**Aplikacioni obrazac za prijedlog kampanje za namicanje sredstava**

**I Uvodne informacije**

**NAPOMENA:** U slučaju da ste pravno formalno registrovano Udruženje, odnosno aplikant, molimo vas da prva 4 pitanja preskočite i da vašu aplikaciju započnete sa pitanjem broj 5. Službeni naziv organizacije.

1. **Naziv neformalne grupe**

|  |
| --- |
|  |

1. **Broj članova neformalne grupe**

|  |
| --- |
|  |

1. **Predstavnik neformalne grupe**

|  |  |
| --- | --- |
| Ime i prezime:  | Telefon: |
| Email:  |  |

1. **Ukratko opišite vašu grupu**

|  |
| --- |
| *U nekoliko rečenica opišite svoju grupu. Kada je formira? Čime se bavi? Koji su joj ciljevi? Koliko broji članova? Koje aktivnosti sprovodi? Molimo vas da navedete i oblast u kojoj djelujete i dosadašnje projekte po kojima ste prepoznatljivi (ako ste nešto ranije realizirali).* |
|  |

**NAPOMENA:** U slučaju da vaša kampanja bude izabrana za podršku potrebno je da navedete podatke organizacije koja će biti vaš partner/pravni zastupnik i njihove podatke, ali i da dostavite ovjerenu izjavu formalno pravne organizacije koja prihvata odgovornost da bude nosioc kampanje u vaše ime.

1. **Službeni naziv organizacije**

|  |
| --- |
|  |

1. **Ukratko o organizaciji**

|  |
| --- |
| *U nekoliko rečenica opišite svoju organizaciju/udruženje. Kada je osnovana, pravno registrovana Čime se bavi? Koji su joj ciljevi? Koliko broji članova? Koje aktivnosti sprovodi? Navedite kakva je upravljačka struktura, da li imate Upravni Odbor, Skupštinu, koliko osoba ta tijela broje i koliko često se sastaju. Molimo vas da navedete i oblast u kojoj djelujete i dosadašnje projekte po kojima ste prepoznatljivi.* |
|  |

1. **Oblast rada organizacije**

|  |
| --- |
|  |

1. **Nivo registracije organizacije**

|  |
| --- |
|  |

1. **Sjedište organizacije**

|  |  |
| --- | --- |
| Adresa: | Grad: |
| Kanton: | Entitet: |

1. **ID broj i budžet organizacije**

|  |  |
| --- | --- |
| ID broj:  | Godišnji budžet u KM:  |

1. **Društvene mreže**

|  |  |
| --- | --- |
| Web stranica: | Facebook: |

1. **Pravni zastupnik organizacije**

|  |  |
| --- | --- |
| Ime i prezime: | Pozicija u organizaciji: |
| Email:  | Telefon: |

1. **Vizija organizacije**

|  |
| --- |
|  |

1. **Misija organizacije**

|  |
| --- |
|  |

1. **Bankovni podaci**

|  |  |
| --- | --- |
| Naziv banke i adresa: |  |
| Broj bankovnog računa |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**II Ukratko o projektu/razlogu prikupljanja sredstava**

1. **Naziv projekta**

|  |
| --- |
| *Navedite puni NAZIV PROJEKTA. Naziv treba da kratko i konkretno oslikava temu projekta. Poželjno je da projekti nose kreativne i originalne nazive.* |
|  |

1. **Sažetak projekta**

|  |
| --- |
| *Ukratko opišite svoj projekat/akciju sa 200-300 riječi, tako da pruži cjelokupan pregled projekta/akcije. U sažetku je potrebno rezimirati sve elemente projektnog prijedloga. Navedite osnovne ciljeve, aktivnosti i ciljne grupe, te kako planirate utrošiti eventualnu donaciju. Zbog čega je značajna implementacija ovakvog projekta i šta ona znači korisnicima projekta. Molimo nemojte samo izlistavati aktivnosti u ovom dijelu ili ih navoditi u tezama. Budite jasni i precizni.* |
|  |

1. **Partneri na projektu (navesti naziv i kontakt partnera, ako ih ima)**

|  |
| --- |
| *Navedite imena PARTNERA na projektu (ukoliko ih imate, naravno). Partneri na projektu mogu biti organizacije, institucije ili preduzeća koja na bilo koji način pomažu ili učestvuju u realizaciji projekta. Pored naziva partnera molimo vas da upišete i kontakt osobu, e-mail i telefon iste. Ukoliko nemate partnera na projektu napišite da nemate partnera.* |
|  |

1. **Korisnici projekta**

|  |
| --- |
| *Pod korisnicima podrazumjevamo osobe koje će imati koristi od realizacije projekta. Molimo vas da u ovom dijelu stavite -x- na kvadratić koji odgovara ciljanoj grupi KORISNIKA. Ukoliko su korisnici iz više različitih grupa slobodno stavite -x- na više kvadratića (maksimalno 3 stavke). Ujedno vas molimo da napišete očekivani broj korisnika.*  |
| ***Oznaka*** | ***Vrsta korisnika*** |
|  | Mala djeca (do 7 godina) |
|  | Školska djeca (7-14 godina) |
|  | Mladi (15 - 30 godina) |
|  | Odrasli (31 - 60 godina) |
|  | Stari (preko 60 godina) |
|  | Žene |
|  | Nezaposleni |
|  | Osobe sa invaliditetom |
|  | Ranjive kategorije (siromašni, osobe sa težim oboljenjima, Romi i sl.) |
|  | Stanovnici udaljenih naselja |
| **Navedite očekivani broj korisnika (brojem):** |  |

1. **Oblast projekta**

|  |
| --- |
| *Izaberite jednu OBLASTI od ponuđenih na koje se vaš projekat odnosi (npr. Kultura i umjetnost, održive i aktivne zajednice, Životna sredina i okruženje itd.)* |
| Oznaka | Naziv oblasti |
|  | **Očuvanje prirode, briga o okolišu i klimi – prioritetna oblast** |
|  | **Kvalitetno obrazovanje i cjeloživotno učenje – prioritetna oblast** |
|  | **Smanjenje nejednakosti i ljudska prava – prioritetna oblast** |
|  | Ekonomija i poduzetništvo |
|  | Kultura, umjetnost i društveni život |
|  | Očuvanje zdravlja, sport i rekreacija |
|  | Održive i aktivne zajednice |
|  | Oporavak od prirodnih katastrofa |
|  | Podrška mladima, djeci i porodici |
|  | Rad i održivost OCD-ova |
|  | Smanjenje siromaštva |

1. **Cilj projekta**

|  |
| --- |
| P*ROJEKTNI CILJEVI podrazumjevaju 1-5 ciljeva koje ćete ostvariti kroz projekat. Ovo su razlozi ZAŠTO sprovodite projekat? Budite konkretni. Ciljevi moraju biti: a)* ***Specifični****: jasni definisano šta, gdje, kad i kako ce se situacija promjeniti; b)* ***Mjerljivi****: da je moguće kvantificirati ciljeve i korist; c)* ***Ostvarivi****: da je moguće ostvariti ciljeve (uzimajući u obzir resurse i kapacitete koji su na raspolaganju zajednici); d)* ***Realistični****: da je moguće ostvariti nivo promjene koji odslikava cilj; e)* ***Vremenski ograničeni:*** *navesti vremenski period u kojem ce svaki biti ostvaren;* |
|  |

1. **Opis problema koji želite riješiti**

|  |
| --- |
| *Opišite problem koji želite riješiti vašim projektom/akcijom za koju trebate tražiti sredstva. Uvijek je važno izabrati rješavanje problema koji vaši sugrađani takođe prepoznaju. Probajte odgovoriti na sljedeća tri pitanja: koji problem želite riješiti u lokalnoj zajednici; zašto je riješavanje ovog problema važno; ko je nadležan za rješavanje tog problema i da li se neko bavi riješavanjem ovog problema u zajednici.* |
|  |

1. **Akcija/Rješenje problema koji ste identifikovali**

|  |
| --- |
| *Ukratko napišite kako ćete riješiti navedeni problem i kakvu akciju planirate poduzeti. Koji je cilj projekta i koje su ključne aktivnosti koje će vas dovesti do ispunjenja cilja; kako će akcija riješiti gore opisani problem; da li ćete sarađivati sa drugim akterima; koliko su sve ove aktivnosti u skladu sa onim čime se vaša organizacija bavi.* |
|  |

1. **Očekivani rezultat vašeg akcije/projekta**

|  |
| --- |
| *OČEKIVANI REZULTATI PROJEKTA su konkretni rezultati aktivnosti koji odgovaraju na pitanje: ŠTA će biti postignuto kroz realizaciju aktivnosti? Očekivani rezultati moraju biti u direktnoj vezi sa ciljevima i aktivnostima projekta. Za svaki cilj potrebno je navesti listu konkretnih rezultata koji će biti ostvareni nakon što završite sa vašim aktivnostima. Očekivani rezultati također moraju biti specifični, mjerljivi, ostvarivi, realistični i vremenski ograničeni. Očekivani rezultati se definišu u prošlom vremenu sa stanovništa da je projekat već završen i da ste postigli nešto.* |
|  |

1. **Dugoročna promjena/uticaj koji ćete postići**

|  |
| --- |
| *GENERALNI CILJ objašnjava koja je dugoročna korist za korisnike projekta. Generalni cilj se veže za osnovni problem projekta i usmjeren je prema njegovom rješavanju. Generalni cilj je širok i sveobuhvatan, treba bitipovezan sa vizijom razvoja udruženja i doprinijeti ostvarenju vizije.* *Primjer generalnog cilja može biti: a) Podizanje svijesti o očuvanju okoliša; b) Unapređivanje kvaliteta života u zajednici; c) Unapređivanje društvenog položaja mladih, itd.* |
|  |

1. **Kako ćete pratiti/dokazati uspješnost projekta**

|  |
| --- |
| *Navedite kako ćete pratiti realizaciju projektnih aktivnosti i kako ćete znati da su rezultati i ciljevi koje ste odredili ostvareni i u kojoj mjeri.* |
|  |

1. **Potreban budžet za vaš projekat**

****

\* VAŽNA NAPOMENA: Samo sa „double“ klikom na tabelu možete upisivati tekst i iznose, jer se tako ista otvara kao „excel spreadsheet“ u kojem se možete slobodno kretati lijevo i desno i dodavati redove. Kolone takođe možete proširivati koliko vam bude potrebno, a podešen je automatski zbir.

\*Možete dodati neograničen broj redova i nemojte brinuti ako se ne vidi na word verziji cijela tabela!

\*UKOLIKO IMATE POTEŠKOĆA SA OTVARANJEM OVE TABELE, BUDITE SLOBODNI DA ISTU KREIRATE U EXCEL FILE I DA GA POŠALJETE KAO DODATNI DOKUMENT UZ VAŠU APLIKACIJU

**13. Finansijski minimum za realizaciju projekta**

|  |
| --- |
| *Ukoliko ne uspijete obezbjediti ukupni iznos za realizaciju vašeg projekta/akcije, molimo vas da navedete minimalni iznos potreban za realizaciju vašeg projekta/akcije u reduciranom obliku.**Navedite taj minimalni iznos u KM.*  |
|  |

**14. Potrebna podrška od FTZ za realizaciju projekta**

|  |
| --- |
| *Ukoliko želite da dio traženih sredstava od FTZ usmjerite na pokrivanje određenih troškova za realizaciju projekta za koji se prikupljaju sredstva, molimo vas da navedete taj iznos:* |
|  |

**VAŽNA NAPOMENA:** U slučaju da se potraživana sredstva želite podijeliti na troškove za realizaciju kampanje i troškove za realizaciju projekta za koji se namiču sredstava, trebate imati na umu da ukupan iznos potraživanja od FTZ-a ne može biti veći od 5.000,00 KM (iznos bez PDV-a).

**II Plan realizacije kampanje za namicanje sredstava[[1]](#footnote-2)**

1. **Potencijalni donatori**

|  |
| --- |
| *Predstavite vašu potencijalnu zajednicu donatora kroz kreiranu tabelu. Segmentirajte ciljne grupe potencijalnih donatora. Da li se radi o specifičnim pojedincima npr. Roditelji u školi, članovi ženskih organizacija, učenici škole, radnici nekog preduzeća, dijaspora iz našeg grada, itd. Da li se radi o nekim velikim ili malim preduzećima, obrtnicima, javnim institucijama, organizacijama, itd. Da li ćete planirati i neka sredstva iz budžeta lokalnih ili drugih nivoa vlasti?* |
|  |

1. **Kakvu jedinstvenu vrijednost nudite donatorima**

|  |
| --- |
| *Šta će privući donatore da vas podrže? Kakvu jedinstvenu vrijednost donatori dobivaju podrškom vašoj organizaciji? Šta će im donijeti uključivanje u vašu kampanju i davanje podrške? Da li je to status, osjećaj da će pomoći i umnožiti efekte vašeg rada, dobiti status, ličnu satisfakciju, osjetiti pripadnost zajednici, poklopiti se sa onim što donator voli i što ga inspiriše, itd. Ovo je dobar trenutak da se kreira Prijedlog za podršku (Case for Support) za organizaciju, odakle se ovakve informacije lako mogu pronaći.*  |
|  |

1. **Kanali komunikacije**

|  |
| --- |
| *Gdje se odvija interakcija i komunikacija sa zajednicom vaših donatora. Da li je to uživo, telefonski, e-mailom, putem društvenih mreža, preko web stranice, medijima itd.* |
|  |

1. **Odnosi sa donatorima**

|  |
| --- |
| *Kakav je vaš odnos sa donatorima ili kakav želite ostvariti? Da li su to čvrsti odnosi sa donatorima, koliko dugo ste vezani za njih ili koliko želite biti? Dali je to dugoročno ili samo dok traje kampanja, da li su vam bili ili želite da budu učesnici događaja, učestvovati u akciji/projektu ili će samo donirati sredstva?*  |
|  |

1. **Finansijski cilj kampanje**

|  |
| --- |
| *Ovo je ciljani iznos kampanje koja će biti planirana u javnost i prema donatorima. To je iznos koji će se prikupiti kroz kampanju, da bi se vaš projekat realizovao. Ovdje bi trebali da proanalizirati kako ćete doći do ovog cilja, da li kroz jednokratne male donacije ili kroz neke kotizacije, članarine, sponzorstva ili grantove od preduzeća, itd.* |
|  |

* 1. **Projekcija izvora finansiranja**

|  |
| --- |
| *Koristeći format Liste potencijalnih donatora, analizirajte svoje potencijalne donatore i pokušajte projicirati sredstva koja ćete dobiti od pojedinaca i/ili preduzeća.* |
|  |

1. **Potrebni resursi za provođenje kampanje**

|  |
| --- |
| *Navedite koje ćete ljudske, tehničke (materijalne) i finansijske resurse organizacije koristiti za sprovođenje kampanje za prikupljanje sredstava, npr. osoblje, volonteri, tehnologija, kancelarija, oprema, itd.* |
|  |

1. **Ključni partneri tokom kampanje**

|  |
| --- |
| *Kampanja će zasigurno biti uspješnija sa podrškom partnera, njihovim eksternim resursima i aktivnostima koje će učiniti za vas. To mogu biti škole, druga udruženja, mediji, IT podrška, štamparije, javne institucije i njihovi resursi, dobavljači/preduzeća s kojim već sarađujete itd. Molimo vas da navedete vaše ključne partnere.* |
|  |

1. **Ključne aktivnosti kampanje i trajanje kampanje**

|  |
| --- |
| *Predstavite aktivnosti koje ćete raditi da biste prikupili sredstva. Koje ćete tehnike koristiti? (događaj, pisma emailom, zvanje telefonom, on-line doniranje). Da li ćete pozvati pojedince ili preduzeća da vas podrže ili i jedne i druge. Koliko će trajati vaša kampanja?*  |
|  |

1. **Troškovi kampanje za namicanje sredstava**

|  |
| --- |
| *Pokušajte što detaljnije planirati troškove aktivnosti za realizaciju kampanje za namicanje sredstava, npr. plata/naknada za koordinatora, volontere, troškovi telefona, pretplata za digitalne alate, plaćene oglase, on-line reklame, prostor za događaj i druge troškove svih planiranih aktivnosti tokom kampanje.* |
|  |

****\*VAŽNA NAPOMENA: Samo sa „double“ klikom na tabelu možete upisivati tekst i iznose, jer se tako ista otvara kao „excel spreadsheet“ u kojem se možete slobodno kretati lijevo i desno i dodavati redove. Kolone takođe možete proširivati koliko vam bude potrebno, a podešen je automatski zbir.

\*Možete dodati neograničen broj redova i nemojte brinuti ako se ne vidi na word verziji cijela tabela!

\*UKOLIKO IMATE POTEŠKOĆA SA OTVARANJEM OVE TABELE, BUDITE SLOBODNI DA ISTU KREIRATE U EXCEL FILE I DA GA POŠALJETE KAO DODATNI DOKUMENT UZ VAŠU APLIKACIJU

\*Iznosi navedeni u koloni „Potraživanja od FTZ za realizaciju kampanje/KM“ (kolona H) će biti umanjena za iznose PDV-a, u stavkamo koje sadrže isti!!!“

1. prema Canvas modelu za planiranje kampanje za namicanje sredstava [↑](#footnote-ref-2)