|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **نام هیأت** | | **هیئت حسینی نخل کاشان صدره وسرفره** | |
| **نام و نام خانوادگی** | **حامد صالحی** | **استان/شهرستان/روستا/محله** | **اصفهان کاشان نخل صدره وسرفره** |
| **مسئولیت در هیأت** | **مسئول روابط عمومی** | **نام و نام خانوادگی مدیر هیأت** | **حاج جلیل آقاباقری** |
| **شماره تماس** | **09131632691** | **شماره تماس مدیر هیأت** | **09121150308** |

**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.** | قالی‌بافی  فرهنگی هنری  خدماتی  تفریحی و سرگرمی(پارک، مهدکودک و ...)  رسانه(صوتی و تصویری)  توزیعی (فروشگاه و ...)  سایر مشاغل |
|  | **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 باف /غیرخانگی بوده، الآن خانگی هست/10 نفر/تا دو سال اول 1500000 الآن اطلاعی نداریم/تا دو سال زیر نظر هیأت بعدش آزاد شدند. روند کار بدین صورت بوده است که هیأت ما یک سالن 60 متری را به این موضوع اختصاص داده و دو دار قالی جهت آموزش قرار داده ، و علاقه مندان 6 ماه آموزش دیده اند، بعد هم تا دو سال برای ما کار میکردن و حقوق میگرفتن تا اینکه حرفه ای شدند و بعد خودشون برای خودشون دار زدند و تولید میکنند | |
|  | **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)** | |
| 1. 5 میلیون تومان برای هر دار قالی-نخ هم توی کاشان با چک تهیه میکنند 2. نصب دار قالی خرید رنگ خرید پود 3. 6 نفر درون هیئت 4 نفر از تحت پوشش 4. بله صرف امور خیریه در خیریه مهرآوران - بله | |
|  | **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؟** | |
|  | 1. تولید قالی قالیچه تابلو فرش 2. بازار شهر کاشان(از فرش فروشان داخل هیأت آشنا دارند و اون عزیزان ازشون میخریدند و در بازار کاشان میفروختند، حتی اگر خطایی در بافت بوده هزینه ی درجه یک را پرداخت میکردند و خودشون در بازار به عنوان درجه دو میفروختند) 3. نه 4. نه 5. مشتری جهت شرکت در کار خیر خرید می‌نماید 6. با قرار دادی که قبل انجام و شروع کار منعقد شده است (فرش فروشان کاشان) 7. توسعه و استقلال در کارگاه قال بافی" | |
|  | **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** | |
| کوبلن دوزی، سرمه دوزی(تولید کوسن) و خیاطی / کوبلن و سرمه دوزی(تولید کوسن) خانگی و خیاطی غیرخانگی/ 17 نفر / آموزش و اشتغال زایی بصورت خودکفایی فرد بوده و برای مجموعه هیچ نوع درامدی نداشته است /تولید کوسن یک میلیون و خیاطی 2 میلیون تا 3میلیون / از سال 96 تا امروز | |
|  | **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)** | |
| 1. هر شغل حداکثر 500 هزار تومان 2. خرید قلاب و سوزن کاموا پارچه 3. 5 نفر هیئت و 12 نفر از افراد تحت پوشش 4. این کار هیچ گونه منبع درامدی نداشته است | |
|  | **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؟** | |
| 1- لباس فرم مدرسه- پیراهن مردانه وزنانه 2- چون فروش توسط خود مددجو انجام میشده است اطلاعاتی نداریم 3- چون فروش توسط خود مددجو انجام میشده است اطلاعاتی نداریم 4-چون فروش توسط خود مددجو انجام میشده است اطلاعاتی نداریم 5-چون فروش توسط خود مددجو انجام میشده است اطلاعاتی نداریم 6-چون فروش توسط خود مددجو انجام میشده است اطلاعاتی نداریم 7- برگزاری کلاس های اموزش پیشرفته خیاطی | |
|  | **خدماتی** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته خدماتی» 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** | |
| * پرستار بیمار/10نفر از افراد تحت پوشش خیریه مهرآوران/قبل کرونا در منزل و در ایام کرونا همراه بیمار در بیمارستان/-/بالای 1/5 تا 2 میلیون تومان/ از 1398 * نصاب و تعمیرکار کولر گازی و تصفیه اب / غیرخانگی/ 15 نفر /بستگی به فعالیت خود فرد داشته است / 3 تا 5 میلیون /از سال 98 / از اوایل سال 1400 در عاشورا یه نفر از اهواز آمد به هیأت ما که تخصصش کولرگازی و تصفیه آب و ... بود، ما از او درخواست کردیم که به بچه های هیأت آموزش بدهد ، 15 نفر آموزش دادیمو الآن حداقل 9 نفر در این زمینه مشغولند. | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته خدماتی » 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- سرمایه خود هیئت انجام داده است که بالغ بر 35 میلیون بوده است 2- خرید آچار -لوله وسایل جانبی نصب - 3- 10 نفر هیئت 2نفر تحت پوشش 4- طبق اساسنامه اشتغال زایی 2 سال اول برداشتی از سوی خیریه انجام نخواهد شد د بعد از دوسال 20 درصد به امور خیر تعلق خواهد گرفت | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته خدماتی» 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؟** | |
|  | 1- نصب کولر گازی و دستگاه اب تسویه 2- همه افراد جامعه 3- فقط پرداخت پول 4- توسط اعتبار هیئت در بازار مشتری جذب میشود 5- شریک شدن در کار خیر 6- از طریق اطلاع رسانی هیئت 7- تشکیل کلاس های اموزشی دستگاه اب تسویه صنعتی و شوفازخانه | |
|  | **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** | |
| کارمند مهد کودک - پرستار کودک /غیرخانگی/در مراسم محرم اتاق کودک هیأت داشتند کنار حسینیه، که بعد از محرم به فکر افتادند این ظرفیت را فعال کنندو تا 6 ماه از این راه درآمد داشتند و بعد که کرونا شده تعطیل شده/ 2/1تا2میلیون /از سال 97 | |
|  | **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)** | |
| 1- سرمایه لاز ندارد 2- ندارد 3- 2نفر از افراد تحت پوشش خیریه 4- خیر | |
|  | **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؟** | |
|  | 1- محصولی تولید نمیشود 2- فرقی نمیکند 3- فقط پول 4- معرف از طریق هیئت بود ه ایت | |
|  | **رسانه(صوتی و تصویری)** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته رسانه » 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** | |
| تدوین گر و عکاس فیلمبردار / غیرخانگی/ 6نفر /درامد تقریبی 2الی 3 میلیون /از سال 96 | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته رسانه » 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. تقریبا 5 میلیون تومان 2. خرید سیستم کامپیوتر و دوربین 3. 6نفر از خود هیئت بوده است 4. خیر | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته رسانه » 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؟** | |
| 1. فیلم و عکس 2. مراسمات مذهبی و عکاسی از افراد 3. خیر فقط پول 4. بله معرف از طریق هیئت بود است 5. توسعه کار بچه هیئت 6. اطلاع رسانی هیئت 7. بورسه کردن افراد برای کلاس های حرفه ای این شغل | |
|  | **توزیعی (فروشگاه و ...)** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته توزیعی » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/ ظرفیت توزیع سالانه /متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| ویزیتور و فروشنده فروشگاه /غیرخانگی /3/ 3الی 4 میلیون / از سا ل95 | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته توزیعی » 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. سرمایه لازم ندارد 2. ندارد 3. 3نفر تحت پوشش 4. خیر | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته توزیعی » 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؟** | |
| 1- هیچ محصولی 2- فرقی ندارد 3- پول 4- معرف بود است 5- شرکت در کار خیر 6- اطلاع رسانی هیئت | |
|  | **سایر مشاغل** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته سایر مشاغل» 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** | |
| راه اندازی کارگاه mdf /غیرخانگی / 10نفر / 4 الی 5 میلیون / از سال 96 | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته سایر مشاغل 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- برای راه اندازی کارگاه 50 میلیون 2- خرید دستگاه و چوب و وسایل کار و ابزار 3- 8 نفر هیئت 2نفر تحت پوشش 4- بله صرف امور خیریه میشود | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه م سایر مشاغلحصولاتی 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؟** | |
| 1- سیسمونی و کمد 2- همه افراد 3- پول 4- از طریق اعتبار هیئت 5- شرکت در کار خیر 6- اطلاع رسانی هیئت 7- توسعه کارگاه | |
| **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؟** صندوق قرض الحسنه هیئت حسینی نخل کاشان |
|  |  | **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؟**  قسمتی از ساختمان حسینیه |
|  |  | **تاریخچه زمانی صندوق را مختصراً بفرمایید. (از چه زمانی تصمیم به تأسیس گرفتید، چه زمانی تأسیس شد و چه زمانی ارتقاء داده شد؟ و...)** | |
| صندوق از سال 93 افتتاح شد و تا به امروز مشغول خدمت رسانی میباشد | |
|  |  | **آیا نیرویی همراه با حقوق در این صندوق مشغول به کار هست؟** | خیر |
|  |  | **عناوین هزینه‌های صندوق را بیان فرمایید.** | |
| هزینه خرید کاغذ و ملزومات اداری | |
|  |  | **مجموع ورودی صندوق از ابتدا تا کنون (تومان)** | 500000000 |
|  |  | **ورودی صندوق از چه منابعی در نظر گرفته شده‌اند؟** | کمک بلا عوض خیرین |
|  |  | **به چه صورت‌هایی تسهیلات پرداخت می‌کنید؟** | نقدی |
|  |  | **تاکنون مجموعاً چند نفر از تسهیلات نقدی صندوق استفاده نموده‌اند؟** | 1500 |
|  |  | **مجموع مبالغ پرداختی جهت تسهیلات نقدی، از ابتدا تا کنون چند تومان بوده است؟** | 2000000000 |
|  |  | **حداقل میزان پرداختی تسهیلات نقدی به یک نفر چند تومان بوده است؟** | 50000000 |
|  |  | **حداکثر میزان پرداختی تسهیلات نقدی به یک نفر چند تومان بوده است؟** | 400000 |
|  |  | **تسهیلات غیرنقدی(مثلا کالای اقساطی) چه بوده است و به چه صورت و به چند نفر پرداخت شده است؟** | خیر |
|  |  | **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.** | مجموعه خادمین هیئت و افراد تحت پوشش و افراد محله |
|  |  | **اگر مطلب دیگری درباره این صندوق قرض الحسنه نیاز به بیان دارد، بفرمایید.** | پرداخت وام بدون کارمزد بوده و خادمین بصورت افتخاری کار میکردن و همه کارمندان آن از بازنشتسه های روسای بانک های دولتی است |
| **جمع امتیازات داوران در بخش صندوق قرض الحسنه** | | |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **فرهنگ‌سازی اقتصادی** | | | |
| **امتیاز داوران** |  | **آیا این هیأت در زمینه فرهنگ‌سازی اقتصادی اقدامی داشته است؟** | بله |
|  |  | **این هیأت در حوزه فرهنگ‌سازی اقتصادی در کدامیک از زمینه‌های زیر اقدامی داشته است؟** | حمایت از کالای ایرانی،  فرهنگ‌سازی در زمینه‌ی وقف |
|  | **حمایت از کالای ایرانی** | **شرح فعالیت:** | |
| 1. بافت فرش یکپارچه ایرانی به متراژ600متر (حسینیه ما 800 متر است که سفارش دادیم به یکی از کارخانه های فرش که به متراژ 600 متر فرش با یک طرح ثابت تولید کنند برامون) 2. برای بسته های معیشتی از مواد غذایی ایرانی استفاده میشود | |
|  | **شرح برنامه‌های آتی:** | |
| بله توزیع گلاب و عرقیجات کاشان | |
|  | **فعالیت مشترک با سایر هیأت‌ها:** | |
| بله با 4 هیئت و خیریه در تماس هستیم | |
|  | **فرهنگ‌سازی در زمینه‌ی وقف** | **شرح فعالیت:** | |
| یکی از عوامل غیر مستقیم اما خیلی مهم برای جذب کمک‌های مالی، نظم زبانزد هیئت و مدیریت صحیح امور مالی می‌باشد. یکی از دغدغه‌های مهم بانیان این است که نذورات و هدایا در بسیاری از جاها حیف و میل می‌شود و در مسیر صحیح و ضروری خرج نمی‌شود اما هیئت نخل حسینی با دارا بودن خیریه مهرآوران و خانواده‌هایی که تحت پوشش دارد در عالی‌ترین صورت ممکن، اموال مردمی را مدیریت می‌کند. از طرفی به دلیل شفافیت و حساسیتی که در مصرف بیت‌المال از جانب مسئولان هیئت وجود دارد این اعتماد از جانب بانیان چند برابر می‌شود. نظم هیئت بیش از جاذبه نخل هیئت، باعث جذب بانیان به هیئت شده است. نظم و مقررات چیزی فراتر از دین و عقیده است و انسان‌ها را با هر اعتقاد و مذهبی به سوی خود جذب می‌کند. و همین‌طور بالعکس بی‌نظمی و هرج و مرج باعث دور راندن بانیان می‌شود. | |
|  | **شرح برنامه‌های آتی:** | |
| تا کنون 32 جلسه هم اندیشی با هیئت های دیگر برگزار کرده ایم که امید بخش بوده است | |
|  | **فعالیت مشترک با سایر هیأت‌ها:** | |
| از سال 99 ماهانه جلسه هم اندیشی با هیئت ها و موسست خیرییه داشتیم | |
| **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)** | یکی از عوامل غیر مستقیم اما خیلی مهم برای جذب کمک‌های مالی، نظم زبانزد هیئت و مدیریت صحیح امور مالی می‌باشد. یکی از دغدغه‌های مهم بانیان این است که نذورات و هدایا در بسیاری از جاها حیف و میل می‌شود و در مسیر صحیح و ضروری خرج نمی‌شود اما هیئت نخل حسینی با دارا بودن خیریه مهرآوران و خانواده‌هایی که تحت پوشش دارد در عالی‌ترین صورت ممکن، اموال مردمی را مدیریت می‌کند. از طرفی به دلیل شفافیت و حساسیتی که در مصرف بیت‌المال از جانب مسئولان هیئت وجود دارد این اعتماد از جانب بانیان چند برابر می‌شود. نظم هیئت بیش از جاذبه نخل هیئت، باعث جذب بانیان به هیئت شده است. نظم و مقررات چیزی فراتر از دین و عقیده است و انسان‌ها را با هر اعتقاد و مذهبی به سوی خود جذب می‌کند. و همین‌طور بالعکس بی‌نظمی و هرج و مرج باعث دور راندن بانیان می‌شود. |
| **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** | | |  | |