**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!