

نقشه راه تشکیل، توانمندسازی و بانک پذیری هر گروه خودیار

ترویج و تفهیم مفاهیم و گام های اولیه به سوی
تشکیل گروه

۱

سازماندهی و نظام مندی

۲

ظرفیت سازی و آزمون نتایج (مرحله
بحرانی)

۳

بلوغ گروه ها با ورود آن ها به مرحله عملیاتی
(مشاوره و تعامل با گروه)

۴

ترویج و تفهیم مفاهیم و گام های اولیه به سوی تشکیل گروه

✓ برگزاری جلسات هم اندیشی بین کانون های فعال استان و دریافت نظرات اعضاء کانون به منظور تشکیل گروه ها

✓ تلاش و حضور فیزیکی کانون های فعال هر استان جهت جذب مخاطبان و شناسایی صاحبان کسب و کار و کارآفرینان فعال به کمک سازمانها و نهادهای متولی (شهرداری / نهاد ریاست جمهوری /

✓ دریافت بازخورد از کانون های فعال به منظور اطلاع رسانی به اعضاء جدید بواسطه تسهیلگران

(۱) آگاهی رسانی و تشکیل هسته اولیه از اشخاص علاقمند

✓ ارائه اولیه مفهوم و نقش کانون

✓ تحلیل وضعیت اقتصادی مددخواه (دریافت ارزاق و کمک هزینه زندگی) - در این بخش در صورتیکه کمک های جانبی صورت نگیرد فرد امکان حضور در دوره را در مدت زمان تعیین شده تا دریافت اولین وام نخواهد داشت.

(۲) تشویق به یارگیری و گزینش همسانان (آموزش های مناسب توسط کانون و تسهیلگران)

(۳) آموزش اهمیت گزینش همسان مناسب

ترویج و تفهیم مفاهیم و گام های اولیه به سوی تشکیل گروه

۴) تشکیل هسته اولیه یک گروه با افراد علاقمند ولی کنجکاو و پرسشگر برای دانستن بیشتر

- ✓ انجام ارزیابی های فردی و سنجش توانمندی ها و ظرفیت های هر فرد
- ✓ حضور مشاوران روانشناسی (به منظور ارزیابی افراد و در صورت بروز مشکل انجام درمان شخص)
- ✓ مشاوران کسب و کار (ارائه راهکارهای مناسب برای مشاغل پیشنهادی از طرف مخاطبان و انجام ارزیابی های مرتبط با هر شغل به منظور بهینه سازی پیشنهادهای مطرح شده)

۵) ایجاد اجماع و حصول اطمینان از وفاق و همبستگی

۶) تعیین تاریخ و محل گردآمدن افراد برای طی مراحل بعدی

- ✓ بررسی هدف هر کدام از افراد از ایجاد و تشکیل گروه
- ✓ برنامه ریزی در خصوص مشاوره پزشکی

(۱) تعیین نام گروه

(۲) تنظیم و تصویب اساسنامه توسط گروه

(۳) تفاهم نامه پس انداز

(۴) انتخاب هیئت اجرایی

(۵) تعیین دوره و محل جلسات

✓ دوره های آموزشی عمومی، کارگاه های کسب و کار و کارگاه های مهارتی - تخصصی (این دوره های آموزشی همگی مستند و در حین مدت زمان در نظر گرفته برای افراد منتخب توسط کارآفرینان و صاحبان کسب و کار برگزار گردد.

(۶) معرفی و تفهیم سایر مستندات گروه به اعضا به ویژه نقش مجمع عمومی (خرد جمعی)

(۷) جمع آوری اولین پس انداز و افتتاح حساب در بانک (تشکیل صندوق مشترک)

✓ مستند نمودن جلسات آموزشی (تسهیلگران، کانون)

✓ ارائه آموزش های عمومی (مهارت های زندگی - تاب آوری - سبک زندگی و کارگروهی) (تسهیلگران - کانون و اساتید و مشاوران)

- ۱) آموزش حسابداری به تمام افراد گروه
- ۲) تعمیق آموزش حسابداری به خزانه دار
- ۳) تداوم جمع آوری پس انداز مرتب و انباشت سرمایه در صندوق مشترک
- ۴) تصمیم گیری در مورد نرخ سود وام های داخلی
- ۵) آغاز وام دهی داخلی
- ۶) کمک سرمایه (پس از حداقل ۳ نوبت جمع آوری پس انداز مشترک و تشخیص مجری محلی و بنا به تقاضای وی)
- ۷) ارائه اولیه مفهوم و نقش کانون **(حذف و به مرحله الف انتقال یابد)**
- ۸) بحث های گروهی متمرکز برای تعیین و تشخیص فرصت سرمایه گذاری
- ۹) شروع بازپرداخت وام داخلی
- ۱۰) یک جلسه کامل برای توسعه کسب و کار
- ۱۱) اعتبارسنجی آزمایشی گروه با حضور مسئول در ساختار مجری محلی
- ۱۲) نخستین اعتبارسنجی گروه با حضور کارشناسان مشاور مادر
- ۱۳) بانک پذیری وام اول (کوچک و کوتاه مدت و به صورت آزمون اعتبار و کفایت گروه)



بلوغ گروه ها با ورود آن ها به مرحله عملیاتی (مشاوره و تعامل با گروه)

(۱) دریافت وام اول از بانک توسط گروه

(۲) توزیع وام بانکی بر اساس تصمیم مجمع عمومی

(۳) ادامه پس انداز و وام دهی داخلی

(۴) توسعه سرمایه صندوق مشترک

(۵) حداقل دو جلسه برای خدمات توسعه کسب و کار (دو جلسه برای خدمات توسعه کسب و کار کم است زیرا در این جلسات ادبیات راه اندازی کسب و کارها و اینکه چه رویکردی داشته باشند و از چه روش هایی برای توسعه و بهبود کسب و کارها استفاده نمایند مورد توجه قرار می گیرد.)

(۶) افزایش ارائه خدمات توسعه کسب و کار منجمله تهیه طرح و تحلیل آن

(۷) بازپرداخت وام اول بانکی

(۸) دومین اعتبار سنجی بانک و در پی آن تصویب دومین وام بانکی بر اساس "اصل تدریجی -تجمیعی"

(۹) دریافت وام دوم از بانک توسط گروه

(۱۰) انتخابات برای تعیین نمایندگان گروه در کانون

(۱۱) تشکیل جلسه مقدماتی کانون

بلوغ گروه ها با ورود آن ها به مرحله عملیاتی (مشاوره و تعامل با گروه)

❖ در بخش تشکیل گروه و ظرفیت سازی ، بلوغ گروه و پایداری گروه

نیاز به ارائه آموزش های مرتبط با گروه ، برنامه های اشتغال و همچنین ضرورت اجرای کار تیمی می باشد و لازم است حتما موارد درج شده در این جلسات آموزشی – مرحله به مرحله اجرا شود .

❖ در بخش کمک سرمایه

در این قسمت حتما، از منابع دیگر مثل کمک های نیکوکاران و سازمان های حمایتی کمک دریافت شود.

❖ نیازسنجی کسب و کار

این بخش نیاز به تمرکز بیشتری (چندین جلسه) مفاهیم و استانداردهای راه اندازی کسب و کار با جزئیات به اطلاع همه اعضا رسیده باشد . مفاهیمی مثل شناخت نیاز مصرف کننده ، خلق ارزش ، بازاریابی ، تحقیقات بازار و زنجیره تامین و ... به زبان ساده.