

Պրեզենտացիաներ Հայաստանի համար դեմոստրացիայի քարտեզագրում

Armenia_Presentations_Resource Mapping

Քայլ 1. Կարիքների քարտեզագրում

Step 1. Needs mapping

Ի՞նչ է անհրաժեշտ ձեր կազմակերպությունը, որպեսզի կարողանա աշխատել (գումարից բացի):

What does your organisation needs to be able to work (apart from money)?

Մտազրոհ

Brain storming:

- Տարածք
- Space
- ՏՏ սարքավորումներ
- IT equipment
- Համակարգչային ծրագրեր
- Software
- Գրասենյակային պարագաներ
- Office supplies
- Փորձագետներ
- Experts
- Համակարգողներ
- Coordinators
- Սոցիալական ցանցերի ադմինիստրատորներ
- Social networks administrators
- Կայքէջի ստեղծում և սպասարկում
- Website creation and maintenance
- Տրանսպորտ
- Transport
- Տպագրություն
- Printing
- Տեսանելիություն - լրատվամիջոց
- Visibility – media
- ...

Կարո՞ղ եք այդ կարիքների հոգալ առանց փողի:

Could you cover these needs without money?

- Տարածք - վարձավճարների զեղչ: Համատեղ օգտագործվող տարածք
- Space – discount on rent? Shared space?
- ՏՏ սարքավորումներ – օգտագործված: Բիզնես ընկերությունից նվիրաբերություն:
- IT equipment – second hand? Donated from a business company?
- Համակարգչային ծրագրեր - TechSoup
- Software – TechSoup
- Գրասենյակային պարագաներ – հավանաբար ոչ...
- Office supplies – perhaps not...

- Համակարգողներ - ոմանք՝ որպես կամավորներ
- Experts – some as volunteers?
- Համակարգողներ - ուսանողներ, որպես աշխատանքային պրակտիկա
- Coordinators – students as work practice?
- Սոցիալական ցանցերի ադմինիստրատորներ - ուսանողներ, որպես աշխատանքային պրակտիկա
- Social networks administrators - students as work practice?
- Կայքէջի ստեղծում և սպասարկում - Խոշոր ընկերություն հաճախորդների միջև առկա բացերը լրացնելու համար
- Website creation and maintenance – large company to fill gaps between clients
- Տրանսպորտ - հավանաբար ոչ...
- Transport – perhaps not...
- Տպագրություն - զեղչ խոշոր ընկերություններից
- Printing – discount from large companies?
- Տեսանելիություն – լրատվամիջոց - գովազդային տարածք զգալի զեղչով բացերը լրացնելու համար (օր.՝ ամռանը...)
- Visibility – media –partnership – advertising space with considerable discount to fill gaps (e.g. during summer...)

Վարժություն. Փոքր խմբերում / զույգերով / անհատապես

Excercise: In small groups/pairs/individually:

1. **թվարկեք ձեր կազմակերպության կարիքները**
list your organisation needs,
2. **մտածեք կարիքները առանց փողի բավարարելու եղանակներ**
think of ways how to cover the needs without money.
3. **գրառեք, թե ի՞նչ է ձեզ հարկավոր, որպեսզի դա իրականանա**
write down what do you need to make this happen?
4. **ցուցակից ընտրեք 1 բան, որն առավել իրատեսական է և փորձեք այն ձեռք բերել (նվաճել), այս դասընթացում վերապատրաստվելուց հետո ձեր գրասենյակ վերադառնալով:**
chose 1 thing from the list which is most realistic and try to obtain it when you come back to the office from this training.

Քայլ 2. Ֆինանսական միջոցների քարտեզագրում

Step 2. Financial Resources Mapping

Վարժություն. Որո՞նք են այս պահի դրությամբ ձեր կազմակերպության ֆինանսական ռեսուրսները: Պատկերավորության համար օգտագործեք բլիթաձև զծապատկերը: Աշխատանք կազմակերպությունով (անհատներ/փոքր խմբեր): Բլիթաձև զծապատկերների ներկայացում:

Excercise: What are financial resources of your organisation at the moment? Use pie-chart visualisation. Work by organisation (individuals/small groups). Presentation of the pie-charts.

Բազմազանությունը դա առողջությունն ու կայունությունն է:

Diversity is what is healthy and sustainable.

Ի՞նչ կպատահի, եթե ձեր մեկ աղբյուրը սպառվի/վերջանա:

What will happen if your one source is gone/finished?

Հատկապես ի՞նչ է Ձեզ անհրաժեշտ, որպեսզի Ձեր կազմակերպությունը շարունակի գործել:
Որքա՞ն գումար:

What exactly do you need to keep your organisation running? How much money?

(Չեխիայի Ներքին գործերի նախարարությունը պահանջում է նվազագույնը 1. իրավական կարգավիճակից և 2. 0,2 աշխատակազմ (շաբաթական 1 օր)):

Ինչպե՞ս կհասնեք այս նվազագույնին:

(Czech Ministry of Interior requires minimum of 1. legal status and 2. 0,2 staff (1 day a week))

How will you reach this minimum?

Վարժություն. Կազմեք տարբեր աղբյուրներից (դիվերսիֆիկացված) ֆինանսավորման պլան

Excercise: Make a plan for diversified funding:

1. Անդամավճարներ – որքան է հնարավոր ձեր կազմակերպության անդամներից: Քանի՞ անդամ ունեք կազմակերպությունում:

Member fees – how much is possible for your member organisations? How many member organisations do you have?

2. Փորձագիտական ծառայությունների վաճառք: Ո՞ւմ են պետք դրանք, և արդյոք կարող են վճարել:

Sale of expert services – who needs them and are they able to pay?

3. ...