|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **نام هیأت** | | پیروان عترت هیات رزمندگان اسلام | |
| **نام و نام خانوادگی** | فاطمه زراعتی سندیانی | **استان/شهرستان/روستا/محله** | گیلان رضوانشهر |
| **مسئولیت در هیأت** | مسئول هیات | **نام و نام خانوادگی مدیر هیأت** | فاطمه زراعتی سندیانی |
| **شماره تماس** | **09113403951** | **شماره تماس مدیر هیأت** | **09113403951** |

**اطلاعات اقتصادی هیأت**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **اشتغالزایی** | | | |
| **امتیاز داوران** |  | **آیا این هیأت در امر اشتغالزایی اقدامی انجام داده است؟** | بله |
|  |  | **لطفا دسته بندی مشاغلی که ایجاد نمودید را در بین گزینه های ذکر شده انتخاب کنید.** | **کشاورزی(باغداری و زراعت و گلخانه ای)**  **پوشاک (تولید یا توزیع)**  **قالی‌بافی**  **فرهنگی هنری**  **صنایع دستی**  **تفریحی و سرگرمی(پارک، مهدکودک و ...)** |
|  | **کشاورزی(باغداری و زراعت و گلخانه ای)** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته کشاورزی » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/ ظرفیت تولید یا توزیع سالانه /متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| گلخانه گیاهان زینتی/ خانگی و غیر خانگی/ ۷ نفر / ۱ میلیون/ ۳ سال/ ۱ سال | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته کشاورزی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. سرمایه اولیه برای راه‌اندازی هر یک از شغل‌ها چقدر بوده است؟**  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  **3. چه تعداد از افرادی که هیأت برای ایشان اشتغال ایجاد نموده است از درون هیأت(هیأت شما و یا سایر هیأت‌ها) و چه تعداد از بیرون هیأت می‌باشند؟**  **4. آیا بخشی از درامد کسب و کار خود را برای صرف در امور خیریه و فرهنگی اختصاص داده اید؟ (بفرمایید که آیا در اساسنامه کسب و کار هم آمده یا خیر)** | |
| 1. ده میلیون تومان  2. گلدان کود خاک نشا  3. همگی عضو هیات هستند  4. بله، اما در اساسنامه نیامده | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته کشاورزی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  **3. آیا مشتری غیر از پرداخت پول نقش دیگری در عرضه محصولات دارد؟ چه نقشی؟ (چه برنامه ای برای تبدیل خریدار به مشتری دائم داشته اید)**  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  **7. آیا برنامه‌ای برای اشتغالزایی بیشتر(کسب و کار جدید و یا ارتقاء کسب و کار موجود)، در آینده دارید؟ مختصراً توضیح دهید که چه برنامه‌ایست و چه تعداد شغل ایجاد خواهد شد؟** | |
| ۱. تولید گل و گیاه زینتی ۲. بانوان ۳. نقش مشتری تبلیغ محصولات بوده و خدمات هیات تخفیف ویژه اعضای هیات  ۴. بله ایجاد نمایشگاه‌های مناسبتی جهت فروش محصولات ۵. قیمت مناسب محصولات  ۶. از طریق فضای مجازی و برگزاری نمایشگاه ۷. پرورش سبزیجات و تولید قارچ و آموزش صحیح کشت برنج جهت تولید محصول بیشتر و سالم و ارگانیک، که منجر به ایجاد سه مورد شغل می گردد. | |
|  | **پوشاک (تولید یا توزیع)** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته پوشاک » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/ ظرفیت تولید یا توزیع سالانه /متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| خیاطی و بافندگی خانگی ۲۰ نفر ۳۶۰ دست لباس در مجموع دو میلیون ۵ سال ۲ سال | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته پوشاک » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. سرمایه اولیه برای راه‌اندازی هر یک از شغل‌ها چقدر بوده است؟**  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  **3. چه تعداد از افرادی که هیأت برای ایشان اشتغال ایجاد نموده است از درون هیأت(هیأت شما و یا سایر هیأت‌ها) و چه تعداد از بیرون هیأت می‌باشند؟**  **4. آیا بخشی از درامد کسب و کار خود را برای صرف در امور خیریه و فرهنگی اختصاص داده اید؟ (بفرمایید که آیا در اساسنامه کسب و کار هم آمده یا خیر)** | |
| ۱. ۲ میلیون تومان ۲. چرخ خیاطی نخ کلاف ماشین بافندگی ۳. همگی عضو هیات هستند۴. بله ، اما در اساسنامه قید نشده | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته پوشاک » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  **3. آیا مشتری غیر از پرداخت پول نقش دیگری در عرضه محصولات دارد؟ چه نقشی؟ (چه برنامه ای برای تبدیل خریدار به مشتری دائم داشته اید)**  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  **7. آیا برنامه‌ای برای اشتغالزایی بیشتر(کسب و کار جدید و یا ارتقاء کسب و کار موجود)، در آینده دارید؟ مختصراً توضیح دهید که چه برنامه‌ایست و چه تعداد شغل ایجاد خواهد شد؟** | |
| ۱. لباس عروسک های بافتنی دستگیره لیف پادری گل کاموایی ۲. بانوان جوان ۳. بله، نقش مبلغ ۴. بله عرضه محصولات از طریق برگزاری نمایشگاه ۵. کیفیت و قیمت مناسب ۶. از طریق فضای مجازی و نمایشگاه ها ۷. دادن وام جهت ایجادو توسعه کارگاه‌های تولیدی که منجر به ایجاد شغل و کسب درآمد می شود. | |
|  | **قالی‌بافی** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته قالی‌بافی » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/ ظرفیت تولید یا توزیع سالانه /متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| قالی بافی گلیم بافی خانگی ۳۰ نفر ۱۲۰ تابلو فرش و ۱۰۰ گلیم ماهیانه ۵۰۰ هزار تومان ۵ سال ۲ سال | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته قالی‌بافی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. سرمایه اولیه برای راه‌اندازی هر یک از شغل‌ها چقدر بوده است؟**  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  **3. چه تعداد از افرادی که هیأت برای ایشان اشتغال ایجاد نموده است از درون هیأت(هیأت شما و یا سایر هیأت‌ها) و چه تعداد از بیرون هیأت می‌باشند؟**  **4. آیا بخشی از درامد کسب و کار خود را برای صرف در امور خیریه و فرهنگی اختصاص داده اید؟ (بفرمایید که آیا در اساسنامه کسب و کار هم آمده یا خیر)** | |
| ۱. ۲ میلیون تومان ۲. دار قالی نخ نقشه ابزار بافت ۳. همگی عضو هیات هستند ۴. بله ، ولی در اساسنامه قید نشده است | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته قالی‌بافی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  **3. آیا مشتری غیر از پرداخت پول نقش دیگری در عرضه محصولات دارد؟ چه نقشی؟ (چه برنامه ای برای تبدیل خریدار به مشتری دائم داشته اید)**  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  **7. آیا برنامه‌ای برای اشتغالزایی بیشتر(کسب و کار جدید و یا ارتقاء کسب و کار موجود)، در آینده دارید؟ مختصراً توضیح دهید که چه برنامه‌ایست و چه تعداد شغل ایجاد خواهد شد؟** | |
|  | ۱. تابلو فرش گلیم پادری ۲. کیفیت بالا و قیمت مناسب محصولات ۳. نقش مبلغ محصولات ۴. از طریق نمایشگاه ۵. کیفیت و قیمت مناسب و بهره مندی از تخفیفات ویژه اعضای هیات ۶. از طریق نمایشگاه و فضای مجازی ۷. اعطای وام به تولید کنندگان جهت راه اندازی کار گاههای تولید فرش و گلیم که با تولید بیشتر صنایع دستی و ایجاد اشتغال همراه خواهد بود | |
|  | **فرهنگی هنری** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته فرهنگی هنری » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/ ظرفیت تولید یا توزیع سالانه /متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| کلاس نقاشی غیر خانگی ۱ نفر ۱میلیون پانصد هزار تومان ۵ سال ۴ سال | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته فرهنگی هنری» به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. سرمایه اولیه برای راه‌اندازی هر یک از شغل‌ها چقدر بوده است؟**  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  **3. چه تعداد از افرادی که هیأت برای ایشان اشتغال ایجاد نموده است از درون هیأت(هیأت شما و یا سایر هیأت‌ها) و چه تعداد از بیرون هیأت می‌باشند؟**  **4. آیا بخشی از درامد کسب و کار خود را برای صرف در امور خیریه و فرهنگی اختصاص داده اید؟ (بفرمایید که آیا در اساسنامه کسب و کار هم آمده یا خیر)** | |
| ۱. نیازی به سرمایه اولیه نبود ۲. ندارد۳. مربی عضو هیات هست ۴. بله | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته فرهنگی هنری » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  **3. آیا مشتری غیر از پرداخت پول نقش دیگری در عرضه محصولات دارد؟ چه نقشی؟ (چه برنامه ای برای تبدیل خریدار به مشتری دائم داشته اید)**  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  **7. آیا برنامه‌ای برای اشتغالزایی بیشتر(کسب و کار جدید و یا ارتقاء کسب و کار موجود)، در آینده دارید؟ مختصراً توضیح دهید که چه برنامه‌ایست و چه تعداد شغل ایجاد خواهد شد؟** | |
| ۱. آموزش نقاشی به کودکان ۲. کودکان و نوجوانان ۳. تبلیغ کلاس نقاشی جهت جذب هنرجویان ۴. بله در اختیار قرار دادن مکان برای برگزاری کلاس ها و جذب هنرجو یان ۵. کیفیت بالای کلاس ها و هزینه پایین شهریه ۶. از طریق برگزاری نقاشی در نمایشگاه های مناسبتی و فضای مجازی ۷. برگزاری کلاس های خوشنویسی طراحی و ... که منجر به ایجاد مشاغل بیشتری می شود | |
|  | **صنایع دستی** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته صنایع دستی » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/ ظرفیت تولید یا توزیع سالانه /متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| حصیر بافی و شال بافی ۵۰ نفر ۱۰۰۰ مورد ماهیانه ۶۰۰ هزار تومان ۲ سال ۱ سال | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته صنایع دستی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. سرمایه اولیه برای راه‌اندازی هر یک از شغل‌ها چقدر بوده است؟**  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  **3. چه تعداد از افرادی که هیأت برای ایشان اشتغال ایجاد نموده است از درون هیأت(هیأت شما و یا سایر هیأت‌ها) و چه تعداد از بیرون هیأت می‌باشند؟**  **4. آیا بخشی از درامد کسب و کار خود را برای صرف در امور خیریه و فرهنگی اختصاص داده اید؟ (بفرمایید که آیا در اساسنامه کسب و کار هم آمده یا خیر)** | |
| ۱. دو میلیون تومان ۲. الیاف رنگ دستگاه بافندگی شال ۳. ۵۰ درصد عضو هیات هستند ۴. بله، اما در اساسنامه قید نشده | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته صنایع دستی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  **3. آیا مشتری غیر از پرداخت پول نقش دیگری در عرضه محصولات دارد؟ چه نقشی؟ (چه برنامه ای برای تبدیل خریدار به مشتری دائم داشته اید)**  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  **7. آیا برنامه‌ای برای اشتغالزایی بیشتر(کسب و کار جدید و یا ارتقاء کسب و کار موجود)، در آینده دارید؟ مختصراً توضیح دهید که چه برنامه‌ایست و چه تعداد شغل ایجاد خواهد شد؟** | |
| ۱. کلاه سبد سفره کیف جلیقه ساک دستی ۲. بانوان جوان و گردشگران ۳. تبلیغ محصولات ۴. بله ارائه محصولات جهت فروش در نمایشگاه‌ها ۵. کیفیت و قیمت مناسب ۶. از طریق نمایشگاه و فضای مجازی ۷. ایجاد فروشگاه در شهر جهت تسهیل دسترسی به مواد اولیه حصیر بافی | |
|  | **تفریحی و سرگرمی(پارک، مهدکودک و ...)** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته تفریحی و سرگرمی » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/ ظرفیت تولید یا توزیع یا خدمات سالانه /متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| مهد کودک غیر خانگی ۳ نفر ۲۰ نو آموز ۱ میلیون چهارصد هزار تومان ۱۰ سال ۵ سال | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته تفریحی و سرگرمی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. سرمایه اولیه برای راه‌اندازی هر یک از شغل‌ها چقدر بوده است؟**  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  **3. چه تعداد از افرادی که هیأت برای ایشان اشتغال ایجاد نموده است از درون هیأت(هیأت شما و یا سایر هیأت‌ها) و چه تعداد از بیرون هیأت می‌باشند؟**  **4. آیا بخشی از درامد کسب و کار خود را برای صرف در امور خیریه و فرهنگی اختصاص داده اید؟ (بفرمایید که آیا در اساسنامه کسب و کار هم آمده یا خیر)** | |
| ۱. ۵ میلیون تومان ۲. رنگ آمیزی تاب سرسره و وسیله های تفریحی تخته وایت برد دیوارپوش کف پوش میز و صندلی ۳. هر ۳ نفر عضو هیات هستند ۴. بله اما در اساسنامه قید نشده است | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته تفریحی و سرگرمی » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  **3. آیا مشتری غیر از پرداخت پول نقش دیگری در عرضه محصولات دارد؟ چه نقشی؟ (چه برنامه ای برای تبدیل خریدار به مشتری دائم داشته اید)**  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  **7. آیا برنامه‌ای برای اشتغالزایی بیشتر(کسب و کار جدید و یا ارتقاء کسب و کار موجود)، در آینده دارید؟ مختصراً توضیح دهید که چه برنامه‌ایست و چه تعداد شغل ایجاد خواهد شد؟** | |
|  | ۱. پرورش نوآموزان همراه با آموزش قرآن و آموزه های دینی ۲. کودکان ۳. تبلیغ برای جذب نو آموز ۴. در اختیار قرار دادن مکان و ابزار رفاهی ۵. هزینه پایین شهریه و یادگیری قرآن در کنار سایر آموزش ها ۶. از طریق فضای مجازی و تبلیغ در سطح شهر ۷. بله بر خورداری از فضای بزرگتر امکان جذب نوآموزان بیشتری را فراهم می آورد که به دنبال آن امکان جذب مربی در راستای اشتغالزایی است | |
| **جمع امتیازات داوران در بخش اشتغالزایی** | |  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **صندوق قرض الحسنه** | | | |
| **امتیاز داوران** |  | **آیا این هیأت صندوق قرض الحسنه دارد؟ بله** | **نام این صندوق قرض الحسنه چیست؟ یاسین** |
|  |  | **آیا این صندوق قرض الحسنه را هیأت به وجود آورده است؟** | **بله** |
|  |  | **بعد از تأسیس، نقش هیأت در امورات این صندوق چگونه است؟**  نظارت و اجرا | |
|  |  | **آیا مکان مخصوصی برای صندوق در نظر گرفته شده است؟**  بله | **این مکان را چگونه دریافت نمودید؟**  پایگاه بسیج |
|  |  | **تاریخچه زمانی صندوق را مختصراً بفرمایید. (از چه زمانی تصمیم به تأسیس گرفتید، چه زمانی تأسیس شد و چه زمانی ارتقاء داده شد؟ و...)** | |
| از سال ۱۳۹۰ تصمیم به تاسیس گرفته شد و در همان سال تاسیس گردید و ۵ سال بعد ارتقا یافت | |
|  |  | **آیا نیرویی همراه با حقوق در این صندوق مشغول به کار هست؟** | خیر |
|  |  | **عناوین هزینه‌های صندوق را بیان فرمایید.** | |
| هزینه ندارد | |
|  |  | **مجموع ورودی صندوق از ابتدا تا کنون (تومان)** | **500000000** |
|  |  | **ورودی صندوق از چه منابعی در نظر گرفته شده‌اند؟** | **سپرده‌گذاری مشتریان** |
|  |  | **مشتری(سپرده‌گذار) چرا باید در صندوق این هیأت سپرده‌گذاری کند؟** | دریافت وام قرض الحسنه |
|  |  | **تعهد صندوق به مشتری برای دریافت سپرده‌اش به چه شکل است؟(ظرف چه مدت موظف به پرداخت هستید؟)** | پرداخت وام قرض الحسنه بدون بهره و ضامن |
|  |  | **مشتری جهت دریافت تسهیلات چه فرایندی را باید طی کند؟(مدارک، ضمانت، مدت انتظار، و... را مختصرا توضیح دهید.)** | پرداخت مبلغ ماهیانه اقساط |
|  |  | **به چه صورت‌هایی تسهیلات پرداخت می‌کنید؟** | نقدی |
|  |  | **تاکنون مجموعاً چند نفر از تسهیلات نقدی صندوق استفاده نموده‌اند؟** | **500** |
|  |  | **مجموع مبالغ پرداختی جهت تسهیلات نقدی، از ابتدا تا کنون چند تومان بوده است؟** | **500000000** |
|  |  | **حداقل میزان پرداختی تسهیلات نقدی به یک نفر چند تومان بوده است؟** | **1600000** |
|  |  | **حداکثر میزان پرداختی تسهیلات نقدی به یک نفر چند تومان بوده است؟** | **10000000** |
|  |  | **تسهیلات غیرنقدی(مثلا کالای اقساطی) چه بوده است و به چه صورت و به چند نفر پرداخت شده است؟** | کالای اقساطی نداریم |
|  |  | **آیا تسهیلات بلاعوض هم پرداخت می‌کنید؟** | خیر |
|  |  | **جامعه هدف شما(دریافت کننده تسهیلات) چه کسانی هستند؟ فرایند شناسایی و راستی‌آزمایی این افراد را مختصراً توضیح دهید.** | جامعه هدف خواهران عضو هیات هستند که به صورت ماهیانه اقساط را واریز می کنند و طی فرایند قرعه کشی مبلغ جمع آوری شده ماهیانه به افراد تعلق می گیرد |
| **جمع امتیازات داوران در بخش صندوق قرض الحسنه** | | |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **فرهنگ‌سازی اقتصادی** | | | |
| **امتیاز داوران** |  | **آیا این هیأت در زمینه فرهنگ‌سازی اقتصادی اقدامی داشته است؟** | **خیر** |
| **جمع امتیازات داوران در بخش فرهنگ‌سازی اقتصادی** | |  | |
|  | | | |
| **مدل‌های جذب کمک‌های مردمی** | | | |
| **امتیاز داوران** |  | | |
|  |  | **هزینه‌های جاری هیأت را چگونه تأمین می‌کنید؟(دولتی یا مردمی)** | **مردمی** |
|  |  | **آیا غیر از روش معمول(دریافت نقدی و واریز به حساب) مدل یا روشی برای جذب کمک‌های مردمی دارید؟** | **خیر** |
|  |  | **اگر برای جذب کمک‌های مالی مردمی، ایده یا مدل خاصی در نظر دارید بنویسید.(ایده‌هایی که در این هیأت هنوز اجرا نشده است)** | **خیر** |
| **جمع امتیازات داوران در بخش مدل‌های جذب کمک‌های مردمی** | | |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **جمع بندی امتیازات داوران** | | | | |
|  | **اشتغالزایی** | **صندوق قرض الحسنه** | **فرهنگ‌سازی اقتصادی** | **مدل‌های جذب کمک‌های مردمی** |
|  |  |  |  |  |
| **جمع کل امتیازات هیأت** | | |  | |