

Weiterführende Links und Quellen



Bestehende Angebote überprüfen und weiterentwickeln

Das Feld "Angebote" im Social Business Model Canvas kann mehr als eine einzelne Maßnahme umfassen. Es kann neben der Maßnahme als sozialer Leistung auch ein Produkt zur Generierung von zusätzlichen Einnahmen für die soziale Maßnahme enthalten. Sobald du sortiert hast, welches soziale Problem du angehen willst, und welchen Nutzen deine Zielgruppen haben sollen, ist deine Kreativität beim Entwickeln des Angebotes gefordert! Dabei ist es durchaus sinnvoll, bereits bestehende Angebote kritisch zu betrachten und weiterzuentwickeln.

- [Qualitäts-Check für Non-Profits: Das eigene Angebot kritisch durchleuchten und verbessern](#) (SKala-CAMPUS)
- [Angebotspalette erweitern: Auch gemeinnützige Angebote brauchen ständige Weiterentwicklung](#) (SKala-CAMPUS)

Finanzierungsoptionen und Einnahmequellen

Das SBMC soll dir dabei helfen, ein wirksames und wirtschaftlich tragfähiges Angebot zu entwickeln. Das Feld "Einnahmen" kann (sollte) mehr als eine Einnahmequelle umfassen. Um dich vertiefend mit den unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten auseinander zu setzen, empfehlen wir dir folgende weiterführenden Quellen:

- [Stabil und kreativ - wie sich Sozialunternehmen finanzieren](#) (SEND e. V.)
- [Finanzierungsoptionen für gemeinnützige Organisationen](#) (Betterplace Academy)
- [Selbst finanzieren: Der wirtschaftliche Geschäftsbetrieb](#) (SKala-CAMPUS)

Wirkungslogik

Wenn du dich mit dem Thema Wirkung ausführlicher beschäftigen möchtest und Wirkung deiner Angebote über die unmittelbare Zielgruppe hinaus planen möchtest, sei dir unser [Kurs „Wissen, was wirkt: soziale Projekte erfolgreich planen“](#) ans Herz gelegt. Dort erfährst du auch, wie du mithilfe der Wirkungstreppe eine Wirkungslogik für dein Angebot erstellen kannst.

Mit Prototyping die Praxistauglichkeit von Angeboten und Ideen testen

Tolle Ideen für Angebote und Maßnahmen reichen nicht aus – weder im Non-Profit-Bereich noch im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb. Denn was, wenn sie bei der Zielgruppe keinen Anklang finden? Prototyping hilft dabei, die Praxistauglichkeit eurer Ideen vor der Umsetzung zu testen.

- [Prototyping - von der Vision zum Produkt](#) (openTransfer Akademie)
- [Einfach mal machen: Prototypen für neue Angebote entwickeln und testen](#) (SKala-CAMPUS)

Mit solider Budgetierung und einem soliden Businessplan den nächsten großen Schritt gehen

Das Social Business Modell Canvas kann keinen Businessplan ersetzen. Ein Businessplan hilft dabei, Geldgeber*innen zu überzeugen, Ziele realistisch zu planen und einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb aufzubauen.

- [Toolkit für den eigenen Businessplan](#) (Gründerplattform)
- [Social Investment Toolkit](#) (englischsprachig)