

CONCEPTUL – CASE FOR SUPPORT

Dezvoltați conceptul ținând cont de cele șase secțiuni de mai jos (păstrați titlurile) și de întrebările ajutătoare. Încercați să nu depășiți 2-4 paragrafe pentru fiecare secțiune.

1. Ce nu merge bine și trebuie rezolvat?

- Care este criza, problema sau nevoia?
- Ce se va întâmpla dacă nu se face nimic?
- Care sunt cauzele care stau la baza crizei, problemei sau nevoii?

2. Ce trebuie făcut ca să resolvăm?

- Ce programe, activități sau soluții lipsesc din peisaj și care ar aborda criza, problema sau nevoia?
- Ce dovezi sau argumente aveți că aceste programe, activități sau soluții vor ajuta să rezolvați criza, problema sau nevoia?

3. Cum veți face pentru a pune în practică soluția?

- Ce va face organizația pentru a implementa soluțiile identificate? Ce trebuie făcut pentru ca aceste lucruri să se întâmple?

4. Cât va costa?

- Cât vă va costa să puneți în practică aceste soluții?
- Anul acesta? În următorii cinci ani?
- Este realist să credeți că resursele vor fi disponibile și că le veți putea strânge?

5. Cine va conduce?

- De ce organizația ta trebuie să preia conducerea în acest efort/demers?
- Cum se califică organizația ta pentru aceasta?

Pentru a vizualiza
întreaga resursă te
invităm să o descarci