

CONCEPTUL – CASE FOR SUPPORT

Dezvoltați conceptul ținând cont de cele șase secțiuni de mai jos (păstrați titlurile) și de întrebările ajutătoare. Încercați să nu depășiți 2-4 paragrafe pentru fiecare secțiune.

1. Ce nu merge bine și trebuie rezolvat?

- Care este criza, problema sau nevoia?
- Ce se va întâmpla dacă nu se face nimic?
- Care sunt cauzele care stau la baza crizei, problemei sau nevoii?

2. Ce trebuie făcut ca să rezolvăm?

- Ce programe, activități sau soluții lipsesc din peisaj și care ar aborda criza, problema sau nevoia?
- Ce dovezi sau argumente aveți că aceste programe, activități sau soluții vor ajuta să rezolvați criza, problema sau nevoia?

3. Cum veți face pentru a pune în practică soluția?

- Ce va face organizația pentru a implementa soluțiile identificate? Ce trebuie făcut pentru ca aceste lucruri să se întâmple?

4. Cât va costa?

- Cât vă va costa să puneți în practică aceste soluții?
- Anul acesta? În următorii cinci ani?
- Este realist să credeți că resursele vor fi disponibile și că le veți putea strânge?

5. Cine va conduce?

- De ce organizația ta trebuie să preia conducerea în acest efort/demers?
- Cum se califică organizația ta pentru aceasta?

6. Ce oportunități oferiți susținătorilor voștri?

- Să arate leadership în rezolvarea unei probleme critice sau de lungă durată?
- Să contribuie la construirea comunității în care ei înșiși își doresc să trăiască?
- Să pună umărul alături de alte entități care împărtășesc valori similare?
- Să fie recunoscuți de cei ale căror opinii le prețuiesc?
- Să trăiască și să acționeze consecvent cu valorile lor?