|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **نام هیأت** | | یامهدی | |
| **نام و نام خانوادگی** | میثم مدبر | **استان/شهرستان/روستا/محله** | تهران اسلامشهر واوان |
| **مسئولیت در هیأت** | مدیر | **نام و نام خانوادگی مدیر هیأت** | میثم مدبر |
| **شماره تماس** | 09919334765 | **شماره تماس مدیر هیأت** | 09919334765 |

**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.** | دامداری (اعم از پرندگان، گاو، گوسفند، آبزیان، زنبور و ...)  پوشاک (تولید یا توزیع)  فرهنگی هنری  صنایع دستی  توزیعی (فروشگاه و ...)  سایر مشاغل |
|  | **دامداری(اعم از پرندگان، گاو، گوسفند، آبزیان، زنبور و ...)** | **لطفا مطابق الگوی زیر برای هر شغل در «دسته دامداری » به طور جداگانه پاسخ دهید.**  **عنوان شغل/خانگی یا غیرخانگی/تعدادشاغلین/تعداد دام موجود/متوسط درامد هر نفر(تومان)/زمان تقریبی شروع به اشتغال/زمان تقریبی ارتقاء شغل** | |
| الف) واحدپرورش دام سبک (گوسفند) ب) واحدپرورش بوقلمون ج) واحدپرورش مرغ بومی محلی تخم گذار | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته دامداری » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. سرمایه اولیه برای راه‌اندازی هر یک از شغل‌ها چقدر بوده است؟**  الف) یک میلیارد و پانصد هزارتومان  ب) چهل میلیون تومان  ج) هشتاد میلیون تومان  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  الف) خرید گوسفند نر پرواری 30کیلوگرمی\_ اجاره دامداری \_ هزینه های کارگر\_ هزینه های مربوط به خرید نهاده و کنسانتره \_ هرینه های مربوط به خرید دارو و ویزیت دامپزشک  ب) خرید جوجه بوقلمون 40روزه \_ اجاره مکان نگهداری \_ هزینه های کارگر \_ هرینه های مربوط به خرید دانه \_ هزینه های تزریق واکسن  ج) خرید جوجه 3 ماهه \_ اجاره مکان نگهداری \_ هزینه های کارگر \_ هرینه های مربوط به خرید دانه \_ هزینه های تزریق واکسن  **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؟**  الف ) یک نفر به عنوان کارگر بصورت مستقیم و چند نفر بصورت مقطعی مشغول بکار شدند.  این کار در قالب یک تعاونی با سرمایه اعضای هیئت و افرادی خارج از اعضای هیئت در سال 1400 (سال تولید)انجام شد.  ب) یک نفر به عنوان کارگر بصورت مستقیم و چند نفر بصورت مقطعی مشغول بکار شدند.  این کار در قالب یک تعاونی با سرمایه اعضای هیئت در سال 1398 (سال جهش تولید)انجام شد.  ج) یک نفر به عنوان کارگر بصورت مستقیم و چند نفر بصورت مقطعی مشغول بکار شدند.  این کار در قالب یک تعاونی با سرمایه اعضای هیئت در سال 1398 (سال جهش تولید)انجام شد.  **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)**  این سه پروژه عائدی مادی برای هیئت نداشت بلکه این اقدام ناظر به توصیه مقام معظم رهبری در تاریخ 1/1/1400 شکل گرفت:  آحاد مردم که میخواهند مانند کمک مومنانه به کمک تولید بیایند، میتوانند در این زمینه فعال شوند که خیریه های مردمی، نهاد های انقلابی و امنای مساجد فعال باید برای ساماندهی این مسئله ی مهم برنامه ریزی کنند. | |
| محرم 1400 غرفه ای تحت عنوان غرفه ((تعاونی)) در ورودی هیئت فعال شد. 90نفر برای سرمایه گذاری جهت توسعه دامداری هیئت ثبت نام نمودند که به جهت بالا بودن قیمت نهاده فعلا اقدام به این کار نکرده ایم. | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته دامداری » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  الف) تامین گوشت گرم گوسفندی  ب) تامین گوشت گرم بوقلمون  ج) تامین تخم مرغ محلی  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  الف) کشتارگاه و در فروش تکی آحاد مردم  ب) آحاد مردم و اعضای هیئت  ج) از طریق فروشگاه های لبنیاتی و فروش در حاشیه هیئت  **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)**  الف، ب، ج ) بله، برخی از مشتریان با اطلاع از هدف مقدسی که در این اقدامات وجود داشت در تبلیغ محصولات فعالانه وارد میدان شدند.  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  بله، ضمن تبلیغ محصولات از درگاه های مجازی هیئت، جلسات هیئت تبدیل به محمل و بستری برای عرضه محصولات شد.  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  الف، ب، ج ) اولا به جهت عرضه مستقیم قیمت محصولات ارزان تر بود ثانیا اطمینان نسبت به کیفیت محصولات ثالثا حمایت از نیروهای هیئتی و ارزشی  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  الف، ب، ج ) از طریق تبلیغات مجازی و عرضه محصولات در حاشیه مراسمات هیئت  **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؟**  همانطور که اشاره شد 90 نفر از اعضای هیئت جهت سرمایه گذاری ثبت نام نموده اند که منتظر کاهش قیمت نهاده در بازار هستیم. پیش بینی میشود بتوانبم در قالب تعاونی هزار راس گوسفند به دادمداری مذکور اضافه نماییم. | |
|  |  | |
|  | **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** | |
| فروشگاه خانه مهر مرکزی برای عرضه کالاهای ایرانی از قبیل: کیف، کفش، اسباب بازی، روسری و دهها قلم جنس دیگر | |
|  | **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)** | |
| 1. الف) خرید و جانمایی کانکس با همکاری شهرداری در مرکز ثقل شهر توسط هیئت   ب) خرید اجناس به قیمت تقریبی 200 میلیون تومان توسط یک سرمایه گذار هیئتی   1. سرفصل ها در فصول و مقاطع مختلف متفاوت می باشد 2. 5نفر بصورت مستقیم مشغول به کار شده اند که 2 نفر از اعضای هیئت و 3 نفر خارج از اعضای هیئت می باشند. 3. ضمن پرداخت اجاره به هیئت، بر اساس اساس نامه 5 درصد از سود خانه مهر صرف امور جاری هیئت می شود. | |
|  | **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؟** | |
| 1. گاهی در راستای حمایت از مشاغل خانگی محصولات تولیدی اهالی واوان در خانه مهر عرضه می شود. 2. عموم مردم 3. برخی از مشتریان با فروش محصولات ایرانی ضمن درآمد برای خود به رونق خانه مهر کمک می کنند 4. بله. تبلیغ خانه مهر از طریق درگاه های مجازی هیئت و تبلیغ و معرفی خانه مهر از طریق تریبون هیئت 5. اجناس ارائه شده ضمن ایرانی بودن 3 ویژگی دارد: شیک، بادوام، ارزان 6. از طریق فضای مجازی و در دسترس بودن فروشگاه 7. ضمن گسترش فضای فروشگاه، در اندیشه راه اندازی فروشگاه های زنجیره ای خانه مهر توسط هیئات مذهبی سراسر کشور | |
|  | **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** | |
| برگزاری پویش ملی کتاب خوانی | |
|  | **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. بسیار اندک، معمولا بصورت چکی 2. شبکه سازی در سطح کشور، هزینه چاپ کتاب، هزینه تهیه ی جوایز(پویش اول با محوریت کتاب عوامل نشاط در خانواده با جایزه یک دستگاه خودروی پراید و دیگر جوایز و پویش دوم با محوریت کتاب مثبت3 با جایزه یک واحد آپارتمان در استان تهران و صد کارت هدیه یک میلیون تومانی 3. در هر استان یک نفر هیئتی به عنوان دبیر پویش فعال می شود که در پویش اول برخی از دبیران بالغ بر 20 میلیون تومان کسب در آمد و در پویش دوم هر کدام از دبیران بالغ بر 50 میلیون تومان کسب درآمد خواهند نمود. 4. هزینه های حاصله صرف امور خیر خواهد شد. | |
|  | **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. تدوین و چاپ و عرضه کتاب 2. عموم مردم 3. برخی از مشتریان با به اشتراک گذاشتن بخشی از کتاب در درگاه های مجازی خود به تبلیغ کتاب می پردازند. 4. بله صد درصد. هر دو کتاب مذکور سخنرانی های ارائه شده در هیئت می باشند که توسط اعضای هیئت پیاده سازی و تدوین شده و در قالب یک پویش درون زا در بستر شبکه مردمی مویرگی در سرتاسر کشور توزیع می شود. 5. وجود جوایز متعدد مخصوصا جوایز ویژه و محصولی که زائیده یک هیئت مزیت این کار است. 6. تبلیغات مجازی و عرضه در هیئات مذهبی کشور و نماز های جمعه و ... توسط دبیران پویش 7. هیئت هر سال کتابی را در راستای حل یکی از مسائل کشور تدوین و بواسطه یک شبکه ملی تلاش در توزیع کتاب می نماید. گردش مالی پویش اول یک میلیارد و ششصد میلیون تومان بود و گردش مالی پویش دوم که در حال برگزاری است 45 میلیارد تومان پیش بینی شده است. | |
|  | **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** | |
| الف) راه اندازی کارگاه آموزشی انگشتر نقره سازی  ب) راه اندازی کارگاه آموزشی گوهر تراشی | |
|  | **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؟**  الف) 7 میلیون تومان که توسط خود کار آموزان پرداخت شد.  ب) 4 میلیون تومان که توسط خود کار آموزان جهت ساخت دستگاه گوهر تراشی پرداخت شد.  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  الف) پرداخت هزینه آموزش به هیئات ( هر نفر 500 هزار تومان در سال 1396) و هزینه خرید دستگاه انگشتر سازی که بالا اشاره شد.  ب) آموزش بصورت رایگان و خرید دستگاه گوهر تراشی توسط کار آموزان که در بالا اشاره شد.  **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؟**  الف) 11 نفر که غالبا از اعضای هیئت امنا و مخاطبین هیئت بودند.  ب) 60نفر که غالبا از مخاطبین هیئت و برخی هم خارج از دایره مخاطبین هیئت بودند.  **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)**  الف) برخی از هنرجویان برخی از سود حاصل از کار خود را در قالب کمک به هیئت در اختیار مسئول امور مالی هیئت قرار می دهند.  ب) خیر | |
|  | |
|  | **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؟**  الف) انگشتر نقره  ب) نگین انگشتر ، تراش و ساخت سنگ های زینتی  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  الف و ب ) عموم مردم  **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)**  ممکن است برخی از مشتریان تبلیغ محصولات کارگاه های خانگی ایجاد شده را نمایند.  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  هیئت زمینه آموزش را فراهم نمود و عمده فروش از طریق خود کارآموزان صورت می گیرد. امیدواریم در آینده از طریق خانه مهر و از طریق عرضه در حاشیه هیئت قدمی برای موفقیت کارآموزان برداریم.  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  حمایت از کارگاه های کوچک خانگی میتواند برای برخی ایجاد انگیزه نماید.  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  عمدتا از طریق فضای مجازی  **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 اندیشه برگزاری دیگر دوره های آموزشی هستیم. | |
|  | |
|  | **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** | |
| فروشگاه عرضه کالای ضروری | |
|  | **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. صد میلیون تومان 2. تخصیص یکی از مغازه های هیئت به عرضه کالا های ضروری مردم   خرید اولیه برنج، رب، ماکارانی، حبوبات و....   1. دو نفر 2. بله | |
|  | **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. کالاهای ضروری فوق الذکر با قیمت مناسب در اختیار اعضای هیئت و عموم مردم قرار می گیرد. 2. اعضای هیئت و عموم مردم 3. بخاطر قیمت مناسب اجناس خود مردم مبلغ فروشگاه می باشند 4. اعلان از طریق تریبون و درگاه های مجازی هیئت 5. قیمت مناسب، حمایت از اعضای هیئت و کمک به هزینه های جاری هیئت 6. تبلیغ از طریق درگاه های مجازی و اعلان از تریبون هیئت و توزیع تبلیغات مربوط به فروشگاه در جمع اعضای هیئت 7. ممکن است در آینده اقدام به گسترش محیط فروشگاه شود. | |
|  | **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** | |
| الف) جمع آوری پسماند های قابل بازیافت  ب) تهیه ، بسته بندی و توزیع چای ایرانی  ج) تهیه و توزیع شربت ارگانیک  د) درختکاری | |
|  | **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؟**  الف) 2 میلیون تومان خرید نایلون، 20 میلیون تومان خرید وانت باری در سال 1397  ب) هزینه برای خرید یک تن چای ایرانی که در هر دوره متفاوت می باشد.  ج) حدودا ده میلیون تومان  د) خرید 5هزار اصله نهال زیتون در سال 1398 و 3 هزار اصله در سال 1399 به قیمت هر اصله نهال 10 هزار تومان  **2. سرفصل‌های هزینه‌های این مشاغل را به طور جداگانه بفرمایید.**  در سوال قبل پاسخ داده شد.  **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؟**  الف) دو نفر بصورت مستقیم مشغول به کار شده اند. یک نفر مسئول تفکیک و یک نفر به عنوان راننده  ب) یک نفر از اعضای هیئت و برخی از اعضای هیئات مذهبی کشور(هیئت ثار الله زنجان، هیئت فاطمیون قم و برخی از هیئات کشور از مشتریان چای هیئت می باشند.  ج) یک نفر  د) این نهال ها در خانه ها و در مجتمع های مسکونی اطراف هیئت بصورت رایگان در روز درختکاری توزیع می شود.  **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)**  الف)درآمد حاصله از جمع آوری پسماند های قابل بازیافت 30 میلیون تومان در ماه است که تماما صرف امور جاری هیئت می شود. مزیت این کار سریان و الگو گیری هیئات مذهبی کشور از این اقدام هیئت یا مهدی (عج) در سرتاسر کشور می باشد.  ب)بله  ج)بله  د) با مردم مشارطه صورت گرفته است که در آینده پس از محصول دهی نهال ها، مردم میوه زیتون را جهت فرآوری به هیئت تحویل دهند تا هیئت ضمن ایجاد اشتغال برای همسایگان هیئت با راه اندازی کارگاه فرآوری و روغن گیری زیتون، بخشی از میوه زیتون تحویل گرفته شده را پس از فرآوری به خود مردم تحویل دهد. | |
|  | |
|  | **لطفا برای هر شغل در «دسته » به سوالات زیر جداگانه پاسخ دهید.**  **1. در جریان این مشاغل چه سایر مشاغل محصولاتی تولید می‌شود و یا چه خدماتی ارائه می‌شود؟**  الف) جلوگیری از اسراف و رونق کارخانه های بازیافت  ب) تبلیغ و ترویج خرید کالای ایرانی  ج) کمک به سلامت مردم  د)ایجاد هوای پاک و تولید روغن و میوه زیتون  **2. جامعه هدف شما (مشتریان) چه کسانی هستند؟**  الف) اعضای هیئت و عموم مردم  ب) اعضای هیئت و عموم مردم و عرضه به هیئات مذهبی سراسر کشور  ج) اعضای هیئت و عموم مردم  د) اعضای هیئت و عموم مردم  **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)**  الف ) تبلیغ و ترویج جهت توسعه شبکه ی فعالان محیط زیست  ب) تبلیغ و ترویج جهت فروش بیشتر  ج) تبلیغ و ترویج جهت فروش بیشتر  د) غرس نهال ها توسط مردم و اعضای هیئت صورت می گیرد.  **4. آیا هیأت در عرضه محصولات نقشی دارد؟ چه نقشی؟**  الف) این کار مستقیما توسط اعضای هیئت مدیریت می شود  ب) ماموریت این کار به یکی از خادمان هیئت واگذار شده است  ج) ماموریت این کار به یکی از خادمان هیئت واگذار شده است  د) این کار توسط اتاق محیط زیست هیئت مدیریت می شود  **5. برای مشتری چه تفاوتی دارد که از اینجا خرید کند یا از جای دیگر؟ (چه مزیتی برای مشتری ایجاد کرده‌اید)**  الف) اعضای هیئت و مردم با انگیزه مشارکت در کار خیر هیئت را همراهی می نمایند  ب) قیمت مناسب و ایرانی بودن چای و متبرک بودن به روضه و حمایت از اقتصاد هیئت مزیت های خرید این محصول است.  ج) قیمت مناسب، حمایت از هیئت و ارگانیک بودن محصول مزیت آن می باشد.  د) توریع نهال ها بصورت رایگان با حمایت خیرین انجام می گیرد.  **6. مشتری چگونه از این محصولات یا خدمات مطلع می‌شود؟ راه‌های ارتباط با مشتری چگونه است؟**  الف) از طریق درگاه های مجازی هیئت و مراجعه حضوری و تبلیغ چهره به چهره و پلاک به پلاک در سطح شهرک واوان  ب) از طریق درگاه های مجازی هیئت و مراجعه حضوری  ج) از طریق درگاه های مجازی هیئت و مراجعه حضوری  د) از طریق درگاه های مجازی هیئت و مراجعه حضوری  **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؟**  الف) طبق جدول زمان بندی اعضای اتاق محیط زیست هیات، طی ماه های بعد از در آمد 30 ملیون تومانی در ماه به در آمد 50 میلیون تومان در ماه ارتقاء خواهد یافت.  ب) بدنبال طراحی برای بسته بندی های جدید و متنوع جهت عرضه بیشتر و وسیع تر می باشیم.  ج) خیر  د) اسفند سال 1400 درختکاری ادامه خواهد یافت. | |
| 1) برگزاری همایش اقتصاد مقاومتی برای اعضای هیئت، امضای طومار توسط اعضای هیئت جهت حمایت و خرید از کالای ایرانی از جمله اقدامات هیئت یا مهدی (عج) در سال های گذشته می باشد.  2) برنامه روایت تولید در محرم الحرام سال1397 از جمله برنامه های فاخر این هیئت در راستای تحقق اقتصاد مقاومتی و رونق تولید می باشد. در 11 شب محرم با کوتاه کردن زمان سخنرانی سخنران محترم هیئت، فرصتی را در اختیار کار آفرینان برتر شهرستان اسلامشهر قرار دادیم تا با ارائه مطالب خود فرایند کسب موفقیت خود را با مردم در میان بگذارند. | |
| **جمع امتیازات داوران در بخش اشتغالزایی** | |  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **صندوق قرض الحسنه** | | | |
| **امتیاز داوران** |  | **آیا این هیأت صندوق قرض الحسنه دارد؟** | خیر |
| **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،  مطالبه گری اقتصادی،  مقابله با اسراف و تجملات،  تربیت اقتصادی و ارتقاء عقل معاش مخاطبان |
|  | **حمایت از کالای ایرانی** | **شرح فعالیت:** | |
| راه اندازی فروشگاه کالای ایرانی فروش و استفاده از چای ایرانی درهیأت | |
|  | **شرح برنامه‌های آتی:** | |
| توسعه فروشگاه کالای ایرانی | |
|  | **فعالیت مشترک با سایر هیأت‌ها:** | |
| بله چای وشربت هیأت در استان های مختلف توسط هیأت ها توزیع میشود | |
|  | **مطالبه گری اقتصادی** | **شرح فعالیت:** | |
| اعتراض به FATF در مراسمات هیأت | |
|  | **شرح برنامه‌های آتی:** | |
| خیر | |
|  | **فعالیت مشترک با سایر هیأت‌ها:** | |
| خیر | |
|  | **مقابله با اسراف و تجملات** | **شرح فعالیت:** | |
| در مقابله با اسراف پسماندهای خشک از افراد جمع آوری و در راستای امورخیر صرف میشود برای مقابله با تجملات غذای ساده درهیأت داده میشود | |
|  | **شرح برنامه‌های آتی:** | |
| خیر | |
|  | **فعالیت مشترک با سایر هیأت‌ها:** | |
| خیر | |
|  | **تربیت اقتصادی و ارتقاء عقل معاش مخاطبان** | **شرح فعالیت:** | |
| روایت تولید : از کارآفرینان برتر منطقه خود دعوت نموده تا در راستای انتقال تجربه برای مخطبان در شب های محرم سخنرانی کنند | |
|  | **شرح برنامه‌های آتی:** | |
| خیر | |
|  | **فعالیت مشترک با سایر هیأت‌ها:** | |
| 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)** | بازیافت |
| **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** | | |  | |