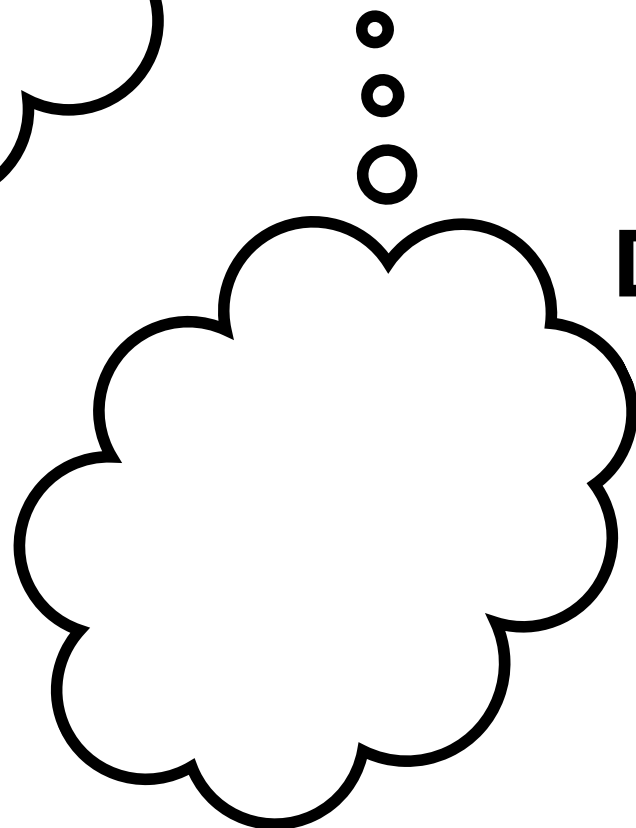
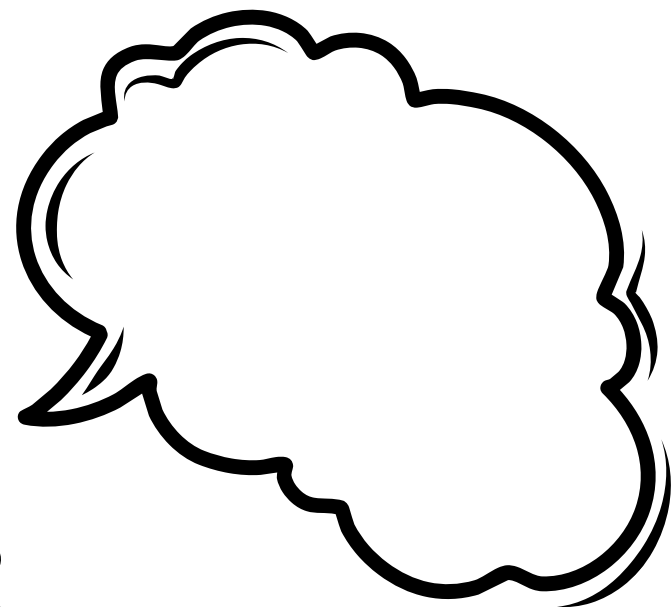
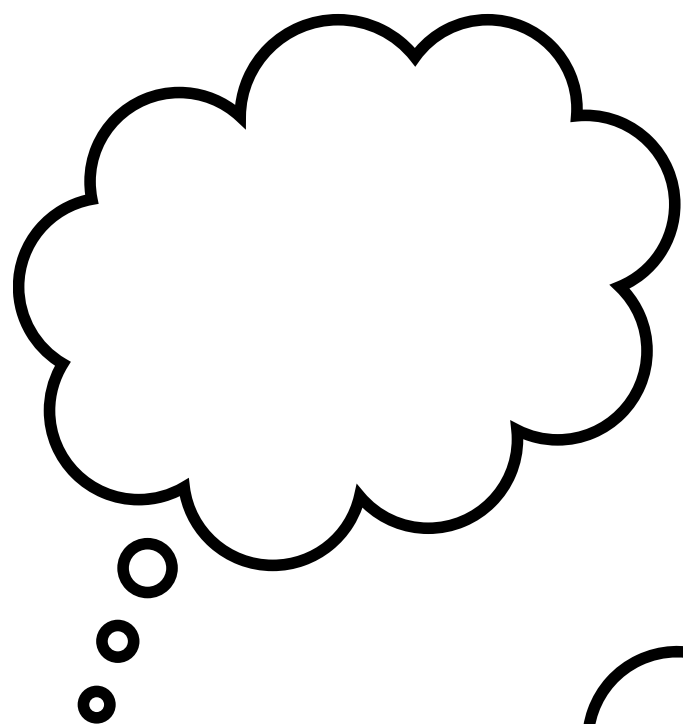


1

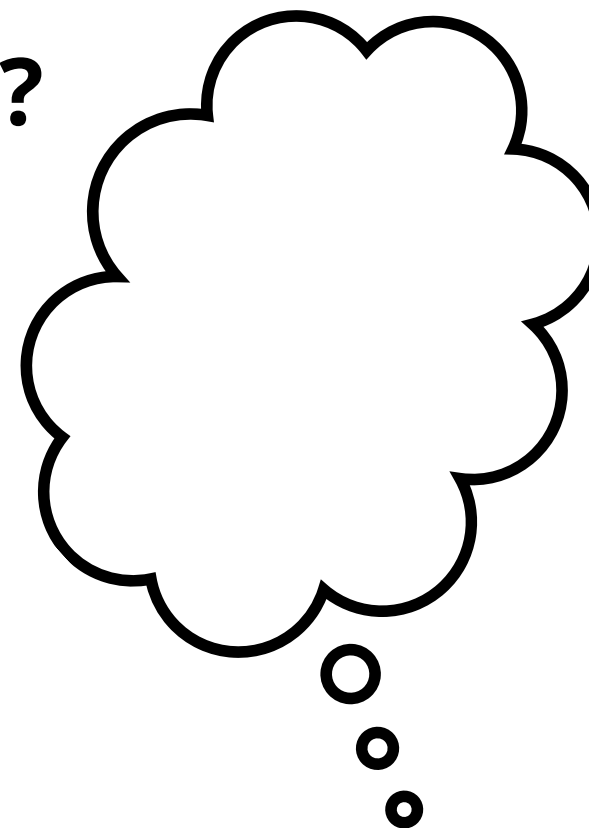
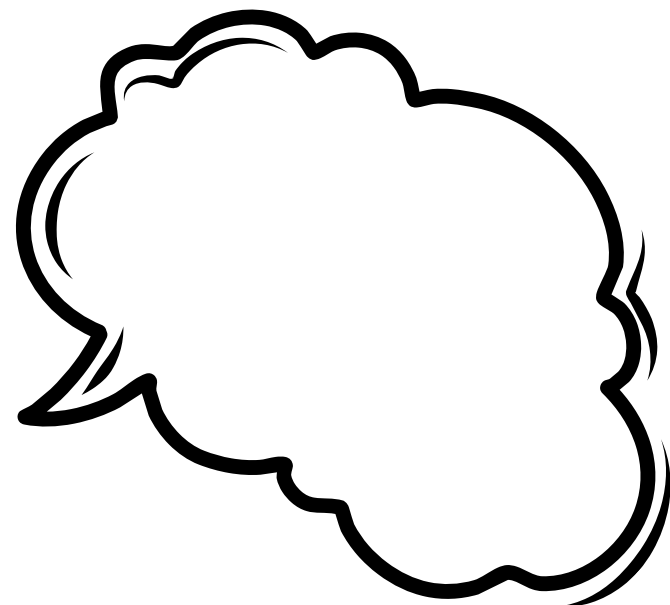


Diagnoza sytuacji wyjściowej:

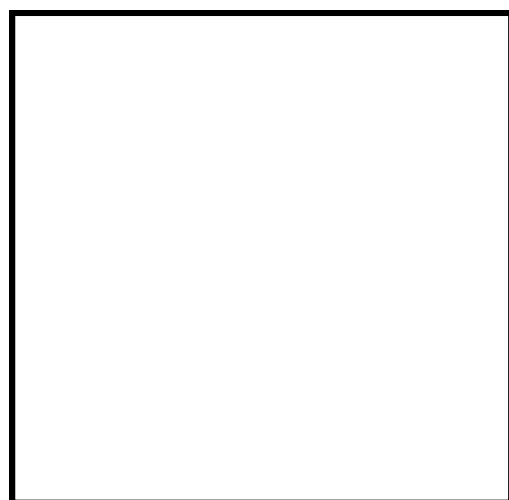
Czego brakuje?

Co jest?

**Jakie są
potrzeby?**



2 Aby Twoje usługa była kompletna, trzeba określić wszystkich odbiorców/ beneficjentów, zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Na przykład w przypadku usług społecznych trzeba zastanowić się nad grupą docelową - beneficjentem usługi (osoby starsze, rodzice małych dzieci, osoby z niepełnosprawnością...), ale także nad klientem, który będzie chciał taką usługę nam zlecić (czyli na przykład samorząd).

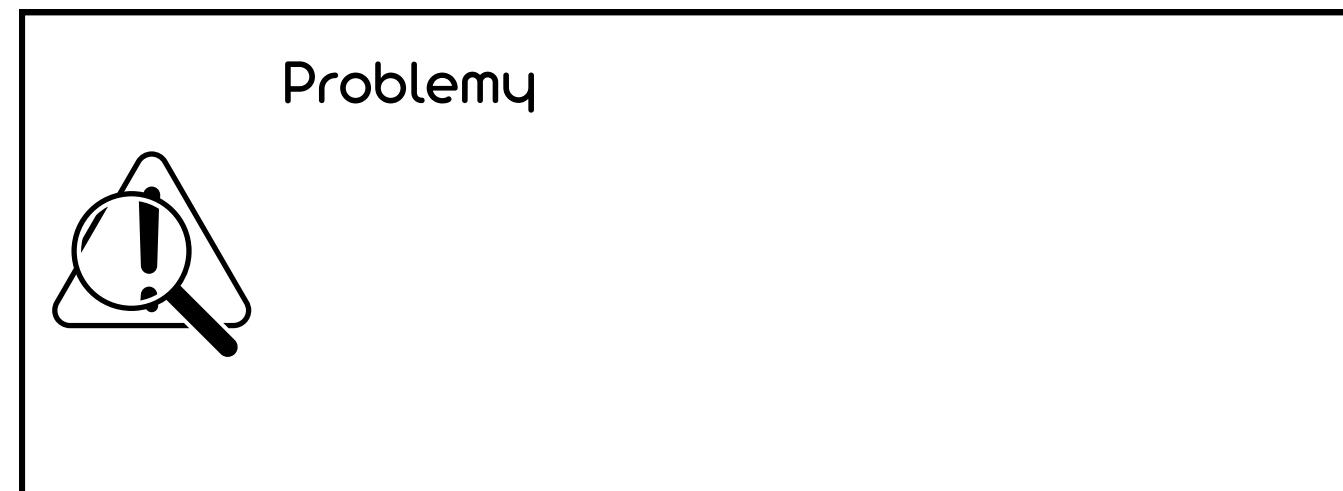


Imię:

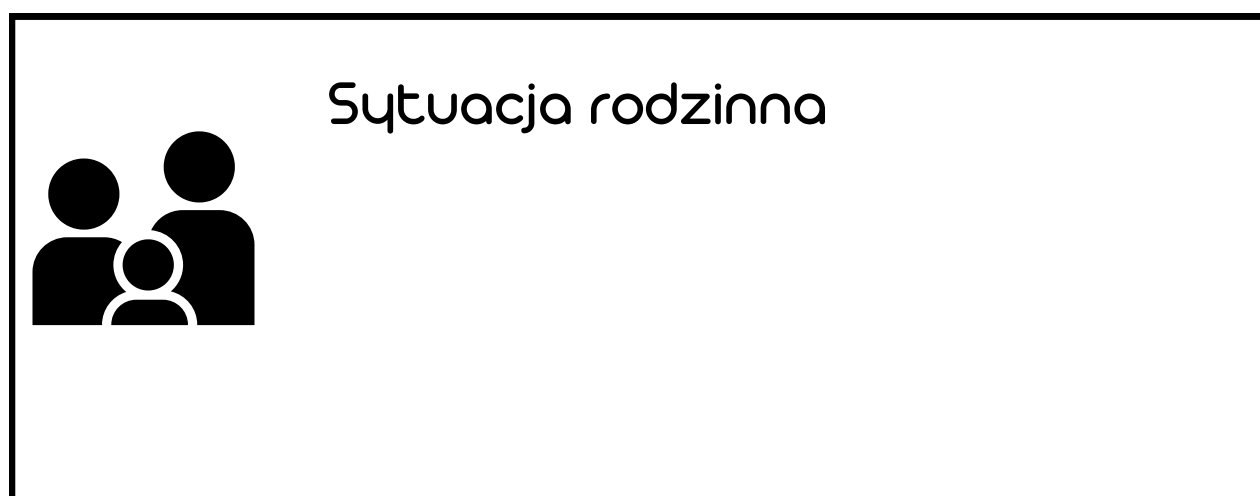
Wiek:

Mieszka w :

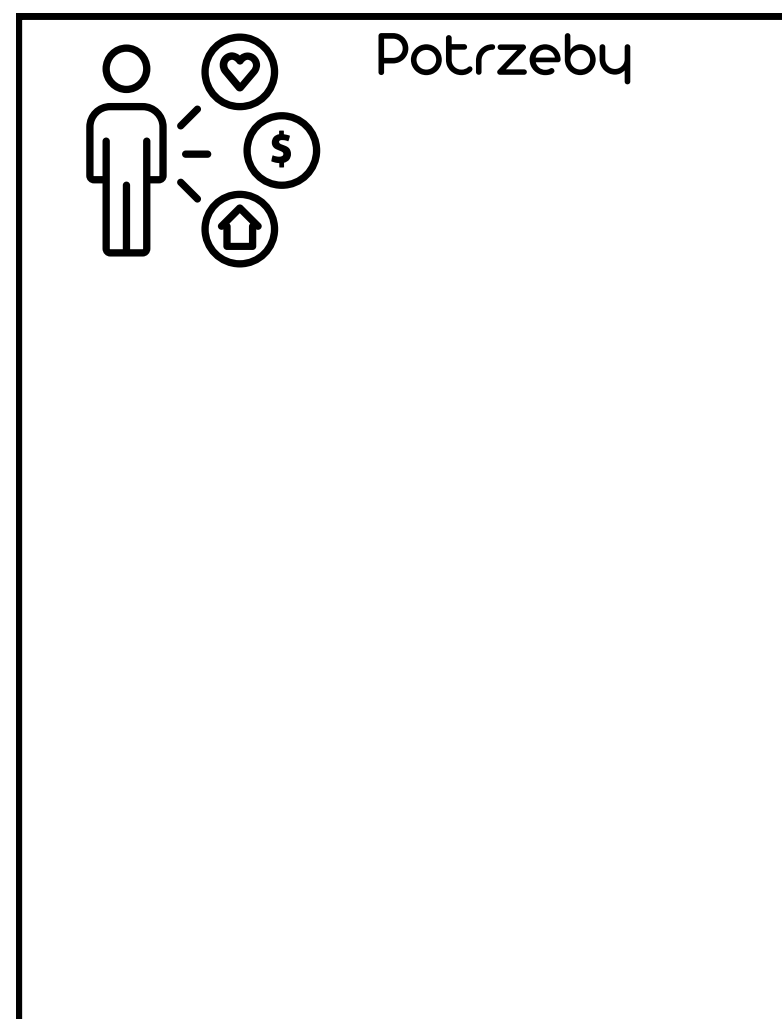
Portret



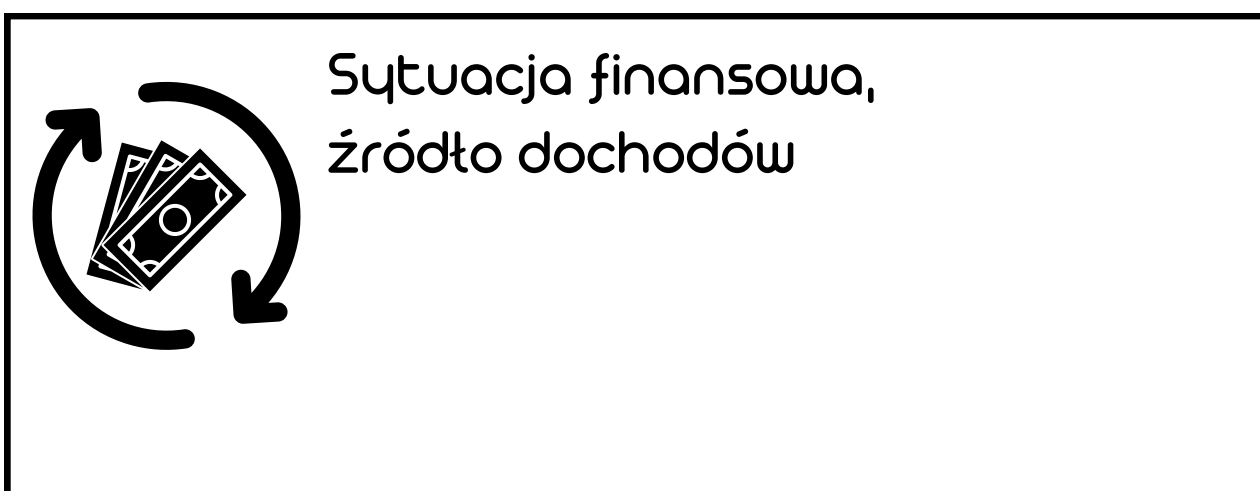
Problemy



Sytuacja rodzinna



Potrzeby



Sytuacja finansowa,
źródło dochodów



Sposób funkcjonowania:

Kultura cyfrowa
☆☆☆☆☆

Siła nabywcza
☆☆☆☆☆

Wrażliwość ekologiczna
☆☆☆☆☆

Kultura "wspólnotowa"
☆☆☆☆☆

3

Wypełnij tabelkę odpowiadając na zadane pytania. To czas na przemyślenie Twojej oferty.

1	Dlaczego / Pourquoi Cele, zdiagnozowana potrzeba...	
2	Dla kogo / Pour qui Odbiorcy, użytkownicy, beneficjenci, grupy docelowe	
3	Co / Quoi Proponowane działania	
4	Z kim / Avec qui Partnerstwa, umowy	
5	Jak / Comment Sposób funkcjonowania: zarząd, HR, niezbędne zasoby	
6	Gdzie, kiedy / Où, comment Miejsce działalności, zasięg, obszar, kluczowe daty, sezonowość	
7	Usługa / Service Sformułuj wyczerpująco co chcesz zaoferować	

4

Na dużej kartce rozrysuj poniższy schemat i wpisz odpowiedzi z tabeli - otrzymasz graficzny obraz Twojej usługi.

