naše řešení?
  - d. Co je hodnotou, kterou zákazníkovi poskytujeme?
  - e. Jaká je/může být naše konkurenční výhoda?
  - f. Jaká je naše struktura nákladů?
  - g. Co je náš cenový model?
  - h. Jak se dostaneme k zákazníkovi? Jaké způsoby komunikace použijeme? Zde si žáci mohou připravit plakáty, letáky, rozhlasový spot, videospot či zvolit jiné formy komunikace se zákazníkem.
  - i. Jak budeme měřit náš úspěch?

**Poznámka:** Bod f můžeme rozebrat v různé hloubce. Je vhodné zmínit členění nákladů na fixní, variabilní a ukázat výpočet bodu zvratu. Bod g pracuje s třemi způsoby stanovení ceny: dle zákazníka, dle konkurence a dle nákladů. Žáky můžeme seznámit se sestavením kalkulace. (viz příloha)

8. Po vyplnění šablony Lean Canvas společně s týmy naplánujeme první tři kroky pro rozjezd projektu a žáci se věnují provozním záležitostem. Doporučíme žákům si vést základní evidenci zásob, majetku, pokud je. Také dosažené příjmy a výdaje.

**Poznámka:** Pokročilejší verzi může být vytvoření finančního plánu, plánu prodeje a výroby.

9. Spuštění: Nakonec stanovte datum spuštění vašeho sociálního podniku. Můžete přizvat rodiče, místní tisk, média a zástupce vedení města. To vše dodá stylivosti tomuto významnému okamžiku. Hodně štěstí!



**Poznámka:** V příloze 3 (strany 13–16) je šablona poskytnutá Social Enterprise Academy. Tu lze využít jako rámec podnikatelského záměru vašich žáků, jsou zde rovněž uvedeny tipy pro sestavení záměru a stanovování cen za zboží a služby.

**Doporučení:** V této fázi je velmi vhodná konzultace vyplněného Lean Canvas modelu s mentorem z praxe (může být z řad rodičů). Mentor může týmy hodně posunout, klást jim vhodné otázky a dát cenné rady k realizaci.

**Pokud spolupracujete s partnerskou školou, máte následující možnosti:**

- Vyměňte si informace o tom, jak se vašemu sociálnímu podniku daří

## Lekce 6: Opakování – co jsme se naučili?

**Délka:** 45 min + příprava před samotnou aktivitou

**Pomůcky:** výstupy z dotazníkového šetření provedeného před aktivitou

### Postup:

1. Před touto aktivitou je vhodné domluvit se žáky, aby získali zpětnou vazbu od zákazníků a příjemců v rámci místní komunity, kteří jsou zapojeni do činností vašeho sociálního podniku nebo z něj mají prospěch. To lze provést formou krátkého online průzkumu nebo stručného dotazníku.
2. Jakmile uplyne stanovená doba, zhodnoťte se svými žáky, jak se vašemu sociálnímu podniku / sociálním podnikům daří, a připomeňte si, jaké pozitivní dopady váš sociální podnik má.
3. V jednotlivých týmech proberte následující body:
  - Co se za uvedenou dobu stalo?
  - Co se podařilo?
  - Co bylo těžké? Co se příliš nedařilo?
  - Co se žáci naučili?
  - Jaké dovednosti si osvojili?
  - Co by mohlo jejich sociální podnik ještě zlepšit? Jakých oblastí se tato vylepšení týkají?
4. Žáci připraví o svém projektu prezentaci, kde shrnou základní body jejich aktivity. Odprezentování může proběhnout před skupinou odborníků, kteří jednotlivým týmům dají zpětnou vazbu a případná doporučení. Prezentace zároveň může sloužit jako vhodný motivační materiál pro další žáky, kteří se budou chtít sociálnímu podnikání věnovat.



© Mat Wright



# Příloha 1: Případové studie ve školách

## Česká republika

### Kupcake

Studentka Karlínské OA a VOŠE (Karlínské obchodní akademie a vyšší odborné školy ekonomická) Helena Sojková odmalička snila o vlastní cukrárně. To kdekdo. Ji ovšem časem napadlo péct koláče do vratných keramických hrnků. K výrobě koláčů využívá ty regionální potraviny, které svým vzhledem neodpovídají normám

supermarketů a které by tak zemědělci vyhodili. Helena a její dvě kolegyně mají odkup těchto nevhledných surovin. Další částí tohoto projektu je zapojení seniorů, kteří týmu Kupcake pomáhají s recepty i s pečením.

Přepsáno z: <https://www.businessleaders.cz/2018/05/jak-se-detsky-sen-zmenil-v-rozjety-byznys/>

### Olá

Studentka obchodní akademie Lucie Částková se snažila vymyslet hru, u které by se mohla bavit i její nevidomá kamarádka a spolužačka Michaela Moravcová. Díky nápadu našly společnou cestu v podnikání, ale hlavně v bourání zdi mezi dvěma světy.

Princip Olá je přitom velmi jednoduchý. Hráči mají zavázané oči a každý má u sebe sáček se šedesáti různými geometrickými tvary. „Vaším úkolem je hodit kostkou a podle hmatu říci, jaký tvar padl. Pak se vše odstartuje a kdo najde v pytlíčku první pět stejných tvarů, zavolá olá,“

popisuje Lucie.

Hra, kterou si už vyzkoušelo přes dvě stě dospělých i dětí, se stala základním produktem jejich studentské firmy.

#### AUTOR ČT24

zdroj: ČT24, <https://ct24.ceskatelevize.cz/domaci/2177428-objevuj-hmatem-studentky-vymyslely-hru-ktera-bavi-i-nevidome> (zkráceno)

### Stubchaser

#### Nekonečná hra s plechovkou

Adam dostal první myšlenku na Stubchaser, když s kamarády potuloval ulicemi Prahy a začali se bavit tím, že si postavili plechovku a se snažili se do ní strefovat nedopalky. Po chvíli zjistili, že zásoby „vajglů“ jsou nekonečné a hra nejspíš nemá konec.

Po pár pohledech kolem sebe si uvědomili, že na daném místě je tolik zbytků cigaret, protože je lidí nemají kam vyhazovat nebo se jim nechce hledat popelník, kam by cigaretového „špačka“ vyhodili. Celá tato večerní zábava jim neukázala pouze problém, ale i řešení.

Ze správného vyhazování dokouřených cigaret udělají zábavnou aktivitu.

Díky Stubchaser, designovým popelníkům ve tvaru terče, se kuřáci cítí apelováni se do tohoto zařízení trefit. I v případě, že nezacílí přesně a hod se jim nepovede, pomáhají řešení problému s nedopalky, které se díky nim koncentrují alespoň na jednom místě.

#### Stubchaser

Příběh Stubchaser začal házením na plechovku. Všichni to známe, procházíme se městem a kličkujeme mezi nepořádkem jako jsou například nedopalky. Není na to pěkný pohled a už vůbec nechceme na nic šlápnout. Avšak po pár piruetách boj vzdáváme a radši nedopalky ignorujeme. Napadlo vás někdy, že by zbytky cigaret mohly z ulic vašeho města nadobro zmizet a vy byste si místo kontrolování kam šlapete mohli užít příjemné městské atmosféry? Mladé studenty Adama Štrunce a Raye Baseleye ANO! Adam a Ray Přichází s revolučním řešením, které má motivovat kuřáky originálním způsobem k odhození nedopalku do popelníku a ne na zem.

Díky soustředěnosti odpadu na místech, kde se nachází Stubchaser je pak uklízení ulic pro technické služby města jednodušší a efektivnější.



Tvůrci Stubchaser Ray Baseley a Adam Štrunc chtějí vyhostit nedopalky z ulic.

První verze Stubchaser umístěna na Staroměstském náměstí.

### Čisté ulice po celém světě

Vize Adama a Raye nejsou skromné. Eliminovat problém nedopalků, které jsou vážným činitelem znečištění prostředí, čisté ulice měst a expanze do zahraničních měst Evropy jsou jen několika cíli projektu.

Aby svých cílů dosáhli, chtějí být aktivní ve všech fázích života nedopalku, od jeho vyhození, přes sběr, recyklaci až po využití recyklovaného materiálu například ve stavebnictví.

První částí na této dlouhé cestě je však jejich designový popelník Stubchaser, který zanedlouho budete potkávat na ulicích městských částí Prahy, před hospodami, bary, hotely, firmami, kluby, kavárnami a třeba i před vašim oblíbeným místem.

I vy můžete žít bez nedopalků, stačí se jen trefit!

Zdroj: <https://soutezapodnikej.cz/blog/pribeh-stubchaser-zacal-hazenim-na-plechovku/>





## Projekt Karma: Bishopbriggs Academy ve Skotsku a projekt Karma v Indii

V rámci programu akademie SEA pro zavádění sociálního podnikání ve školách byla navázána spolupráce mezi Bishopbriggs Academy v East Dunbartonshire ve Skotsku a projektem Karma v Indii. V rámci projektu Karma je provozována soukromě financovaná škola, která zabezpečuje bezplatné vzdělávání pro 70 dětí, které by na něj jinak nedosáhli. Skupiny žáků a žen v místě zvaném

Bodhgaya vyrábí fair trade šperky, kasičky, tašky a další kreativní výrobky z etických materiálů, které se pak prodávají ve Skotsku. Bishopbriggs Academy založila sociální podnik nazvaný Unicorn Trading a prostřednictvím zapojení do projektu Karma prodávají žáci výrobky, čímž z velké části financují projekt Karma.

## Friday Community Café: Kilpatrick School (pro žáky se specifickými potřebami) ve Skotsku

Kilpatrick School provozuje kreativní obchod a kavárnu, které podporují charitativní organizace ve Skotsku i v zahraničí. Sociální podniky Kilpatrick Workshop a Friday Café podporují zdraví a vzdělávání v chudinských čtvrtích Kampaly prostřednictvím sociálního podniku Awamu.

Žáci, zaměstnanci, rodiče a přátelé školy se vždy těší na páteční ráno, kdy kavárna nabízí koláče čerstvě upečené přímo žáky a různé nápoje. Školní obchůdek je rovněž otevřený a návštěvníci si mohou prohlédnout či zakoupit ručně vytvořené výrobky a zajímavé dárky.

Školy se zájmem sledují rozvoj zahrádek se zeleninou, na které loni přispívali. Žáci také rádi sledují patnáctiletého nadšeného farmáře a podnikatele jménem Kakooza, který se škole pochlubil svými zahrádkami a popisem, jak založit „zahrádku v pytli“. Nemohou se dočkat, až na jaře založí vlastní zahrádku v pytli.

Podporou Awamu se z této činnosti stal sociální podnik a žáci tím získali motivaci a smysl. Cítí se zodpovědně, když mají využít své dovednosti při pomáhání ostatním, a zároveň mají motivaci založit co možná nejvíce zahrádek se zeleninou.

Kilpatrick School plánuje zahrádky se zeleninou a žáci v současnosti pracují na zdravé kuchařce, která bude obsahovat i recepty od přátel z Kampaly. V prosinci 2014 se ve škole konal vánoční jarmark sociálního podnikání. Jarmark byl hojně navštíven obyvateli Kilpatricku a bylo získáno 500 liber pro Awamu.

Letos (2015) se podpora zaměřila na žáky z Kampaly ve snaze umožnit jim studium na střední škole, které je v Ugandě úplatné. V lednu poslala škola šek v hodnotě 800 liber do Awamu a díky snaze žáků bude moci letos několik dětí zahájit studium na střední škole. Žáci měli možnost seznámit se s Husseinem a těší se, že se brzy setkají s ostatními kamarády v Kampale.

Žáci v Kilpatricku a v Kampale si vyměňují dopisy a obrázky, sestavují z nich knihu a pracují na receptech, které pak poputují z Clydebank do Kampaly!



## Ballot Street Spice: Victoria Park Primary Academy ze Smethwicku v Birminghamu

Skupina zaměstnanců, rodičů a žáků z Birminghamu založila sociální podnik, jehož cílem je podporovat a vytvářet příležitosti v kulturně bohaté komunitě. Ballot Street Spice je novým sociálním podnikem, jehož cílem je spojit místní komunitu a vytvořit pracovní příležitosti pro rodiče, zajistit skutečné a smysluplné vzdělávání pro žáky a podporovat kulturní diverzitu ve Smethwicku. „Chceme vytvořit sociální podnik s přímým dopadem na místní komunitu, chceme vytvořit pracovní příležitosti právě tady, kde je toho opravdu zapotřebí. Ballot Street Spice je připomínkou bohaté historie produkce koření v naší oblasti,“ říká Shindy Mahalová z Ballot Street a Victoria Park Primary Academy.

Sociální podnik Ballot Street Spice vznikl ze školního projektu Spice Academy, v rámci kterého se jednou týdně setkávali žáci a jejich rodiny z různých prostředí a společně se učili, vařili a vyměňovali recepty na směsi koření.

Z historického hlediska je používání koření něčím, o čem málokdy přemýšlíme. Cílem Ballot Street je zachytit staletí kulturní historie, kulinářského odkazu a tradic, než se vše ztratí a zapomene v této moderní době, kdy jsou úhledně zabalené směsi koření k dostání v každém supermarketu.

---

*„Lidé si vyprávějí o tom, jak se různé druhy koření využívají v jejich rodinách na pozadí jejich kultury a tradic,“ pokračuje Shindy. „Ve škole se hovoří více než 40 jazyky. Při takové rozmanitosti v naší lokální kultuře je jasné, že se můžeme jeden od druhého opravdu hodně naučit, a právě s tímto cílem Ballot Street Spice spolupracuje s Real Ideas Organisation (RIO) ve snaze vytvořit sociální podnik s reálným dopadem na školu a komunitu.“*

---

## Lu Ban Lock Puzzle: Chlapecká škola Devonport High School v Anglii a Zhejiang Sci-Tech Engineering School v Číně

Mezi chlapeckou školou Devonport High School v Anglii a Zhejiang Sci-Tech Engineering School v Číně byla navázána zajímavá spolupráce. Žáci aspirující na kvalifikaci v sociálním podnikání (SEQ) ze školy Zhejiang Sci-Tech Engineering School v Číně provedli průzkum mezi dospívajícími a hledali sociální oblast, na kterou by se mohli

zaměřit. Zjistili, že mnoho mladých lidí je závislých na online hrách, což má neblahý vliv na fyzické i duševní zdraví.

Žáci proto z recyklovaných materiálů vytvořili tradiční čínský hlavolam Lu Ban Lock (původem ze starověké Číny), který přispívá ke stimulaci mozkové aktivity. Spolupracují s



## Příloha 2: Tipy pro tvorbu cen

právné stanovení ceny je velmi důležité. Zákazníci budou vaši společnost posuzovat podle nastavených cen, pokud bychom nevyráběli luxusní produkty, kde citlivost na cenu není tak vysoká.

- Pokud bude cena vysoká (a výrobek dostatečně kvalitní), budou si myslet, že prodáváte vysoce kvalitní produkt; pokud je cena nízká, budou výrobek považovat za levný s odpovídajícím poměrem cena-výkon (v případě obstojné kvality).
- Vždy musíte dosáhnout toho, aby zákazníci měli pocit, že za své peníze dostávají odpovídající hodnotu nehlédě na výši. K vašim zákazníkům se vždy musíte chovat vlídně a s respektem. Bez nich nebudete mít ani váš byznys! Poskytujete výrobek či službu a máte nárok na zaplacení. Váš zákazník musí být přesvědčen o tom, že výrobek či služba odpovídá stanovené ceně.
- Přemýšlejte o přidané hodnotě svého výrobku či služby. V procesu výroby produktu či služby existují dva typy nákladů. Prvním typem jsou **fixní** náklady, které zahrnují například výrobní prostory, topení a osvětlení. Hradíme je bez ohledu na to, jestli vyrábíme nebo ne. Druhým typem jsou **variabilní** náklady, které zahrnují například suroviny a mzdy. Vznikají v okamžiku, kdy začneme produkt vyrábět. Snižují se s objemem výroby.
- V rámci školního sociálního podniku jsou fixní náklady vcelku nepravděpodobné, avšak škola může účtovat nájemné či žáci si mohou zaplatit reklamu na sociálních sítích.
- Abyste vykázali zisk, je zapotřebí, aby vaše tržby byly vyšší než náklady na vaše výrobky či služby.

### Základní kalkulační vzorec:

- + přímý materiál
- + přímé mzdy
- + ostatní přímé náklady
- + výrobní (provozní) režie (např. odpisy strojů, energie, atp.)

### VLASTNÍ NÁKLADY VÝROBY

- + správní režie (např. řízení podniku jako celku, odpisy správních budov)

### VLASTNÍ NÁKLADY VÝKONU

- + odbytové náklady (např. skladování, propagace, expedice)

### ÚPLNÉ VLASTNÍ NÁKLADY VÝKONU

- + zisk (ztráta)

### CENA VÝKONU

Existují i jiné způsoby kalkulace, ale pro potřeby tohoto projektu si s tímto základním vystačíme.

Také se podívejte na konkurenci – vaše ceny by neměly být výrazně vyšší ani výrazně nižší. Odlišné ceny obvykle přitáhnou zákazníky, avšak vždy musí zajistit výdělek. Od konkurence se ostatně můžeme odlišit i jiným způsobem - viz Lean Canvas: neférová výhoda.

- Můžete nabízet propagační předměty nebo akce; lepší je stanovit cenu na 9,99 než rovných 10,00; můžete něco prodat se ztrátou, abyste nalákali nové zákazníky; prodávejte jedinečné výrobky nebo služby za vysokou cenu; Cena by měla být reálná a nastavena tak, jak si přejeme. Je vždy lepší cenu snížit než zvýšit. (během trvání projektu spíše nebude časový prostor pro významný cenový vývoj). Cenový model by měl být co nejjednodušší.

### Závěrem...

- Spočítejte náklady na výrobu vašeho produktu nebo poskytnutí služby.
- Podívejte se na své konkurenty a cenu nastavte těsně pod nebo těsně nad nimi (cena však musí být vždy vyšší, než jsou vaše výrobní náklady).
- Používejte různé metody pro stanovování ceny.





# Příloha 3: Tipy pro tvorbu podnikatelského záměru

## Kdo by měl podnikatelský záměr sestavit?

Podnikatelský záměr by v ideálním případě měli sestavit mladí lidé, kteří budou daný byznys provozovat pod vedením jejich učitele.

Šablona podnikatelského záměru je flexibilní. Níže jsou uvedena jednotlivá doporučení.

### Oddíl 1: Úvod a teoretická východiska

<p><b>Jaká je vaše myšlenka a proč by měla fungovat?</b></p>	<p>Tohle je jednoduché! Zkrátka popište váš plán, ať už chcete provozovat kavárnu nebo recyklovat školní uniformy. Popište, proč by si lidé podle vašeho názoru měli kupovat vaše zboží či služby. Ideální ve struktuře Proč, jak a co (viz lekce 5)</p>
--	--

### Oddíl 2: Vedoucí role

<p><b>Kdo celý podnik povede a jak bude podnik zapadat do struktury školy?</b></p>	<p>Pokud máte vedoucí osobu, je to skvělé. Pokud ne, můžete vysvětlit, proč tomu tak je, a uvést jména osob zapojených do daného sociálního podniku. Nezapomeňte uvést učitele, který vám pomáhá.</p>
<p><b>Jaké vůdčí dovednosti získáte v průběhu řízení sociálního podniku?</b></p>	<p>Tyto dovednosti mohou zahrnovat plánování, řízení týmu nebo skupiny, zastupování týmu – komunikace, příkladné jednání, motivování a povzbuzování členů týmu.</p>

### Oddíl 3: Cíle

<p><b>Jakých hlavních cílů chcete v rámci vašeho sociálního podniku dosáhnout?</b> Proberte a stanovte jednotlivé cíle. V budoucnu vám to pomůže při rozhodování. Přemýšlejte o tom, jaký smysl má vaše náročná práce.</p>	
<p><b>Cíl 1:</b></p>	<p>Definice každého cíle může začínat následovně: „Na konci našeho sociálního podniku bychom rádi měli...“</p>
<p><b>Cíl 2:</b></p>	
<p><b>Cíl 3:</b></p>	



#### Oddíl 4: Produkty/služby

<b>Jaké výrobky budete prodávat?</b> Pokud se jedná o službu, popište ji co nejsrozumitelněji.	Tento popis je podobný jako v oddílu 1, ale tentokrát je zapotřebí přidat více podrobností.
---	---

#### Oddíl 5: Analýza trhu

<b>a) Jak víte, že po vašem výrobku je poptávka?</b>	Proč by si lidé měli kupovat vaše výrobky či služby? Uspějete, pokud lidé budou vaše výrobky skutečně potřebovat, ne když se vám budou snažit pomoci.
<b>b) Kdo jsou vaši zákazníci?</b>	Přemýšlejte v širším kontextu – okolní školy, rodiče, místní podniky, online prodej?
<b>c) Kdo jsou vaši konkurenti?</b>	Konkurentem se rozumí někdo, kdo prodává stejné výrobky nebo poskytuje stejné služby.
<b>d) Jaké ceny budete účtovat?</b>	Pro stanovování cen máte k dispozici vodítko (viz příloha 2).
<b>e) Jakou image se snažíte vytvořit?</b>	Co si lidé o vašem podniku pomyslí, když uslyší jeho název (popřemýšlejte o známých společnostech, např. Tesco, Lidl, Apple – jakými slovy byste popsali jejich služby?)
<b>f) Jakými způsoby budete propagovat a prodávat své výrobky?</b>	Jak se lidé o vašich výrobcích dozvědí a jak budou vědět, kde je zakoupit?

#### Oddíl 6: Sociální, environmentální a ekonomické dopady

<b>Sociální dopady</b>	Jak použijete svůj zisk ve snaze pomoci jiným lidem?
<b>Environmentální dopady</b>	Níže jsou uvedeny náměty na přemýšlení... Jak si budou zákazníci zakoupené výrobky odnášet? Jak budete nakládat s odpady? Jsou vaše výrobní postupy šetrné k životnímu prostředí? Jsou vaše materiály ekologické?
<b>Ekonomické dopady</b>	Níže jsou uvedeny náměty na přemýšlení... Jaký dopad bude váš sociální podnik mít na způsob vašeho ekonomického přemýšlení? Dopad strategie Fair Trade na výrobce v rozvojových zemích; vaše znalosti o nakládání s finančními prostředky.



### Oddíl 7: Otázky na začátek

Od kdy sociální podnik funguje?	
Nebo od kdy bude fungovat?	
Počet a věková skupina žáků pracujících na projektu.	
Kde bude podnik provozován?	
Jak často bude podnik provozován?	

### Oddíl 8: Finance

<b>Příjmy:</b> Jak získáte finanční prostředky na rozjezd vašeho podniku?	Potřebné příjmy lze získat formou půjčky od zaměstnavatele, banky nebo školy, podílem v podniku nebo fundraisingovými aktivitami.
<b>Výdaje:</b> Jaké výdaje budou v rámci provozování podniku vznikat?	Odpověď naleznete v oddílu 5 d).
<b>Vysvětlíte, jakým způsobem dosáhnete zisku a co s ním uděláte.</b>	Odpověď naleznete rovněž v oddílu 5 d).



# Zjistěte více informací

Níže jsou uvedeny webové stránky a materiály, které obsahují více informací o provozování sociálních podniků:

- British Council:  
[www.britishcouncil.org/society/social-enterprise](http://www.britishcouncil.org/society/social-enterprise)
- Real Ideas Organisation:  
[www.realideas.org](http://www.realideas.org)
- Transforming Schools:  
[www.realideas.org/transforming-schools-education](http://www.realideas.org/transforming-schools-education)
- Social Enterprise Academy:  
[www.social-enterprise.academy/scot/](http://www.social-enterprise.academy/scot/)
- Young People Resources:  
[www.socialenterprise.academy/scot/Young-People/Resource-Bank](http://www.socialenterprise.academy/scot/Young-People/Resource-Bank)
- Úspěšné projekty British Council:  
[www.britishcouncil.org/society/social-enterprise/success-stories](http://www.britishcouncil.org/society/social-enterprise/success-stories)
- Partnerská zóna British Council:  
[www.theguardian.com/british-council-partner-zone](http://www.theguardian.com/british-council-partner-zone)
- Social Enterprise UK:  
[www.socialenterprise.org.uk/about/about-social-enterprise](http://www.socialenterprise.org.uk/about/about-social-enterprise)
- Peter Jones Enterprise Academy:  
[www.pjea.org.uk](http://www.pjea.org.uk)
- Tycoon in School:  
[www.tycooninschools.com](http://www.tycooninschools.com)
- Bezplatný materiál pro tvorbu myšlenkových map je k dispozici na:  
[www.mindmup.com](http://www.mindmup.com)

## Partnerské školy:

Pokud nemáte partnerskou školu, ale rádi byste nějakou našli a navázali online spolupráci, prostudujte si informace na níže uvedeném odkazu:

[www.schoolsonline.britishcouncil.org/partner-with-a-school/finding-the-right-partner](http://www.schoolsonline.britishcouncil.org/partner-with-a-school/finding-the-right-partner)

## České odkazy:

- [www.ergotep.cz/cs](http://www.ergotep.cz/cs)
- [www.czech-republic.socialimpactaward.net](http://www.czech-republic.socialimpactaward.net)
- [www.komora-socialnich-podniku.cz/socialni-podnikani/](http://www.komora-socialnich-podniku.cz/socialni-podnikani/)
- [www.jacr.cz/projekty/st%C5%99edn%C3%AD-%C5%A1koly/social-innovation-relay-sir.aspx](http://www.jacr.cz/projekty/st%C5%99edn%C3%AD-%C5%A1koly/social-innovation-relay-sir.aspx)
- [www.ceske-socialni-podnikani.cz](http://www.ceske-socialni-podnikani.cz)
- [www.cs.wikipedia.org/wiki/Spole%C4%8Densky\\_prosp%C4%9B%C5%A1n%C3%A9\\_podnik%C3%A1n%C3%AD](http://www.cs.wikipedia.org/wiki/Spole%C4%8Densky_prosp%C4%9B%C5%A1n%C3%A9_podnik%C3%A1n%C3%AD)
- [www.socialnifirmy.cz/index.php/en](http://www.socialnifirmy.cz/index.php/en)
- [www.p-p-p.cz/index.php/cs](http://www.p-p-p.cz/index.php/cs)
- [www.klastr-socialnich-podniku.cz](http://www.klastr-socialnich-podniku.cz)