**PYETËSOR**

**1. TË DHËNA MBI ORGANIZATËN**

* 1. Emri i organizatës: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
  2. Emri dhe titulli i personit që plotëson pyetësorin: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
  3. Numri i punonjësve (Ju lutemi të vendosni një nga kategoritë e përcaktuara)

0-25, 26-50, 51-75, 76-100, 101-125, > 126 \_\_\_\_\_

* 1. Vendodhja kryesore e organizatës suaj: Qyteti:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
  2. Data e rregjistrimit fillestar të organizatës \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
  3. Statusi ligjor i organizatës që mundëson gjenerimin e të ardhurave nga aktivitetet:

Fitim-prurëse  Jo fitimprurëse  Tjetër

Nëse tjetër, ju lutem specifikoni: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. Nëse keni hapur një entitet fitimprurës që gjeneron të ardhura nga aktivitetet, cila është arsyeja: *(Ju lutem shënoni të gjitha alternativat që janë të aplikueshme)*

|  |  |
| --- | --- |
| Është më e lehtë të tërheqë investitorët | Trajtim më i mirë fiskal |
| Besim më i madh nga publiku | Akses në tendera publik |
| Është më e lehtë të aksesohen kreditë | Mundësi për të zotëruar kapital |
| Grantet përfaqësojnë avantazhe | Më e lehtë për t’u menaxhuar |
| Tarifat nuk janë një burim i vazhdueshëm | Na është kërkuar të hapim një të tillë në mënyrë që të përjashtohemi nga taksat për veprimtarinë jo-fitimprurëse |
| Tjetër (specifiko ) |  |

**2. AKTIVITETE ME TARIFA SHËRBIMI**

2.1 Ju lutemi bëni një ndarje sa më të përafërt të të ardhurave të organizatës tuaj. (Shuma e të gjitha të ardhurave nuk duhet të kalojë 100%)

Grante ose kontrata nga qeveri donatore të huaja \_\_\_\_\_\_%

Grante ose kontrata nga agjenci multilaterale

(BE, Kombet e Bashkuara, Banka Botërore, etj.) \_\_\_\_\_\_%

Grante dhe kontrata nga pushteti vendor/ qendror \_\_\_\_\_\_%

Grante/nën-grante nga organizata jo- fitimprurëse ndërkombëtare \_\_\_\_\_\_%

Dhurime individuale \_\_\_\_\_\_%

Aktivitete për gjenerimin e të adhurave ( shërbime, asete ose produkte) \_\_\_\_\_\_%

Tarifa / Kuota antarësie \_\_\_\_\_\_%

Dhurime në natyrë \_\_\_\_\_\_%

Të tjera (Specifiko) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_%

Totali 100%

2.2 Nëse realizoni aktivitete që gjenerojnë të ardhura, prisni që të ardhurat për dy vjeçarin e ardhshëm të rriten, të ulen, apo të qëndrojnë të njëjta?

Të rriten  Të ulen  Të njëjta

Nëse organizata juaj nuk është e përfshirë në aktivitete për gjenerimin e të ardhurave, ju lutemi plotësoni seksionin 2.3-2.4 më poshtë dhe pastaj shkoni te seksioni 5.

2.3 Cilat janë tre nga arsyet që nuk jeni përfshirë në aktivitete që gjenerojnë të ardhura? *(Ju lutemi listoni tre arsyet më të rëndësishme, ku 1 është më e rëndësishme dhe 3 më pak e rëndësishme)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Arsyeja** | **Rëndësia** |
| Mungesë ekspertize |  |
| Mungesë kapaciteti |  |
| Nuk është prioritet i organizatës |  |
| Kushte të vështira tregu (kërkesa të ulta, ligjërisht sfiduese) |  |
| Financiarisht jo tërheqëse (norma të ulta të pageses për orë, krahasuar me grantet) |  |
| Ligjërisht sfiduese |  |
| Udhëheqja/drejtimi |  |
| Konsiderata etike (pa anshmëri, reputacion, etj) |  |
| Tjetër (specifiko ) |  |

2.4 Nëse nuk jeni përfshirë në aktivitete që gjenerojnë të ardhura, por do t`ju pëlqente të përfshiheshit, për çfarë mbështetje do të kishit nevojë për të zhvilluar këto të ardhura *(Ju lutemi listoni sipas rëndësisë: 1 – më e rëndësishme dhe 12 – më pak e rëndësishme)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Mbështetja** | **Rëndësia** |
| Studimi i tregut |  |
| Dizenjimi i produktit/shërbimit |  |
| Kostoja/çmimi |  |
| Strategjia e marketingut |  |
| Gjetja/zhvillimi i talenteve |  |
| Identifikimi dhe arritja e klientëve |  |
| Mbështetje për t’u prezantuar/krijuar rrjete bashkëpunimi |  |
| Mbështetje për zhvillimin e një plani biznesi përfshirë edhe strategjinë për ngritje fondesh |  |
| Ekspertizë në menaxhimin financiar |  |
| Mbështetje për të inkurajuar apo të kuptuarin e sipërmarrjes |  |
| Mbështetje teknologjike (IT) për zhvillimin e produkteve dhe tregut |  |
| Ekspertizë ligjore (zhvillim kontratash për klientin, kontrata individuale, etj.) |  |
| Tjetër ( Ju lutem specifikoni) |  |

2.5 Në përgjithësi, cilat janë aktivitetet tuaja që gjenerojnë të ardhura? Ju lutemi shënoni të gjitha ato që ju përshtaten.

Shërbime me pagesë (*si ndërmjetësim, lehtësim, analizë të dhënash, kërkim*)

Produkte (*si libra, mjete, revista, bluza*)

Monetarizim i aseteve (*si dhënia me qera e sallës për konferenca, ose e hapësirave*

*për reklamimin në një publikim ose konferencë*)

Të tjera (Ju lutemi specifikoni)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.6 Për secilin nga aktivitetet që keni shënuar më lart, ju lutemi tregoni kush ishte klienti (psh sektori privat, qeveria qendrore, qeveria vendore, OSHC-të lokale, OSHC-të ndërkombëtare, universitetet ose tjetër) dhe jepni një përshkrim të shkurtër të aktiviteteve të ndërmarra.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.7 Në cilin vit keni filluar të përfshiheni / të ofroni shërbime me pagesë?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. SUKSESET DHE SFIDAT E SHËRBIMEVE ME PAGESË**

3.1 Në mënyrë të përmbledhur përshkruani shërbimin me pagesë më të suksesshëm

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.2 Cilat elementë/karakteristika të këtij aktiviteti ishin më të rëndësishëm që e bëjnë atë të suksesshëm?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.3 Për çfarë lloj mbështetje ka nevojë organizata juaj për të planifikuar dhe zbatuar më tej aktivitete që gjenerojnë të ardhura? *(Ju lutemi shënoni të gjitha alternativat që janë të aplikueshme)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mbështetja** | **Shëno nëse është e përshtatshme për organizatën tuaj** | **Ju lutemi bëni një përshkrim të mbështetjes që keni nevojë** |
| Studimi i tregut |  |  |
| Dizenjimi i produktit/shërbimit |  |  |
| Kostoja/çmimi |  |  |
| Strategjia e marketingut |  |  |
| Gjetja/zhvillimi i talenteve |  |  |
| Identifikimi dhe arritja e klientëve |  |  |
| Mbështetje për t’u prezantuar/krijuar rrjete bashkëpunimi |  |  |
| Mbështetje për zhvillimin e një plani biznesi përfshirë edhe strategjinë për ngritje fondesh |  |  |
| Ekspertizë në menaxhimin financiar |  |  |
| Mbështetje për të inkurajuar apo të kuptuarin e sipërmarrjes |  |  |
| Mbështetje teknologjike (IT) për zhvillimin e produkteve dhe tregut |  |  |
| Ekspertizë ligjore (zhvillim kontratash për klientin, kontrata personale, etj.) |  |  |

3.4 Cila ka qënë sfida më e madhe në zhvillimin e shërbimit me pagesë?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.5 Si i keni kapërcyer këto sfida?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.6 Në hapsirën e mëposhtme, ju lutemi vendosni çdo link të materialeve që përshkruajnë shërbimet me pagesë.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**4. ETIKA / RREZIKU I REPUTACIONIT/ KODI I ANGAZHIMIT ME KLIENTIN**

4.1 A keni një listë kriteresh apo kod etike kur ndërveproni me klientë për t’u siguruar që minimizoni dhe menaxhoni rrezikun e reputacionit të organizatës?

Po  Jo

Nëse Po, listoni kriteret më poshtë:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.2 Cilat janë rreziqet kryesore që parashikoni në realizimin e aktiviteteve për gjenerimin e të ardhurave?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.3 Çfarë hapash specifike ndërmerrni për të minimizuar këto rreziqe?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**5. POTENCIALI I TREGUT DHE KONKURENCA**

5.1 Cilat janë produktet dhe shërbimet që jeni të interesuar për të zhvilluar/zgjeruar dhe kë shikoni si klient të mundshëm për këto produkte dhe shërbime? (*Ju lutemi i përshkruani më poshtë)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.2 Cili ishte procesi që ndoqët për përcaktimin e mundësive/nevojave për këto produkte dhe shërbime?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ju Faleminderit!