

Finestra del Cau

Fitxa d'activitats



escoltes
catalans



Finestra del Cau

Elaborem un pla de creixement

Nom de l'activitat

Elaborem un pla de creixement

Durada

2 h 45 min (es pot fer per blocs)

Etape educativa

Consell

Nombre de participants

Variable; amb tot el consell

Objectius

1. Analitzar les necessitats de creixement de l'agrupament
 - a. Determinar quines són les prioritats
 - b. Establir com ha de ser el creixement (quantitatiu, qualitatiu...)
2. Elaborar un pla de creixement
 - a. Adquirir recursos per elaborar un pla de creixement
 - b. Tenir clar els següents passos per fer créixer l'agrupament

Material necessari

- Cartolines (3 aproximadament)
- Bolígrafs o retoladors
- Paper kraft (3 retalls grans aproximadament)
- Plantilla del pla de creixement

Desenvolupament

Introducció [10']

Aquesta dinàmica se centra en un recurs elaborat per la WOSM, el [Growth Toolkit](#). Aquest considera que hi ha 7 elements clau per a fer un pla de creixement. El que farem serà elaborar una estratègia de creixement adaptada a les necessitats de l'agrupament a partir dels ingredients clau del Growth Toolkit.

Els ingredients 2 i 3, que tracten sobre l'actualització del mètode escolta i del paper dels adults dins de l'escoltisme no els tractarem, ja que el mètode ja s'està renovant i els agrupaments d'Escoltes Catalans no tenim caps que siguin mares i pares dels infants, ni mestres de l'escola més propera ni altres agents més adults de l'entorn. De totes maneres, si us interessa llegir-vos aquests dos punts, els trobareu a la guia de la WOSM.

És important que adapteu l'ordre dels ingredients al que vagi millor a l'agrupament, no hi ha un ordre correcte!

Ingredient 0 - Definim l'estat actual de l'agrupament [10']

Per començar a definir una estratègia de creixement, és necessari que el primer punt sigui analitzar l'estat actual de l'agrupament. Per a fer-ho, omplirem la següent graella en una cartolina:

Quanta gent hi ha a cada generació? I com a caps? Tenim les titulacions suficients per a omplir més totes les generacions?

Quantitat	FOLLETS	LLOBES	KAJERXS	PIOS	CLAM
1r any					
2n any					
3r any					
Caps					
Titulacions					

Ingredient 1 - Establir un objectiu i planificar el creixement [45']

Un cop hem vist l'estat de l'agrupament, és hora de definir els objectius i analitzar l'entorn extern! Els objectius ens serviran per a saber on volem arribar i com sabrem que els hem assolit (o què ens falta per fer). A més a més, per a fer un projecte de creixement, necessitarem altres agents, així que també és imprescindible analitzar com és l'entorn extern.

Per a fer ambdues coses, omplirem les dues següents fitxes.

Per fer objectius, ens podem guiar amb les sigles SMART (eSpecífics, Mesurables, Assolibles, Rellevants i Temporalitzables) i per analitzar l'entorn extern amb la guia PESTEL (Polític, Econòmic, Social, Tecnològic, Entorn i Legal).

Objectius SMART				
eSpecífics	Mesurables	Assolibles	Rellevants	Temporalitzables
Aquesta campanya té per objectiu...	Com mesuraràs el progrés per saber si s'ha assolit la meta?	És realista assolir-ho? Com? Tens prou temps, recursos?	Aquesta meta és important perquè...	Quin és el termini establert per aconseguir l'objectiu de la teva campanya?

Entorn extern PESTEL					
Polític	Econòmic	Social	Tecnològic	Entorn	Legal

Valorarem cada concepte de les sigles per separat en una cartolina i un cop fet es revisa el conjunt. Repetir el procés dues vegades (una per l'entorn i l'altre pels objectius). Un cop acabat, adaptar si alguna cosa ha quedat fora del context o no encaixa.

Un cop acabat, dedicarem 5 minuts a omplir la part corresponent del pla de creixement que està enllaçat al punt anterior i que també teniu a l'últim punt de la dinàmica. (cada vegada que acabem un ingredient, afegirem les conclusions a la taula).

Ingredient 2 - Programa per a joves

Ingredient 3 - Adults en l'escoltisme

Com ja hem comentat a la introducció de la dinàmica, no tractarem aquests dos punts perquè no s'aterren gens a la realitat d'Escoltes Catalans.

Ingredient 4 - Comunicacions atractives [30']

Individualment, cadascú ha de dir amb una paraula com descriuen l'escoltisme la gent externa. A continuació, fem una segona ronda amb com ens agradaria que descriguessin l'escoltisme la gent externa. En aquest apartat, buscarem com podem fer arribar aquest missatge.

Entre totes, fem una llista de quin és el públic objectiu de la nostra campanya. (busquem caps, infants de llops, joves de clan, volem mantenir els pioners que tenim, etc?) Segurament haurà sortit al fer els objectius.

A continuació, fem pluja d'idees de maneres d'atraure cada públic que ha sortit anteriorment. Per exemple: instagram atractiu, pòdcasts, entrevista a la televisió local, activitats obertes al poble, etc.

A partir d'aquí, escollirem els 2 públics que més ens interessin i farem 2 grups. Ara, cada grup ha de fer una proposta de comunicació en un paper kraft pel públic que li ha tocat amb els següents ítems: objectiu, missatge clau, mitjans de comunicació i exemples d'acció. Fer una proposta visual per poder-la presentar a l'altre grup. Un cop exposades, comentar millores.

Recordeu anotar les conclusions a la taula del pla de creixement.

Ingredient 5 - Aliances per al creixement [30']

Per tal de definir si necessitem o no teixir aliances i quines, podem seguir els següents passos:

Primer de tot, analitzarem els objectius que ens hem plantejat i les mancances que veiem.

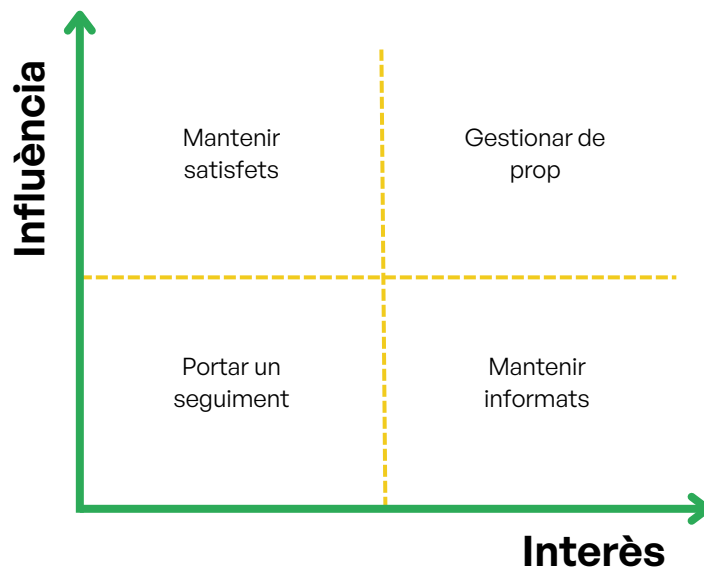
- Els objectius són assolibles?
- Necessitem un agent extern (famílies, escoles, agrupaments, teixit associatiu...)?

Un cop fet això, cal veure amb qui ens relacionem actualment. Farem una llista amb tots els diversos agents i, fent ratlles de colors, marcarem la següent informació:

- Color verd: molt contacte i ens poden ajudar molt
- Color taronja: poc contacte, però ens poden ajudar molt
- Color vermell: és igual la proximitat perquè no ens poden ajudar

Us proposem una llista d'agents: escola X, famílies, cau X, Consell de Joventut d'X lloc, Ajuntament, comerç X, empresa de transports, associació esportiva, entitat de lleure, sindicat d'habitatge...

Podeu també classificar els agents a partir d'aquest eix en un paper kraft:



Un cop fet, heu d'agafar els agents que heu marcat de color verd i taronja. Pel que fa als de color verd, no cal enfortir la relació, però hem de veure què passa amb els de color taronja.

Fent una petita reflexió, heu de decidir el següent:

- Val la pena que teixim més aliances amb aquesta entitat (malgrat que això ens asseguri un creixement)? Teniu el temps i les forces per fer-ho?

Quan hàgiu decidit els agents, cal definir expectatives i què busqueu.

Ingredient 6 - Una organització forta [5']

Com hem vist a l'anterior element, Escoltes Catalans és un agent a tenir en compte durant el creixement. Cada vegueria té una persona encarregada d'ajudar-vos amb el creixement (les anomenades Seguiment de Relacions Exteriors) i, a més a més, comptem amb una persona de l'estructura tècnica que també s'encarrega d'això.

Sabem que ser caps comporta molta feina i que el creixement és una tasca feixuga, així que no dubteu a contactar amb EC!

Ingredient 7 - Reclutament i extensió [10']

Si el que ens interessa és créixer en número o arribar a barris i municipis on no tenim presència actualment, en aquest element us deixem alguns consells perquè pugueu tenir en compte en dissenyar l'estratègia:

- Centrar-se molt en un únic públic objectiu i enfocar l'estratègia a les seves necessitats. Quins mitjans de comunicació utilitzen? Com els fem arribar el missatge de l'escoltisme? Exemple: xarxes socials, mitjans tradicionals com les revistes, els diaris, la ràdio o la televisió, nous mitjans de comunicació com els pòdcasts, ajudar els agrupaments a crear els seus propis materials de reclutació i organitzar events locals, regionals i/o nacionals, etc.
- En el cas de voler arribar a les unitats més petites, s'ha de tenir en compte a les famílies dels infants que volem reclutar perquè depèn de l'edat, és possible que siguin elles les que prenguin la decisió d'apuntar o no als infants al cau.
- Donar una càlida benvinguda a l'escoltisme als nous membres. És important que se sentin acollits pel grup, però també que tinguin temps i espai per adaptar-se. Facilitar i optimitzar el procés d'inscripció perquè sigui fàcil i ràpid també ens pot ajudar molt a que l'infant o jove no perdi motivació pel camí.

Elaboració del pla de creixement [15']

Un cop acabats tots els ingredients, és el moment de revisar tot el conjunt. Per fer-ho, començarem amb una llegida col·lectiva de l'estratègia de creixement que s'ha anat omplint a mesura que es passava per tots els elements. Un cop llegit deixar un espai per comentar en plenari si falta alguna informació. En cas que sí completar-la. És important establir quins són els següents passos a seguir (situats al final de tot de la taula) un cop revisada tota l'estratègia.

PLA DE CREIXEMENT D'UN AGRUPAMENT	Agrupament:	Número d'escoltes actual a l'AE:
	Període de la campanya:	Número d'escoltes desitjat a l'AE:
Ingredient 1: Estratègia <u>Objectius:</u> <u>Accions:</u>	Ingredient 5: Aliances per al creixement <u>Objectius:</u> <u>Accions:</u>	
Ingredient 2: Programa per a joves <u>Objectius:</u> <u>Accions:</u>	Ingredient 6: Una organització forta <u>Objectius:</u> <u>Accions:</u>	
Ingredient 3: Adults en l'escoltisme <u>Objectius:</u> <u>Accions:</u>	Ingredient 7: Reclutament i extensió <u>Objectius:</u> <u>Accions:</u>	
Ingredient 4: Comunicacions atractives <u>Objectius:</u> <u>Accions:</u>	Altres idees:	
Següents passos: <u>Tasques:</u> <u>Data:</u> <u>Amb qui:</u>		

Recursos

- [Growth Toolkit \(web\)](#)
- [Growth Toolkit \(pdf\)](#)
- [Template Growth Action Plan \(document\)](#)
- [Equity, Diversity and Inclusion -UK \(web\)](#)
- [Plantilla del pla de creixement](#)