|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **نام هیأت** | | عاشقان بقیع | |
| **نام و نام خانوادگی** | حمید انوری تفتی | **استان/شهرستان/روستا/محله** | یزد تفت |
| **مسئولیت در هیأت** | مسئول رسانه | **نام و نام خانوادگی مدیر هیأت** | سید مرتضی میربابایی |
| **شماره تماس** | **09137244528** | **شماره تماس مدیر هیأت** | **09103860800** |

**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.** | **صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی**  **پوشاک (تولید یا توزیع)**  **صنایع دستی**  **رسانه(صوتی و تصویری)**  **توزیعی (فروشگاه و ...)** |
|  | **صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته صنایع تبدیلی و تکمیلی 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** | |
| کشت نهال گل محمدی و عرقیجات و صنایع تبدیلی خرما مثل شیره خرما، قهوه هسته خرما و سرکه خرما، صنایع تبدیلی سیب مثل سرکه سیب، میوه خشک و بسته بندی سبزی خشک، گرفتن روغن هسته انار در جهت استفاده درمانی که تمام این عناوین شغلی با استفاده از ظرفیت شهرستان و استان ایجاد شده است. عناوین شغلی ذکر شده خانگی هستند. تعداد شاغلین 20 تا 40 نفر.  ظرفیت تولید سالانه مجموع تمام عناوین شغلی حدود 7 تن. ماهانه برای هر فرد به صورت متوسط حدود 1500000 تومان. زمان تقریبی شروع به اشتغال سال 1398. زمان تقریبی ارتقا شغل 1402. | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته صنایع تبدیلی و تکمیلی 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)** | |
| سرمایه اولیه برای عنوان شغلی عرقیجات و کشت گل محمدی تقریبا 2 میلیون تومان. سرمایه اولیه برای صنایع تبدیلی خرما و سیب و میوه خشک و سبزی خشک حدود 15 میلیون تومان. 30 درصد از افراد شاغل در این عناوین شغلی از مجموعه هیئت عاشقان بقیع و بقیه بیرون از مجموعه هستند. این مشاغل در قالب موسسه نیکوکاری کارآفرینی کریم اهل بیت(ع) زیر نظر کمیته امداد ایجاد شده است و در اساسنامه کسب و کار نیز ذکر شده است. | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته صنایع تبدیلی و تکمیلی 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؟** | |
|  | در عنوان شغلی کشت گل محمدی از گل و غنچه آن استفاده میشود همچنین در تولید گلاب نیز مورد استفاده قرار میگیرد و نیز در زمینه عرق گیری از گیاهان دیگر نیز فعالیت انجام میشود. در صنایع تبدیلی خرما در زمینه تولید شیره و سرکه خرما و نیز تولید قهوه هسته خرما فعالیت صورت میگیرد. در صنایع تبدیلی سیب نیز سرکه سیب تولید می شود. در صنایع تبدیلی میوه های دیگر و سبزی نیز میوه خشک و سبزی خشک تولید میشود. در صنایع تبدیلی انار روغن هسته انار تولید میشود. جامعه هدف محصولات عموم افراد جامعه هستند. مشتریان هزینه محصولات را یا به صورت پرداخت پول یا به صورت مبادله با کالا یا محصولی دیگر ، پرداخت میکنند. به دلیل کیفیت محصولات و اینکه به صورت طبیعی و ارگانیک محصولات تولید میشوند و نیز به دلیل قیمت مناسب این محصولات برای مشتریان خرید این محصولات مقرون به صرفه است.  مشتریان از طریق فضای مجازی از محصولات و خدمات مطلع میشوند. برای راه اندازی یک مکان ثابت جهت ارائه این محصولات در شهرستان و استان برنامه داریم. | |
|  | **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** | |
| کارگاه خانگی تولید پوشاک تعداد شاغلین 10 نفر. ظرفیت سالانه تولید یا فروش: 5000 دست پوشاک. متوسط درآمد هر نفر ماهانه حدود 1500000 تومان. زمان تقریبی شروع اشتغال 1399. زمان تقریبی ارتقا شغل 1403. | |
|  | **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)** | |
| سرمایه اولیه راه اندازی کارگاه خانگی تولید پوشاک حدود 60 میلیون تومان بوده است. تمام افراد شاغل در این شغل از درون هیئت عاشقان بقیع می باشند. بله بخشی از درآمد این کسب و کار در جهت امور خیریه و فرهنگی مصرف می شود(در اساسنامه نیز ذکر شده است) ، این کسب و کار در قالب موسسه نیکوکاری کارآفرینی کریم اهل بیت(ع) تحت نظارت کمیته امداد ایجاد شده است. | |
|  | **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؟** | |
| تولید مانتو و لباس زیر و لباس کار و مدرسه. عموم افراد جامعه و مدارس.. نقش هیئت در عرضه محصولات: به صورت ایجاد غرفه در برخی از نمایشگاه ها و کمک در ایجاد بستر فروش مجازی. کیفیت پوشاک تولیدی و قیمت تمام شده آن، تولیدات را برای مشتری مقرون به صرفه میکند. راه ارتباط با مشتری از طریق فضای مجازی و مسئول کارگاه. تصمیم داریم تا یک فضای ثابت جهت عرضه این محصولات دایر کنیم. | |
|  | **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** | |
| تولید تابلو فرش. خانگی. تعداد شاغلین حدود 10 نفر. ظرفیت فروش سالانه حدود 100 میلیون تومان. زمان تقریبی شروع به اشتغال 1398. زمان تقریبی ارتقا شغل 1403. | |
|  | **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)** | |
| سرمایه اولیه حدود 5 میلیون تومان. حدود 30 درصد از افراد شاغل در این شغل از درون مجموعه هیئت عاشقان بقیع هستند. بخش از درآمد کسب و کار صرف امور خیریه و فرهنگی میشود(در اساسنامه نیز ذکر شده است). | |
|  | **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؟** | |
| تولید تابلو فرش. عموم مردم جامعه. راه ارتباط با مشتری بیشتر به صورت فضای مجازی است. | |
|  | **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** | |
| گروه هنر و رسانه رواق 128. تعداد شاغلین حدود 7 نفر. متوسط درآمد به صورت ماهانه 500 هزار تومان. زمان تقریبی شروع: 1399 زمان تقریبی ارتقا شغل 1402 | |
|  | **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)** | |
| سرمایه اولیه حدود 15 میلیون تومان. تمام افراد شاغل از مجمعه هیئت عاشقان بقیع هستند. بله بخشی از درآمد کسب و کار صرف امور خییه و فرهنگی میشود.(در اساسنامه نیز ذکر شده) | |
|  | **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؟** | |
| تصویربرداری، صدابرداری، تدوین، برنامه سازی تلویزیونی، عکاسی، طراحی پوستر، طراحی لوگو، موشن گرافیک. جامعه هدف عموم مردم جامعه هستند. هیئت در پخش چند کار تولیدی این گروه در سیمای یزد و نیز عرضه بسیاری از تولیدات گروه در فضای مجازی نقش دارد. کیفیت کارهای انجام شده و تولیدات رسانه ای توسط این گروه و هزینه پایینی که از مشتری گرفته میشود، کار با این مجموعه را برای مشتری مقرون به صرفه می کند. راه ارتباط با مشتری از طریق فضای مجازی است. تصمیم داریم تا یک مکان ثابت جهت ارائه این خدمات در شهرستان دایر کنیم. | |
|  | **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** | |
| نارستان کالا تعداد شاغلین 5 نفر. ظرفیت فروش سالانه حدود 100 میلیون تومان. درآمد ماهانه برای هر نفر حدود 500 هزار تومان. زمان تقریبی شروع 1399. زمان تقریبی ارتقا شغل:1402 این کسب و کار، خانگی است. | |
|  | **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)** | |
| سرمایه اولیه برای راه اندازی حدود 2 میلیون تومان. تمام افراد شاغل از مجموعه عاشقان بقیع هستند. بخشی از درآمد نیز صرف امور خیریه و فرهنگی میشود. | |
|  | **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؟** | |
| فروش محصولات خوراکی تغذیه سالم. جامعه هدف: عموم مردم جامعه. مشتری هزینه محصول را به صورت پرداخت پول یا مبادله کالا انجام میدهد. نقش هیئت: ایجاد غرفه در بعضی از نمایشگاه ها. کیفیت محصولات و قیمت پایین آن ها خرید محصولات از اینجا را برای مشتری مقرون به صرف میکند. راه ارتباط با مشتری از طریق فضای مجازی و غرفه های خانگی. دایر کردن یک مکان ثابت برای عرضه محصولات در شهرستان. | |
| **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 آل طاها |
|  |  | **آیا این صندوق قرض الحسنه را هیأت به وجود آورده است؟** | بله |
|  |  | **بعد از تأسیس، نقش هیأت در امورات این صندوق چگونه است؟**  صرفا نظارتی | |
|  |  | **آیا مکان مخصوصی برای صندوق در نظر گرفته شده است؟** | خیر |
|  |  | **تاریخچه زمانی صندوق را مختصراً بفرمایید. (از چه زمانی تصمیم به تأسیس گرفتید، چه زمانی تأسیس شد و چه زمانی ارتقاء داده شد؟ و...)** | |
| 5 سال پیش تصمیم به تاسیس صندوق گرفتیم و از سال 1396 تاسیس شد. | |
|  |  | **آیا نیرویی همراه با حقوق در این صندوق مشغول به کار هست؟** | خیر |
|  |  | **عناوین هزینه‌های صندوق را بیان فرمایید.** | |
| مکان و تجهیزات و نیرو سالانه حدود 50 میلیون تومان. | |
|  |  | **مجموع ورودی صندوق از ابتدا تا کنون (تومان)** | **30000000** |
|  |  | **ورودی صندوق از چه منابعی در نظر گرفته شده‌اند؟** | **سپرده‌گذاری مشتریان** |
|  |  | **مشتری(سپرده‌گذار) چرا باید در صندوق این هیأت سپرده‌گذاری کند؟** | کسب امتیاز جهت دریافت وام |
|  |  | **تعهد صندوق به مشتری برای دریافت سپرده‌اش به چه شکل است؟(ظرف چه مدت موظف به پرداخت هستید؟)** | قرارداد و چک. ظرف مدت یک ماه موظف به پرداخت هستیم. |
|  |  | **مشتری جهت دریافت تسهیلات چه فرایندی را باید طی کند؟(مدارک، ضمانت، مدت انتظار، و... را مختصرا توضیح دهید.)** | ارائه درخواست و دادن چک و مدت انتظار حدود 2 ماه. |
|  |  | **به چه صورت‌هایی تسهیلات پرداخت می‌کنید؟** | نقدی |
|  |  | **تاکنون مجموعاً چند نفر از تسهیلات نقدی صندوق استفاده نموده‌اند؟** | **20** |
|  |  | **مجموع مبالغ پرداختی جهت تسهیلات نقدی، از ابتدا تا کنون چند تومان بوده است؟** | **30000000** |
|  |  | **حداقل میزان پرداختی تسهیلات نقدی به یک نفر چند تومان بوده است؟** | **1000000** |
|  |  | **حداکثر میزان پرداختی تسهیلات نقدی به یک نفر چند تومان بوده است؟** | **3000000** |
|  |  | **تسهیلات غیرنقدی(مثلا کالای اقساطی) چه بوده است و به چه صورت و به چند نفر پرداخت شده است؟** | صندوق تسهیلات غیر نقدی نداشته است. |
|  |  | **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.** | افرادی که به تسهیلات نیاز دارند. |
| **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** | | |  | |