



Az én ötletem egy egyre fokozódó társadalmi probléma megoldására törekszik, vagyis azon próbál enyhíteni. Sajnos országunkban és a világon egyre több a rászoruló, akiknek nem adatik meg többek között az otthon melege vagy épp a jóllakottság érzete. Erre megoldás lehetne egy olyan „kuponrendszer” kiépítése (a háború idején hasonlóan működött a kenyérjegy), amit a rászorulóknak –legyenek azok hajléktalanok, vagy épp hátrányos helyzetű gyerekek- adva hozzájárulunk az étkeztetésükhöz. Ez most így elsőre lehet, hogy nem nyert meg, de érdemes végigolvasni –szerintem-bár biztos valamennyire hazabeszélő vagyok.

1.2 Az ötletem célja

Célom hajléktalanok és egyéb hátrányos helyzetűekkel kapcsolatos társadalmi probléma mérséklése.

1.3 Megvalósítása

Én az egészet úgy álmodtam meg, hogy a Széchenyi téren sétálva odajött hozzám egy viszonylag ápoltnak mondható, magát hajléktalannak valló ember, táblával a nyakában, amin a következő felirat állt: „Allergiás vagyok a szőlőre, tablettásra gyűjtök.” Ez mind szép és jó, az biztos, hogy megmosolyogtatja az embert, de ha egy kicsit mélyebben belegondolunk... Pécs állandó arcai közé tartozik ezen kívül a kedves arcú nénike, akinek mindig csak pár forint kell buszjegyre, mert mindig ellopták a pénztárcáját. Én szívesen adakoznék gyakrabban, de nem tablettás borra vagy cigarettára.

Ezen gondolkozva jutott eszembe egy potenciális megoldási forma. Az én kis agyamban lepergett egy olyan szituáció, hogy bemegyek egy boltba, vegyünk egy átlagos példát, a Pennybe. Összegyűjtöm, ami a kis bevásárló listámon áll, majd mikor a kasszánál állok sorba, a rágók mellett látok egy kis papír fecnit, leginkább egy helyi buszjegyre tudnám hasonlítani, az ára körülbelül 400 forint, valami kis frappáns névvel és dizájnnal. Ez a jegy szolgál a rászorultak jótékony megsegítésére. Veszek egy ilyet, majd mikor legközelebb egy arra érdemes kolduló hajléktalannal találkozom, neki adom a pénz helyett, amit nem biztos, hogy a legcélszerűbben költene el. Bemegy ezzel egy boltba, és a kasszánál kap érte egy csomagot. A csomag tartalma két zsemle, egy májkrém, egy másfél literes ásványvíz, két alma és egy paprika. A legalapvetőbb élelmiszerek, amik nem is költségesek, de mégis tartalmazza a táplálkozási piramis legtöbb szintjét.

A rászoruló ezt megkapja –tehát épp ez a lényege, hogy nem bármire felhasználható ugyanilyen értékű kupon- és máris előrébb van. Sőt nekem is boldogabb a napom, mert tettem valami jót.

Ahogy az általam csatolt illusztráción is látszik, a legalapvetőbb élelmiszereket tartalmazná a csomag. Itt 288 Ft-ra jönne ki az ára, ez legrosszabb esetben 350 Ft lenne. Így a 400 Ft-os ár elfogadható véleményem szerint mindenki számára, aki jótékonykodni szeretne.

1.4 A megvalósításából származó hasznok



Tehát azon kívül, hogy a rászoruló jól lakik, és én is boldogabb lettem a karitatív tevékenységtől, úgy gondolom, hogy ha ez népszerűvé válna, csökkenthetnénk az éhezést és az alsópolcos alkoholfogyasztást a hajléktalanok körében.

1.5 Amire ehhez szükségem lenne...

... az a kapcsolati tőke. Azért is fordultam hozzátok ezzel az ötlettel, hogy olyan kompetens emberekhez is eljussak, akiknek előterjeszhetném az ötletemet. Ehhez kibocsátó és elfogadóhelyek kellenének, lehetőleg minél több, minél szélesebb körben, hogy több emberhez jusson el és több helyszínen tudják ezt beváltani az említett rászorulóknak.

Ezen kívül egy papírboltra és egy marketingesre. Mindkettő van a tarsolyomban.

1.6 Esetleges aggályok

Hogy ha egy projekt megvalósításán gondolkozunk, akkor az előnyei mellett a hátrányaira is gondolni kell. Nekem a következők jutottak eszembe:

Nem tetszik nektek az ötlet

Nem tetszik a Spar, Tesco, Penny és egyéb befogadó intézmények felelős vezetőjének az ötlet

Nem tetszik a célcsoportnak az ötlet (amikor a hajléktalan nem akarja elfogadni méltóságából, mindnyájan találkoztunk már ezzel a szituációval, amikor az ételre, amit szívesen nekik adnánk bunkón visszautasítják)

Nem tetszik a jótét lelkeknek az ötlet és nem viszik, mint a cukrot.

Úgy gondolom, hogy azért is lenne megvalósítható az ötlet, mivel nem túl tőkeigényes, mégis egy társadalmi problémát céloz be, ami nagyon is aktuális, és a karitatív tevékenységek manapság nem csak a kapó, de az adó felek körében is népszerűek.