



Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich:
Europa inwestująca w obszary wiejskie

FISZKA PROJEKTOWA

Szanowni Państwo,

W związku z przystąpieniem przez Stowarzyszenie "Lokalna Grupa Działania – Wokół Łysej Góry" do opracowania Lokalnej Strategii Rozwoju na lata 2016-2022 pragniemy zachęcić Państwa do przedstawienia propozycji projektów do realizacji na terenie gmin: Bieliny, Bodzentyn, Górno, łączna, Masłów, Suchedniów, Wąchock (obszar działania LGD).

IDENTYFIKACJA ZGŁASZAJĄCEGO			
I.1. Osoba do kontaktu:			
Imię i nazwisko			
Adres			
Telefon kontaktowy		E-mail	
Reprezentowana organizacja/Instytucja			
CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PROJEKTU			
II.1. Tytuł planowanego projektu:			
II.2. Lokalizacja projektu:			
<input type="checkbox"/> Gmina Bieliny <input type="checkbox"/> Gmina Bodzentyn <input type="checkbox"/> Miasto Bodzentyn <input type="checkbox"/> Gmina Masłów <input type="checkbox"/> Gmina Górno <input type="checkbox"/> Gmina łączna <input type="checkbox"/> Gmina Suchedniów <input type="checkbox"/> Miasto Suchedniów <input type="checkbox"/> Gmina Wąchock <input type="checkbox"/> Miasto Wąchock			
II.3. Informacje dotyczące planowanego projektu:			
1. W jakim obszarze realizowany będzie planowany projekt?			
<input type="checkbox"/> infrastruktura techniczna	<input type="checkbox"/> turystyka	<input type="checkbox"/> kultura	<input type="checkbox"/> edukacja i oświata
<input type="checkbox"/> ochrona środowiska	<input type="checkbox"/> ochrona zdrowia	<input type="checkbox"/> przedsiębiorczość	<input type="checkbox"/> pomoc społeczna
<input type="checkbox"/> zasoby ludzkie	<input type="checkbox"/> inny (jaki?)		
2. Krótki opis projektu /maksymalnie ½ strony/:			

3. Cele projektu /maksymalnie ½ strony/. Cel główny i cele szczegółowe:

4. Krótki opis przedsięwzięć planowanych do realizacji w ramach projektu /maksymalnie ⅓ strony/.

5. Grupy docelowe /można wybrać kilka grup/:

- Grupy defaworyzowane, w tym:
 - długotrwale bezrobotni,
 - niepełnosprawni,
 - nieposiadający kwalifikacji zawodowych,
 - kobiety samotnie wychowujące dzieci,
 - osoby powyżej 50 roku życia,
 - młodzież
- Przedsiębiorcy
- Rolnicy
- Turyści
- Osoby zatrudnione
- Dzieci
- Samorząd

6. Planowany termin realizacji (mm/rr)

od do

7. Czy projekt będzie realizowany we współpracy z partnerem/ami? (jeśli tak, proszę ich wskazać)

publiczni

 TAK , jeśli tak to jaki NIE

.....

prywatni

 TAK , jeśli tak to jaki NIE

.....

pozarządowi

 TAK , jeśli tak to jaki NIE

.....

inni

 TAK , jeśli tak to jaki NIE

.....

8. Szacunkowa wartość całego projektu w złotych (netto) wraz z podziałem na kategorie budżetu (np. zakup sprzętu, wyposażenia, wynagrodzenia, honoraria, usługi, praca własna itp.)**9. Źródło finansowania* (*wpisać jeśli jest znane)**

- Działanie LEADER za pośrednictwem LGD
- Inne działania w ramach PROW na lata 2014-2020
- Regionalny Program Operacyjny Województwa Świętokrzyskiego na lata 2014-2020
- Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój
- Inne programy operacyjne (jaki)....

II.4. Uwagi/dodatkové informacje:**III.1. Data i podpis osoby upoważnionej do reprezentacji:**



Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich:
Europa inwestująca w obszary wiejskie

FISZKA PROJEKTOWA CZĘŚĆ II

Dziewięć Fundamentalnych Elementów, aby stworzyć Szablon Biznesowy

1. SK – Segmenty Klientów – Kim są odbiorcy naszych usług / nabywcy produktów?

Pytanie :

Komu dotychczas oferowaliśmy nasze usługi / produkty?

Jakie były dotychczas najważniejsze grupy odbiorców naszych usług / produktów?

Czy i jak zmieni się grupa odbiorców naszych usług / produktów po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

2. PW – Propozycja Wartości – Jakie działania realizowaliśmy dotychczas, a jakie będą realizowane po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie:

Jakie działania, produkty oferowaliśmy dotychczas?

Jak zmieni się nasza oferta po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Jakie potrzeby odbiorców naszych usług / produktów staraliśmy się zaspakajać dotychczas?

Jakie potrzeby odbiorców naszych usług / produktów będziemy zaspakajać po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

3. K – Kanały dystrybucji - W jaki sposób prowadzimy sprzedaż / prezentację / wdrażanie naszych produktów / usług / przedsięwzięć, a jak to się zmieni po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie :

W jaki sposób docieramy do naszych odbiorców?

Czy przewidujemy zmianę kanałów kontaktów z odbiorcami po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

W jaki sposób realizujemy naszą ofertę, gdzie, jak, w jaki sposób, kiedy?

Jak chcemy zmienić dotychczasowe metody realizacji oferty?

Jakie nowe formy sprzedaży / prezentacji / wdrażania produktów / usług / przedsięwzięć przewidujemy?

Jakie formy promocji sprawdziły się dotychczas, a jakie chcemy wprowadzić?

4. RZK- Relacje z klientami - W jaki sposób prowadzimy promocję i marketing naszych produktów / usług / przedsięwzięć, a jak to się zmieni po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie:

Jakie formy promocji i reklamy stosowaliśmy dotychczas?

Jakie formy promocji i reklamy wprowadzimy po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Jakie formy promocji i reklamy uważamy za najbardziej skuteczne i chcemy rozwijać?

5. P\$ - Strumienie przychodów – Jakie są źródła przychodów w dotychczasowej naszej działalności, a jak to się zmieni po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie:

Jakie produkty / usługi generują największe przychody?

Jaki udział w przychodach, będzie miał nowy projekt / przedsięwzięcie?

Jaka będzie główna działalność generująca największe przychody po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

6. KZ – Kluczowe Zasoby – Jakimi walorami, zasobami, infrastrukturą dysponuję, a jak to się zmieni po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie :

Jakie zasoby – materialne, finansowe, intelektualne, ludzkie, posiadam obecnie?

Jakich niezbędnych zasobów – materialnych, finansowych, intelektualnych, ludzkich, wymaga nasz nowy projekt / przedsięwzięcie?

Czy przedsięwzięcie przewiduje wykorzystanie zasobów – materialnych, finansowych, intelektualnych, ludzkich do bezpośredniej obsługi klienta. Jeśli tak to jakie i w jaki sposób?

7. KD - Kluczowe Działania – Na czym polega podstawowa forma działalności, a jak to się zmieni po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie:

Jakie formy działalności prowadzimy obecnie?

Jakie nowe formy działalności powstają jako skutek wdrożenia nowego projektu / przedsięwzięcia?

Jakiego wsparcia (szkolenia, badania, audyt), oczekujemy ?

8. KP – Kluczowi Partnerzy – Najważniejsi dostawcy, odbiorcy, partnerzy – obecnie i po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie :

Kogo należy uznać za naszych najważniejszych partnerów – dostawców, odbiorców?

Kogo chcemy pozyskać do grupy naszych najważniejszych partnerów – dostawców, odbiorców po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Jakie kluczowe zasoby chcemy pozyskać lub już pozyskujemy dzięki partnerom?

Jakie kluczowe działania realizujemy, a jakie chcemy realizować w partnerstwie?

9. K\$ - Struktura Kosztów – Najważniejsze elementy kosztów stałych i bieżących - obecnie i po wdrożeniu nowego projektu / przedsięwzięcia?

Pytanie :

Jakie najważniejsze koszty stałe i bieżące, generuje obecnie nasza działalność?

Jakie najważniejsze koszty stałe i bieżące, wygeneruje nasz nowy projekt / przedsięwzięcie?

Jakie zasoby kosztują nas najwięcej?

Które kluczowe działania wymagają największych nakładów finansowych?

Czy mam pomysł na redukcję dotychczasowych kosztów z punktu widzenia planowanych przychodów?