

Nettverksledelse

Magnus Vøllo
Daglig leder Prosperastiftelsen

Magnus Hummel Vøllo

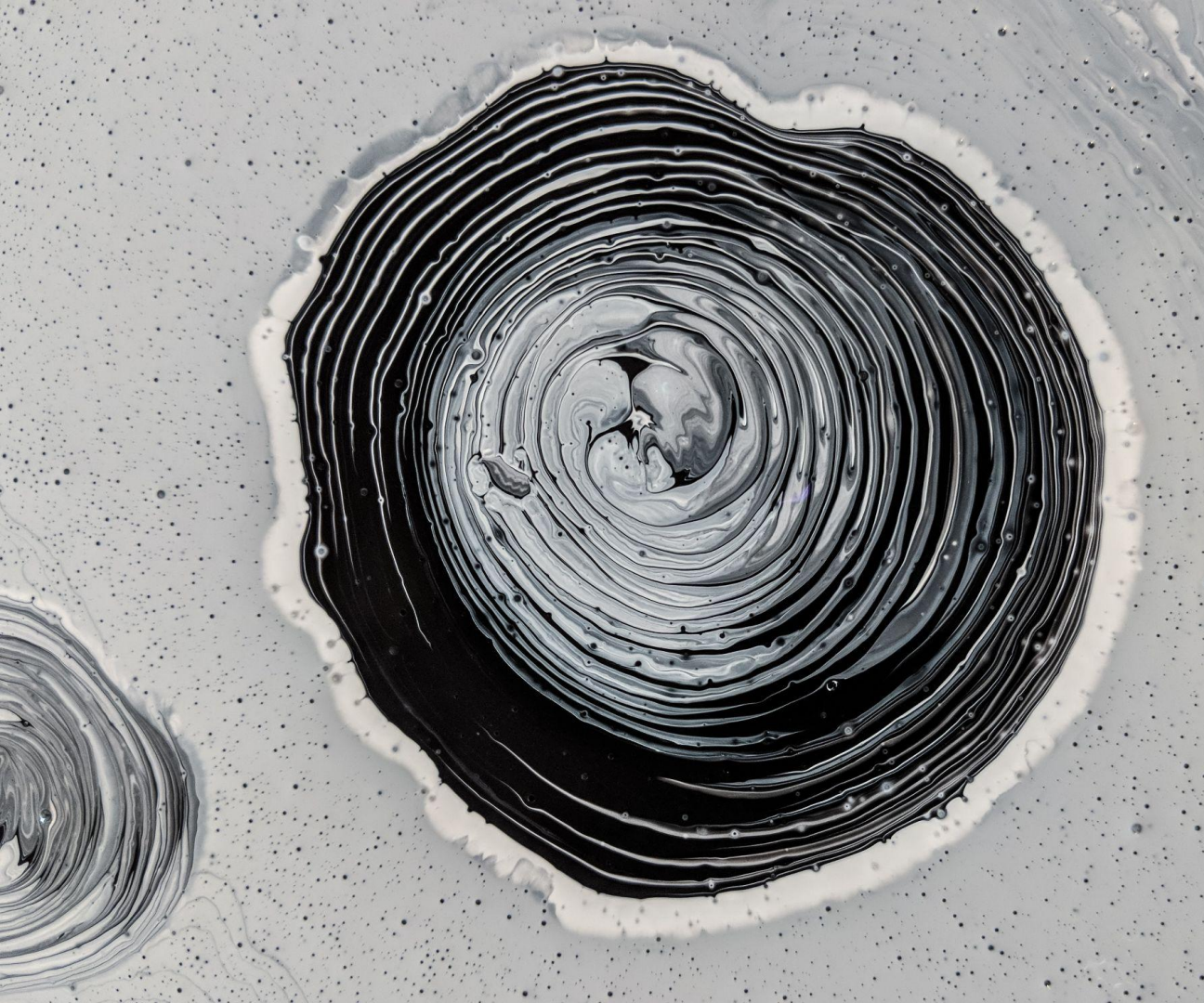
Prospera



*Vi vet ikke hvordan vi
skulle klart oss uten
frivilligheten.*







*Frivilligheten
er limet i
samfunnet*



*I alle livets
faser...*

*HVEM ER DU I DETTE
BILDET?*



- REKRUTTERE FRIVILLIGE
- FØLGE OPP FRIVILLIGE
- SØKE OM MIDLER
- RAPPORTERE PÅ MIDLER
- FØRE REGNSKAP
- MØTER MED KOMMUNEN
- LAGE EN "KUL" TIKTOK-DANS
- SKRIVE SINTE LAPPER OM RYDDING AV FELLESKJØKKEN
- SKRIVE ÅRSRAPPORT



- REDUSERE KLIMAKRISE/
NATURKRISE
- KJEMPE MOT FATTIGDOM
- REDUSERE
UTENFORSKAP
- SKAPE AKTIVITET
- MOTVIRKE ENSOMHET
- GI GODT KOSTHOLD
- STOPPE MOBBING
og RASISME
- HINDRE PSYKISK UHELSE
- FOREBYGGE
KRIMINALITET

Ingen gode løsninger på sosiale utfordringer skal hindres av manglende kompetanse eller kapasitet

Som leder i
frivilligheten
er du en

samfunnsbygger!

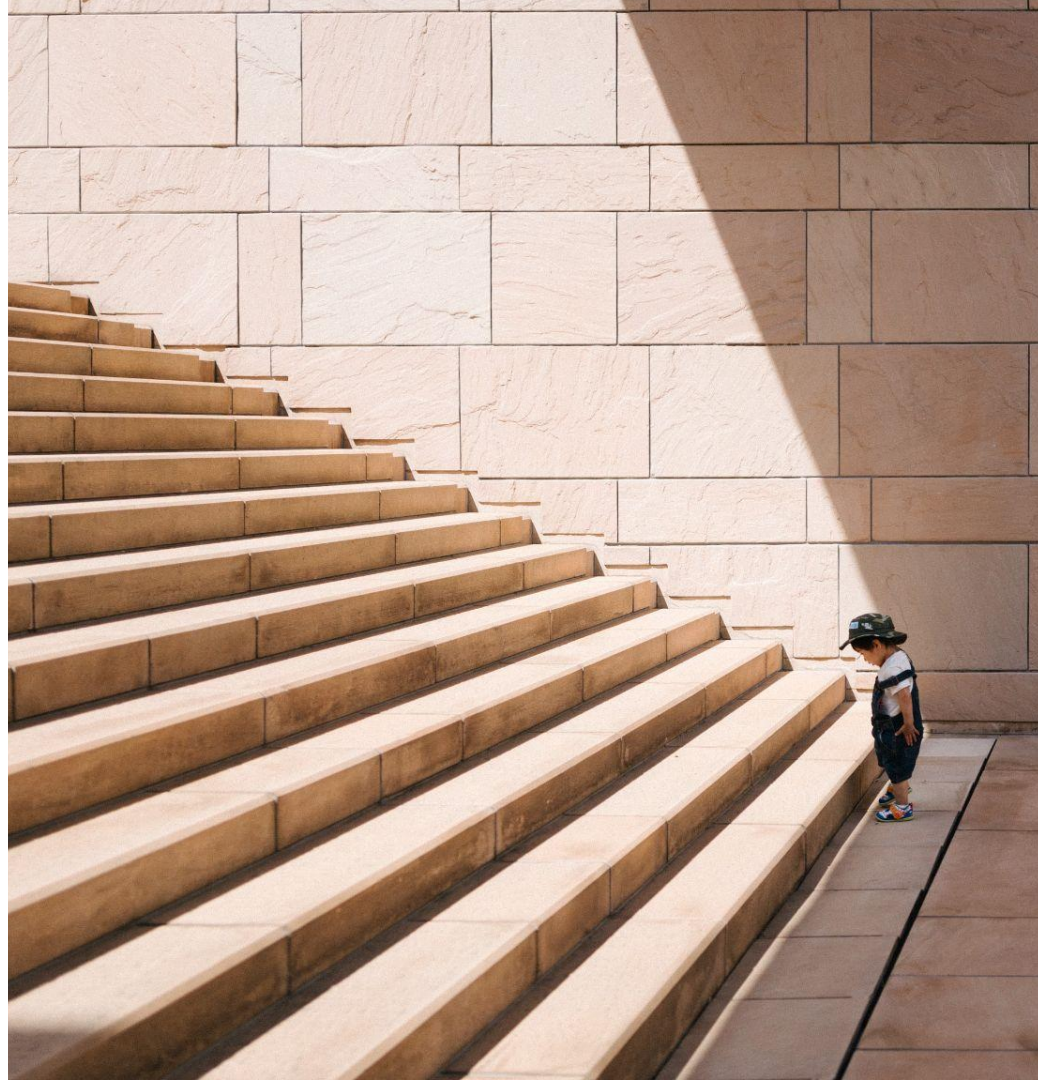


Hvorfor skal noen la seg
lede av deg?

Hva er spesielt med deres nettverk

- Samfunnsproblemene vi løser er komplekse!
- Konkurrer om de samme godene (penger, frivillige, brukere?)
- Vi opplever svak forankring/commitment blant medlemmene i nettverk
- Hvilke krav kan vi stille krav til frivillige i et nettverk?
- Har ikke kapasitet til å jobbe med utvikling - it takes time to make time
- Vi er ikke enige om hva vi skal med nettverket
- Forventningspress, krysspress fra frivillige, Norges Frivilligsentraler, kommunen, osv.
- Hvordan vet vi om det vi gjør fungerer?

*Du trenger
en kongstanke*





- REDUSERE KLIMAKRISE/
NATURKRISE
- KJEMPE MOT FATTIGDOM
- REDUSERE
UTENFORSKAP
- SKAPE AKTIVITET
- MOTVIRKE ENSOMHET
- GI GODT KOSTHOLD
- STOPPE MOBBING
og RASISME
- HINDRE PSYKISK UHELSE
- FOREBYGGE
KRIMINALITET

Giver, ta-er eller matcher?

THREE STYLES OF INTERPERSONAL INTERACTIONS



Ta-er

- Liker å få mer enn de gir
- Egne interesser foran andres
- Kan hjelpe når nytteverdien er større enn kostnaden ved å gi
- Konkurransen, der sterkeste vinner

Matcher

- Opptatt av rettferdighet
- Gi og ta skal gå begge veier
- Likevekt mellom å gi og få

Ta-er

- Gir mer enn de får
- Hva kan jeg gjøre for andre
- Hjelper andre, uten forventning om egen gevinst

Ta en uhøytidelig test!

https://wharton.qualtrics.com/jfe/form/SV_8IBSYtmBFLqT2

Adam Grant om Givers, takers, matchers:

https://www.ted.com/talks/adam_grant_are_you_a_giver_or_a_taker?language=en

Hvorfor lykkes **givere** best?

- Nettverksbygging
- Samarbeid
- Oppdager og utvikler talenter
- Innflytelse

MOTIVASJON



RELASJONSBYGGING



*Relasjoner
eller struktur
først?*

REFLEKSJONSSPØRSMÅL

- HVILKEN KONGSTANKE KAN JEG SE FOR MEG FOR MITT NETTVERK?
- HVA, KNYTTET TIL DENNE KONGSTANKEN, KAN VI OPPNÅ I MITT NETTVERK SOM JEG IKKE KUNNE KLART SELV?
- HVORDAN SKAL JEG FÅ MED MEG MEDLEMMENE I MITT NETTVERK?

Oppsummering

- Hva er din kongstanke? Løft blikket!
- Sunne givere lykkes best
- Motiver ved å gi tilbakemeldinger og sette mål
- Ha fokus på forholdet mellom relasjoner og struktur
- Husk at du er en samfunnsbygger

Dette er Prospera



Ideelle formål får hjelp til å vokse slik at de kan **skape mer samfunnsnytte**



Vi **donerer kompetanse** tilsvarende en verdi på over 30 millioner kroner hvert år



Vårt nettverk er landsdekkende med over **1200 pro bono-konsulenter**

Prospera

Slik er et Prospera-prosjekt



TEAM

Prospera setter sammen et team av **6 frivillige.**



UTFORDRING

Teamet **løser en utfordring** for en ideell organisasjon.



FASTE RAMMER

Prosjektet varer i **3 måneder** og gjøres på kveldstid. Hver konsulent donerer 60 timer.



STØTTE

Teamet støttes av Prosperas administrasjon underveis for å sikre **optimale resultater.**

Dette hjelper vi med

ØKONOMI

Økonomiske modeller
Prissetting
Budsjettering
Regnskap
Finansieringsmodeller

VEKST

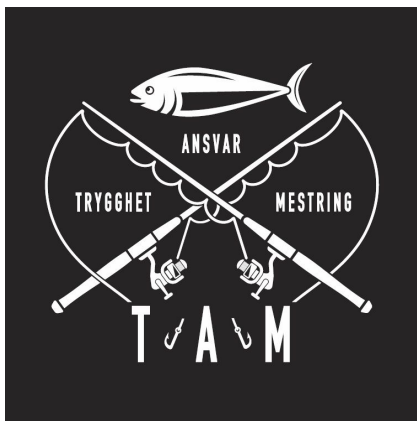
Kartlegging
Analyse
Skaleringsstrategi
Salgsstrategi
Organisasjonsutvikling
Rekruttering
Tjenestedesign

KOMMUNIKASJON

Strategi
Kommunikasjonsplan
PR
Kampanjer
Internkommunikasjon

JUSS

Vurderinger
Etikk
Vedtekter
Skatt
Etableringer



Prospera hjalp NJFFs skoletiltak TAM med skaleringsstrategi og juridisk kvalitetssikring. **I dag har TAM vokst til flere nye fylker og kommuner.**

UNGNORGE

UngNorge Bergen fikk hjelp med tjenestedesign ved etableringen av UngShop. **De fikk en skreddersydd løsning for god håndtering av frivillige.**



Vestre Aker Frivillighetssentral hadde behov for mer effektiv håndtering av frivillige.

Prospera-teamet leverte verktøy for digitale intervjuprosesser, introkurs og frivilligverter.



Trondheims-organisasjonen Unge Kokker fikk hjelp til å utarbeide salgsstrategi og salgspakker.

De har nå utviklet og tatt i bruk en tydelig profil og helhetlig kommunikasjonsplattform.



Stiftelsen Ett skritt videre i Trondheim fikk hjelp å utvikle tydelig organisasjonsstruktur og rollebeskrivelser. **“Arbeidet har vært helt avgjørende og videre vekst og suksess.”**

Klikk for å se
hva Espen i
Lørenskog sier
om prosjektet!




Lørenskog IF har utviklet e-sport-tilbudet "Spillglede og læring for livet." Prospera hjalp med brukerundersøkelse blant ungdommene. **Lørenskog IF har knyttet gode kontakter i hele Norge gjennom at de har delt rapporten med e-sportklubber i oppstartsfasen.**

PROSPERAS VERKTØYKASSE

Prospera gir bort kompetanse gratis. Dette er en ressurside der du kan finne verktøy vi benytter i våre pro bono-prosjekter.

[Last ned hele verktøykassen \(pdf\)](#)



TJENESTEUTVIKLING

ØKONOMI

LEDELSE

STRATEGI

MARKEDSFØRING

ETABLERING

[Business Model Canvas](#)

[Kundereise](#)

[Behovsanalyse](#)

[Brukertesting testkort](#)

[Brukertesting digitalt](#)

[HKV](#)

[Tjenestedesign](#)

[MVP analyse](#)

[Value Proposition](#)

[Produktutvikling](#)

[Intervjuguide](#)

[BarCamp](#)

[Workshop](#)

<https://prosperastiftelsen.no/prosperas-verktoykasse/>

Hvordan rekruttere og beholde frivillige?

Hvordan bygger vi en bærekraftig driftsmodell?

Hvordan måler vi effekten av arbeidet vårt? Hvilket problem løser vi?

Hvordan gjør vi tjenesten vår kjent?

Hva ønsker målgruppen seg?

Hvordan selger vi tjenesten vår til næringslivet?