

Jak założyć Klub Przedsiębiorczych Mam w swojej okolicy.

Wersja: czerwiec 2016

Zamiast wstępu

Kiedy po raz pierwszy zostałam mamą, po jakimś czasie przestało mi wystarczać „tylko” zajmowanie się dzieckiem i domem. Chciałam się rozwijać i znaleźć sposób na łączenie pracy i macierzyństwa na moich warunkach. Bycie mamą było dla mnie zbyt ważne, żebym przeznaczając na to dwie godziny dziennie, które pozostałyby mi na kontakt z dzieckiem gdybym wróciła do pracy na pełen etat. Zaczęłam szukać alternatywy. Potrzebowałam pomysłu na siebie oraz ludzi, którzy by mnie wspierali w realizacji mojej wizji. Nie znalazłam nigdzie miejsca, gdzie mama z „dzieckiem pod pachą” mogłaby porozmawiać o biznesie i rozwoju zawodowym. Więc sama je stworzyłam. Nazwałam je Klub Przedsiębiorczych Mam.

Od tamtej pory Kluby Przedsiębiorczych Mam powstają wszędzie tam, gdzie zgromadzi się kilka, kilkanaście lub kilkadziesiąt mam, które chcą znaleźć swój sposób na to, by być mamą, rozwijać się i pracować. Już ponad półtora tysiąca mam brało udział w takich spotkaniach.

Masz przed sobą podręcznik, dzięki któremu Ty także będziesz mogła stworzyć Klub Przedsiębiorczych Mam w swojej okolicy. Znajdziesz tu wskazówki, jak zrobić to krok po kroku.

Powodzenia!

Marta Waszczuk

Założycielka Klubu Przedsiębiorczych Mam, autorka książki „Mamy, wracamy”

Jak zacząć?

Oto pięć kroków, dzięki którym z łatwością uruchomisz Klub Przedsiębiorczych Mam w swojej okolicy.

1. Wybierz miejsce, w którym możecie się spotykać

To może być kawiarnia, biblioteka, sala w domu kultury albo dom/mieszkanie prywatne. Zaczni od tego, co jest w tym momencie dla Ciebie możliwe/dostępne.

2. Ustal datę i godzinę

Z naszych doświadczeń wynika, że mamy małych dzieci (do 2-3 lat) chętniej spotykają się w ciągu dnia, w tygodniu. Szczególnie, jeśli starsze rodzeństwo jest w tym czasie w przedszkolu lub szkole. Mamy pracujące często wolą spotkania popołudniowe/wieczorne albo w weekendy. Sprawdź, która opcja najbardziej pasuje Tobie i mamom, które chcesz włączyć do Klubu Przedsiębiorczych Mam

3. Wyślij zaproszenia

Na pierwsze spotkanie pierwszego Klubu Przedsiębiorczych Mam przyszło kilka osób, które były znajomymi oraz znajomymi znajomych. Ty też tak możesz zacząć. Napisz wiadomość [przykład takiej wiadomości znajdziesz poniżej] i wyślij ją do znajomych mam oraz innych osób, które mogą Ci pomóc rozprzestrzenić wieści o tym, że uruchamiasz Klub Przedsiębiorczych Mam (mailem oraz korzystając z platform mediów społecznościowych).

4. Spotkajcie się

O tym jak może przebiegać spotkanie dowiesz się z następnego rozdziału.

5. Ustalcie datę kolejnych spotkań

Jeśli chcecie intensywnie pracować nad swoimi celami warto się spotykać raz w tygodniu. Spotykanie się raz w miesiącu też się sprawdza. Zdecydujcie, jaka częstotliwość jest dla was optymalna. I na jaki okres się umawiacie (np. pół roku, rok, itp.).

Przykładowa wiadomość:

Uruchamiam Klub Przedsiębiorczych Mam, czyli spotkania dla mam, które chcą się wzajemnie wspierać i dopingować w łączeniu pracy i macierzyństwa i/lub tworzeniu i rozwijaniu swojej firmy. Pierwsze spotkanie odbędzie się [data, godzina] w [miejsce, adres]. Potrwa około 2 godziny. Bezpłatne. Można przyjść z dzieckiem. Zarezerwuj miejsce pisząc do: [adres email organizatorki] i podziel się tą wiadomością z innymi mamami. Dziękuję!

Korzyści z udziału w Klubie Przedsiębiorczych Mam:

- masz grupę osób, która się wzajemnie wspiera w realizacji swoich celów zawodowych/biznesowych
- poznajesz grupę osób, którym chce się zrobić coś więcej i zależy im na tym, żeby rozwijać się zawodowo / biznesowo
- przestajesz być sama ze swoimi myślami, wątpliwościami, planami, pomysłami i (prawdziwymi lub wymagowanymi) przeszkodami
- zyskujesz dostęp do pomysłów, umiejętności i sieci kontaktów innych osób
- zwiększa się Twoja motywacja do realizacji zobowiązań, o których powiedziałaś innym osobom w grupie
- masz grono osób, z którymi możesz się podzielić swoimi sukcesami oraz wyzwaniem / problemami
- „co dwie głowy to nie jedna” - dzięki klubowi zyskujesz kilka głów, które wraz z Tobą generują sposoby poradzenia sobie z przeszkodami, które pojawiają się na drodze do celu
- masz możliwość poznania punktów widzenia oraz doświadczeń innych osób, których prawdopodobnie nie poznałabyś w innych okolicznościach

Dobre praktyki:

- wyślij maila przypominającego o spotkaniu Klubu Przedsiębiorczych Mam dzień przed spotkaniem.
- optymalna wielkość grupy to 5 do 8 osób
- przygotuj się na to, że osoby o niskiej motywacji do realizacji swojego celu mogą nie dotrzeć na spotkanie (mimo najgorętszych zapewnień, że się pojawią) - to niestety bólczka darmowych spotkań, a do tego zdarza się, że w ostatniej chwili mamom przytrafi się coś związanego z dziećmi, przez co nie może przyjść...
- wymieniajcie się rolami: organizatorki, prowadzącej spotkanie, pilnującej czasu, notującej zobowiązania, robiącej zdjęcia, przynoszącej herbatkę itp.

Scenariusz spotkania

1. Wstęp

przedstawienie się prowadzącej, co to za spotkanie, jaki jest jego cel i jak będzie przebiegać
[czas: ok. 5 min]

2. Rundka - przedstawienie się obecnych:

imię i nazwisko, czym się zajmuję

[warianty: w czym pomagam i komu? | dobra wiadomość na dziś]

przy kolejnych spotkaniach, jeśli wszyscy się już znają oczywiście można ten punkt pominąć

[czas: zależy od liczby uczestników, ok. 30 sek/os]

3. Rundka - co mi się udało zrobić od ostatniego spotkania oraz moje wyzwanie na dziś

wyzwanie = temat / przeszkoda / problem, który obecnie mnie zatrzymuje w drodze do celu.

[czas: zależy od liczby uczestników, ok. 1 minuta/os]

4. Wybór tematów / osób, nad którymi będziemy dzisiaj głębiej pracować

warto wcześniej przemyśleć sposób wyboru zagadnień - np. problem, z którym większość osób się boryka albo po kolei na kolejnych spotkaniach poszczególne osoby są na „gorącym krześle”.

[czas: ok. 3 min]

5. „gorące krzesło”

wybrana osoba siada na „gorącym krześle

Etap 1 - doprecyzowanie problemu

Zadajemy pytania osobie na „gorącym krześle”, aby lepiej zrozumieć kontekst i problem

Warto sformułować problem/temat zdaniem rozpoczynającym się od „Jak moglibyśmy/mogłabym ...” (np. Jak mogłabym pozyskać więcej klientów do mojego sklepu online)

Ważne: im bardziej precyzyjnie sformułowany temat / pytanie, tym lepsze owoce „burzy mózgow

Etap 2 - „burza mózgów”

dot. tematu osoby na „gorącym krześle”, czyli wszyscy rzucają pomysły dot. tematu z którym przyszła osoba siedząca na "gorącym krześle"

czas trwania tego etapu to ok. 20-30 min / osoba.

Zazwyczaj 2-3 osoby zmieszczą się w zakładanym czasie spotkania.

6. Rundka końcowa - zobowiązania

Każda uczestniczka mówi, co zrobi z tematem / wyzwaniem, z którym przyszła i o którym mówiła na początku spotkania (niezależnie, czy siedziała na „gorącym krześle”, czy nie.

warto, by każda uczestniczka zapisała swoje zobowiązanie na wspólnej liście. Tę listę można wykorzystać na początku kolejnego spotkania, żeby łatwiej było nam przypomnieć sobie te zobowiązania.

[czas: ok. 10 min]

7. Zakończenie i pożegnanie [ok. 5 min]

To jest sprawdzony scenariusz spotkania. W miarę zbierania doświadczeń i potrzeb uczestniczek możesz testować inne warianty. Na przykład zapraszanie gości, którzy dzielą się swoimi inspirującymi historiami (szczególnie mamy opowiadające o początkach działalności i pokonywaniu przeszkód) lub umiejętnościami (w formie mini-warsztatów).

Zasady „burzy mózgów”

1. Precyzyjnie określ temat / problem / wyzwanie. Jeśli coś jest niejasne - dopytajcie do skutku osobę z „gorącego krześla”.

Warto formułować temat zaczynając od słów „jak moglibyśmy .../ jak mogłabym ...” (np. jak mogłabym nazwać sklep internetowy z ubrankami dla dzieci)

2. Im więcej pomysłów, tym lepiej - ważna jest ich ilość, nie jakość (!!!)

3. Budujcie na pomysłach zgłaszanych przez innych - ulepszajcie je, zmieniajcie, inspirujcie się nimi

4. Ustawcie minutnik na 10-15 minut i trzymajcie się tego czasu

5. Osoba na „gorącym krześle” w czasie burzy mózgów notuje sobie zgłaszane pomysły (jeśli macie flipchart, to notuje na flipcharcie)

6. Nie wolno zgłaszać zastrzeżeń - dlaczego pomysł jest niedobry, niemożliwy do realizacji, za drogi, „już to wypróbowałam i nie działa” itp. - na tym etapie WYŁĄCZNIE generujemy pomysły

7. Po zakończeniu burzy mózgów osoba z „gorącego krześla” wybiera pomysły, które jej najbardziej pasują (warto to zrobić dopiero po spotkaniu, a nie na miejscu), bo tylko ona w pełni zna swoją sytuację, preferencje i kryteria wyboru.

Więcej informacji o naszych działaniach znajdziesz tu:

fb.com/klubprzedsiębiorczychmam

klubprzedsiębiorczychmam.pl

Forum Przedsiębiorczych Mam - konferencja biznesowa, na którą możesz przyjść z dzieckiem lub oglądać ją online: forummam.pl

książka „[Mamy, wracamy](#)”