TOOLKIT #5

למה ואיפה אנחנו מנצחים

קנבס מיצוב לארגוני אימפקט: למה אתם קיימים, למי אתם הכי מתאימים, ולמה שיבחרו דווקא בכם.

Toolkit של Lever & Core

בהשראת Simon Sinek (Start with Why) ו-April Dunford (Obviously Awesome)

כל ארגון מורכב הוא, בבסיסו, פשוט.

01 · מה זה

לדעת למה אתם קיימים, ואיפה אתם הבחירה המתבקשת

רוב העמותות יודעות לתאר מה הן עושות. הרבה פחות יודעות לומר, במשפט אחד, למה הן קיימות ולמה תורם או שותף מסוים צריך לבחור דווקא בהן על פני כל האפשרויות האחרות. הקנבס הזה סוגר את הפער.

מה זה

הקנבס מחבר בין שני רעיונות. הראשון הוא **תכלית**: לפתוח בשאלה למה אתם עושים את העבודה, לפני מה ואיך. השני הוא **מיצוב**: דרך שיטתית להגדיר את ההקשר שבו החוזקות שלכם ברורות מאליהן.

פירוש הדבר: להשוות את עצמכם לחלופות האמיתיות שעומדות בפני תורם או שותף, להתמקד במי שהכי אכפת לו ממה שמייחד אתכם, ולגבות כל טענה בהוכחה.

התוצאה אינה סלוגן. זו תשובה כתובה ומשותפת שכל הצוות משתמש בה בהצעות, בפגישות עם תורמים, באתר ובשיחות עם הוועד.

מתי להשתמש בו

- ההצעות והאתר שלכם נשמעים כמו של כל ארגון אחר בתחום.
- תורמים אומרים "עבודה נהדרת" אבל לא מתחייבים ולא מחדשים.
- הצוות שלכם מתאר את הארגון בחמש דרכים שונות.
- אתם משיקים תוכנית, נכנסים לשוק חדש או עוברים מיתוג מחדש.
- אתם רודפים אחרי כל גורם מממן במקום אחרי אלה שמתאימים לכם.

מה תקבלו בסוף

- משפט תכלית אחד: ה"למה" שלכם
- החלופות שאליהן משווים אתכם בפועל
- הערך הייחודי שלכם, במונחים שחשובים לאחרים
- פרופיל של התורמים והשותפים המתאימים ביותר
- ההוכחה שמאחורי כל טענה
- הצהרת מיצוב אחת שכל הצוות שותף לה

המפגש במבט אחד

90–120 דקות, מפגש עבודה אחד.

3–8 משתתפים: הנהלה, גיוס משאבים ומובילי תוכניות.

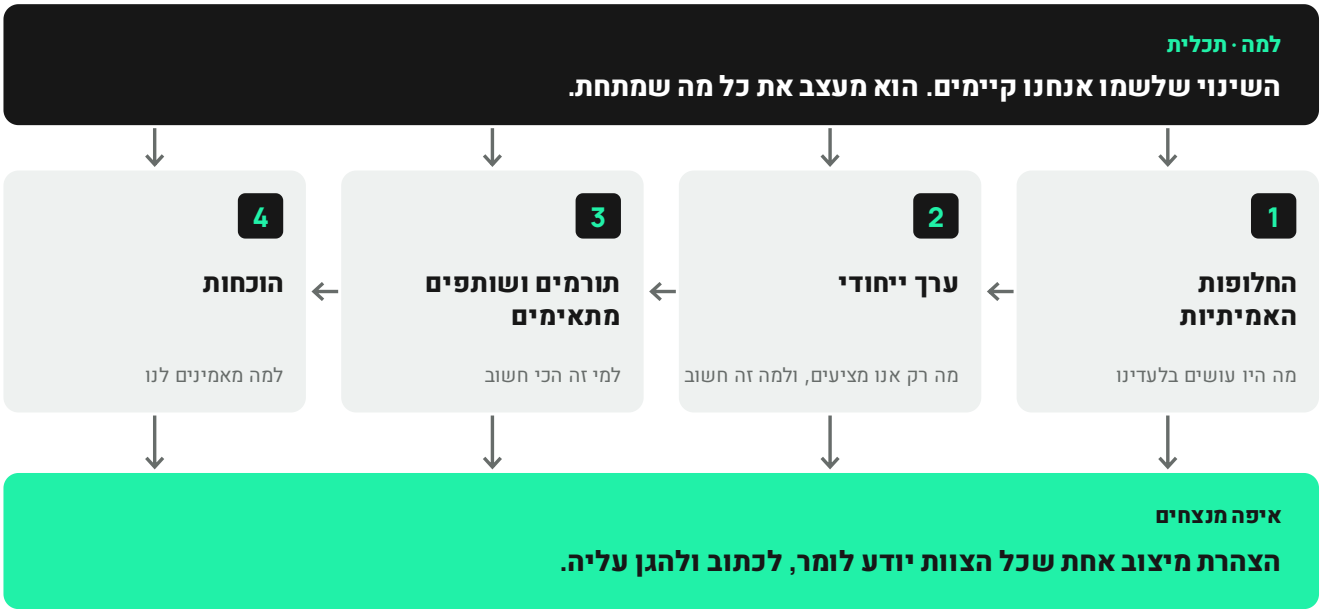
הביאו סיכומים משלוש עד חמש שיחות אחרונות עם תורמים או שותפים, כולל כאלה שלא הסתיימו כפי שרציתם.

מקורות. שכבת התכלית נשענת על הרעיון של Simon Sinek להתחיל ב"למה", מספרו *Start with Why*. ארבעת רכיבי המיצוב נשענים על שיטת המיצוב של April Dunford, מספרה *Obviously Awesome*. Toolkit זה הוא עיבוד מקורי של Lever & Core לארגוני אימפקט.

02 · המסגרת

תכלית אחת, ארבעה רכיבי מיצוב

התכלית נמצאת למעלה: היא מסבירה למה העבודה חשובה. ארבעת הרכיבים שמתחתיה מסבירים למה דווקא אתם הבחירה הטובה ביותר, ועבור מי. עבדו לפי הסדר, מימין לשמאל.



למה: תכלית

הסיבה שהארגון קיים מעבר לפעילויות שלו: השינוי שאתם מאמינים בו. משפט אחד, בלי ז'רגון, שנשאר נכון גם אם התוכניות משתנות.

1 · החלופות האמיתיות

מה תורם או שותף היה עושה בפועל אילו לא הייתם קיימים: ממן מטרה אחרת, תורם לשם גדול יותר, עושה זאת בעצמו, או לא עושה דבר. האפשרויות האמיתיות שלו, לא רשימת ה"מתחרים" שלכם.

2 · ערך ייחודי

מה יש לכם שאין לחלופות (שיטה, גישה, מומחיות, דרך עבודה), ומה זה מניב לאנשים שאתם משרתים ולמי שממן אתכם.

3 · תורמים ושותפים מתאימים

התורמים, הקרנות והשותפים שהערך הזה הכי חשוב להם, ולמה. מוגדרים לפי מה שחשוב להם, לא רק לפי גודל או תחום.

4 · הוכחות

ראיות שהופכות כל טענה לאמינה: תוצאות שאפשר לתעד, שיטה שאפשר להראות, סיפורים שקיבלתם רשות לספר, המלצות שבאמת יש לכם.

איפה אנחנו מנצחים

משפט אחד שמחבר הכול. התבנית מופיעה בדף העבודה; כל חלק בה מגיע מאחת התיבות שלמעלה.

למה להתחיל מהחלופות? לחוזקות יש משמעות רק בהשוואה. "יש לנו ניסיון" אומר מעט; "בניגוד לביקורים חד־פעמיים, אנחנו מלווים את אותה קבוצה כל השנה" אומר לגורם ממן בדיוק למה לבחור בכם.