



گزارش مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی

تسهیلگران پروژه:

مریم جان احمدی، مجید قائم پناه، سید ناصر نوربخش، محبوبه پارسایی

نویسنده گزارش:

محبوبه پارسایی



بنیاد توسعه فرهنگی و توانمندسازی سپهر از ۵ سال گذشته پروژه مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی را در دست اجرا داشته و تجربه هایی در زمینه حمایت از کسب و کارهای خرد و مشاغل خانگی در کارنامه خود دارد. در این مرکز خدمات زیر ارائه می شود:

- آموزش و مشاوره مهارت های مدیریت کسب و کار
- آموزش و مشاوره مهارت های فنی و تکمیلی با توجه به موضوع کسب و کار
- پیدا کردن بازار فروش
- مشاوره برای بهبود و ارتقا کیفیت محصول
- مشاوره و تسهیلگری برای طراحی محصول
- مشاوره برای قیمت گذاری محصول
- برقراری ارتباط با سایر کسب و کارها
- مشاوره بهینه کردن فرآیند تولید و افزایش بهره وری
- پرداخت تسهیلات

پروژه مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی در سال ۱۴۰۴ تعداد ۱۰ نفر از کسب و کارهای خرد و مشاغل خانگی را شناسایی و در قالب یک برنامه منسجم فرصتی برای پشتیبانی از کسب و کار آن ها را فراهم کرده است. صاحبان کسب و کارهای خرد و مشاغل خانگی از جهت فقدان آموزش مهارت های کسب و کار و ارتباط با مشتری، عدم آشنایی کافی با بازار فروش، مشکلات گسترش کسب و کار، عدم حمایت های مادی جهت ارتقاء، توسعه کسب و کار و عدم مشاوره در زمینه تولید، ارتقاء و طراحی محصول با مشکلاتی رو به رو هستند. با توجه به مطالعات اولیه انجام شده نیازهای صاحبان کسب و کار و مشاغل خانگی شناسایی شدند و این پروژه سعی دارد نیازهای آن ها را رفع کند.

پس از شناسایی و معرفی، تحقیقات تلفنی، میدانی و مصاحبه توسط کارشناسان سپهر با فرد صورت می گیرد و نتیجه این بررسی در شورای مربوطه طرح و اقدامات لازم برای هر فرد مشخص می شود. در این مرحله با مشارکت فرد خدمات پشتیبانی ارائه می شود.

همانطور که در جدول شماره ۱ توضیح داده شده است ۱۶ نفر از صاحبان کسب و کارهای خرد و مشاغل خانگی پذیرش و به ۱۰ نفر خدمات ارائه شده است.

جدول شماره ۱: کسب و کارهای معرفی شده به مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی

ردیف	وضعیت پذیرش	تعداد
۱	پذیرش شده	۱۶
۲	بهره مند شده از خدمات	۱۰



در جدول شماره ۲ نیز آمار کلی اقدامات انجام شده در مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی آورده شده است.
جدول شماره ۲: اقدامات کلی انجام شده برای صاحبان کسب و کارهای خرد و مشاغل خانگی در سال ۱۴۰۴

ردیف	اقدامات انجام شده	تعداد
۱	بازاریابی	۱۵
۲	کارگاه های آموزشی	۶
۳	جلسات مشاوره	۱۳
۴	مددکاری	۴
۵	پرداخت تسهیلات برای راه اندازی و توسعه کسب و کار	۵
	جمع	۴۳



تصویر شماره ۱: کسب و کار فاطمه نابینا



تصویر شماره ۲: کسب و کار مهدی قلی نژاد



در جدول شماره ۳ نیز فهرست خدمات ارائه شده به کسب و کارها آورده شده است.

جدول شماره ۳: اقدامات انجام شده برای صاحبان کسب و کارهای خرد و مشاغل خانگی در سال ۱۴۰۴

ردیف	اقدامات انجام شده	تعداد
۱	تبلیغات در شبکه های اجتماعی	۱
۲	دوره آموزش تولید محتوا در شبکه های اجتماعی	۱
۳	دوره آموزش عکاسی	۱
۴	دوره آموزش بافتنی	۱
۵	دوره آموزش خیاطی	۱
۶	دوره آموزش کار با چرخ دور دوز	۱
۷	دوره آموزش تئوری الکترونیک	۱
۸	تهیه مستند از کسب و کار	۱
۹	بازاریابی برای خرید چرخ مناسب	۱
۱۰	بازاریابی محصولات	۶
۱۱	مشاوره برای نام گذاری محصولات	۱
۱۲	مشاوره در زمینه پخت نوع نان محلی	۱
۱۳	مشاوره در زمینه بافتنی	۱
۱۴	مشاوره در زمینه فروشنده	۱
۱۵	مشاوره در زمینه خرید چرخ	۱
۱۶	مشاوره در زمینه خرید تجهیزات بافتنی	۱
۱۷	مشاوره برای مدرک خیاطی	۱
۱۸	مشاوره در زمینه بررسی پیچ اینستاگرام	۱
۱۹	مشاوره در زمینه خرید تجهیزات قنادی	۱
۲۰	مشاوره در زمینه بسته بندی محصولات	۱
۲۱	مشاوره در زمینه خرید کفش	۱
۲۲	مشاوره در زمینه نامگذاری محصول	۱
۲۳	مشاوره کسب و کار	۱
۲۴	آماده کردن گاری	۱
۲۵	عکاسی محصولات	۱
۲۶	طراحی لیبل محصولات	۲
۲۷	طراحی پوستر تبلیغات	۱
۲۸	معرفی برای کارورزی	۱
۲۹	مددکاری	۴
۳۰	پرداخت تسهیلات برای راه اندازی و توسعه کسب و کار	۵
۴۳	جمع	



خدمات ارائه شده به کسب و کارهای خرد در جدول شماره ۴ آورده شده است.

جدول شماره ۴: کسب و کارهای خرد و مشاغل خانگی استفاده کننده از خدمات مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی

ردیف	عنوان کسب و کار	توضیحات	اقدامات انجام شده در سال ۱۴۰۴
۱	نانوایی سنتی	تولید کننده انواع نان محلی و تافتون	<ul style="list-style-type: none"> - مشاوره در زمینه نوع پخت نان محلی - مشاوره در نامگذاری محصول - پرداخت تسهیلات - عکاسی محصولات - تبلیغات در شبکه های اجتماعی
۲	کفاشی	تولید کفش سنتی	<ul style="list-style-type: none"> - پرداخت تسهیلات - تولید مستند از کسب و کار - پیدا کردن چرخ مناسب برای تولید کفش سنتی - سفارش و خرید چرخ - نصب و راه اندازی چرخ - آموزش نحوه کار کردن با چرخ - پیگیری ویلچر از بهزیستی - بازاریابی محصولات
۳	لوازم جانبی موبایل	تعمیر لوازم موبایل	<ul style="list-style-type: none"> - آموزش دوره تئوری الکترونیک - معرفی برای کارورزی
۴	بافتنی	تولید انواع لباس های بافتنی	<ul style="list-style-type: none"> - آموزش بافتنی - مشاوره در زمینه بافتنی - مشاوره در زمینه خرید تجهیزات
۵	خیاطی	تولید انواع لباس کار	<ul style="list-style-type: none"> - آموزش خیاطی - مشاوره برای مدرک خیاطی - بازاریابی محصولات
۶	میوه فروشی سیار	فروش انواع میوه	<ul style="list-style-type: none"> - آماده کردن گاری - مشاوره کسب و کار - حمایت تحصیلی فرزندان - پیگیری بیماری و پرونده پزشکی - حمایت معیشتی
۷	باقلوا فروشی	تولید انواع باقلوا	<ul style="list-style-type: none"> - پرداخت تسهیلات
۸	قنادی	تولید انواع خرمایی، عدسی، زنجبیلی، پیراشکی و ...	<ul style="list-style-type: none"> - آموزش کار با شبکه های اجتماعی - مشاوره در زمینه پیچ اینستاگرام - آموزش عکاسی از محصولات - مشاوره در زمینه خرید تجهیزات - پرداخت تسهیلات - معرفی برای شرکت در بازارچه



- طراحی لیبل محصولات - مشاوره در زمینه بسته بندی محصولات			
- مشاوره در زمینه خرید محصول - آموزش برای چیدمان و نحوه کار کردن - طراحی پوستر تبلیغاتی - پرداخت تسهیلات	فروش انواع کفش زنانه و بچگانه	کفاشی	۹
- معرفی برای شرکت در بازارچه - مشاوره در زمینه نامگذاری محصول - طراحی لیبل محصول - بازاریابی محصول - معرفی به مرکز تولیدی سپهر - حمایت معیشتی	تولید انواع نان محلی	تولید نان محلی	۱۰

در جدول شماره ۵ وضعیت تسهیلات پرداخت شده به کسب و کارها در سال ۱۴۰۴ آورده شده است.

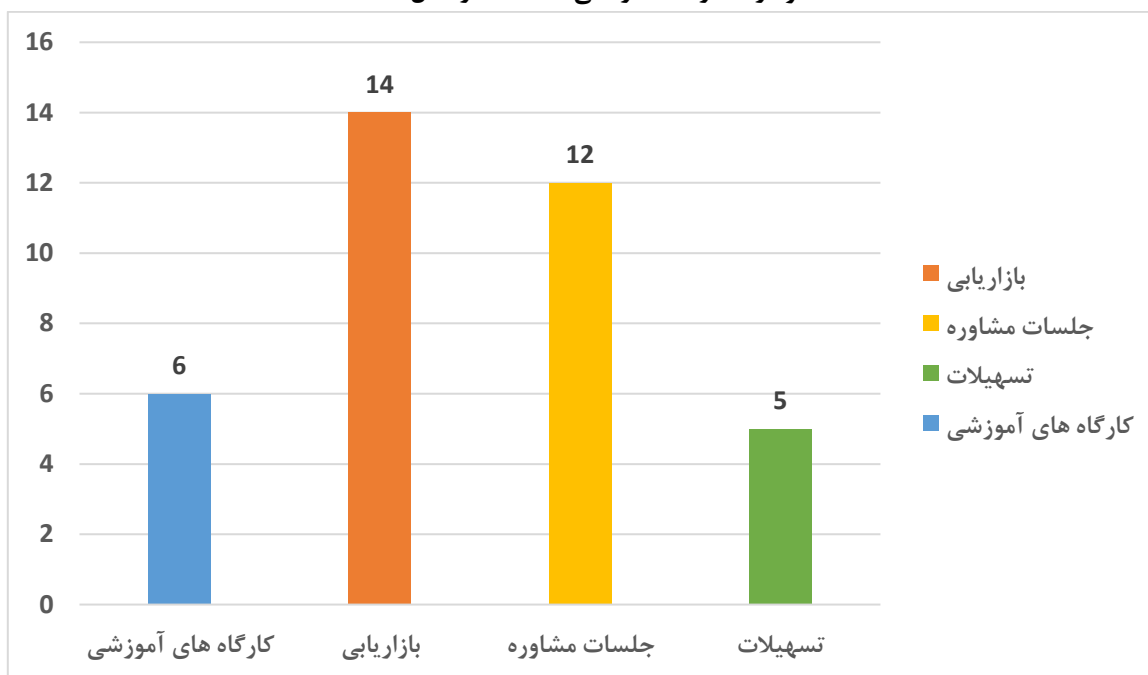
جدول شماره ۵: تسهیلات پرداخت شده در سال ۱۴۰۴

ردیف	نام کسب و کار	مبلغ (ریال)	محل معرفی
۱	نانوایی سنتی	۱.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	بانک مهر ایران
۲	کفاشی	۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰	صندوق امام جعفر صادق (ع)
۳	کفاشی	۵۰۰.۰۰۰.۰۰۰	بانک مهر ایران
۴	قنادی	۲۵۰.۰۰۰.۰۰۰	بانک مهر ایران
۵	قنادی	۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰	بانک مهر ایران
	جمع کل	۲.۲۵۰.۰۰۰.۰۰۰	



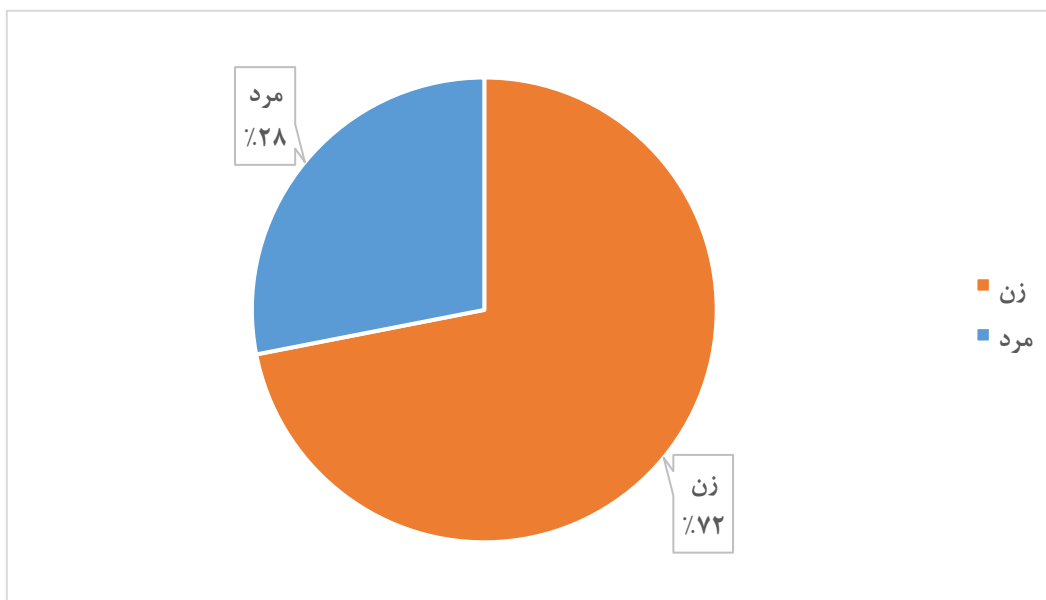
آمار کلی اقدامات در مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی:

نمودار شماره ۱: آمار کلی اقدامات در سال ۱۴۰۴



خدمات گیرندگان مرکز مشاوره به تفکیک جنسیت:

نمودار شماره ۲: خدمات گیرندگان به تفکیک جنسیت





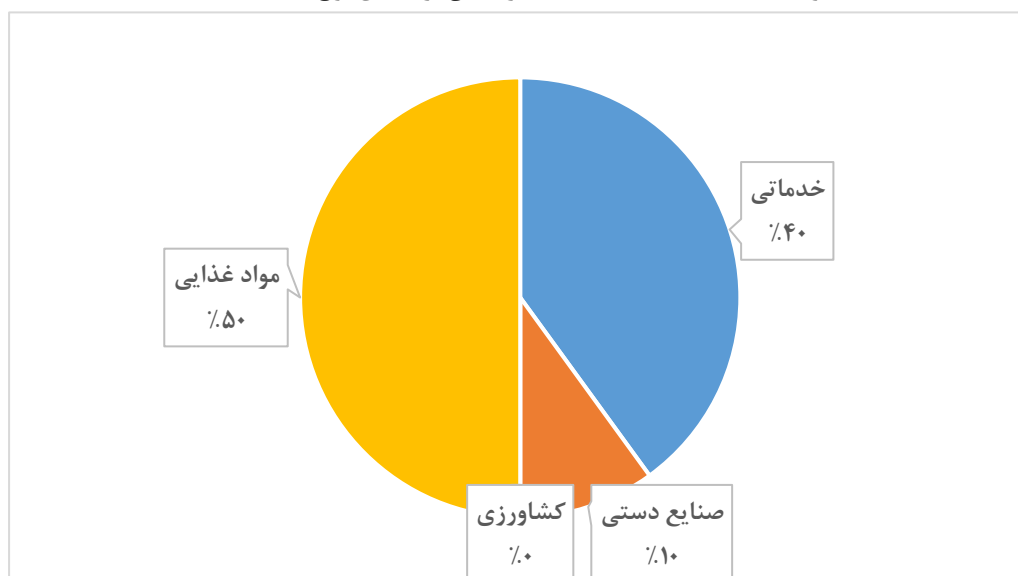
تعداد خدمات گیرندگان مرکز مشاوره بر مبنای محل سکونت:

نمودار شماره ۳: خدمات گیرندگان بر مبنای محل سکونت



تعداد خدمات گیرندگان مرکز مشاوره بر مبنای نوع کسب و کار:

نمودار شماره ۴: تعداد خدمات گیرندگان بر مبنای نوع کسب و کار



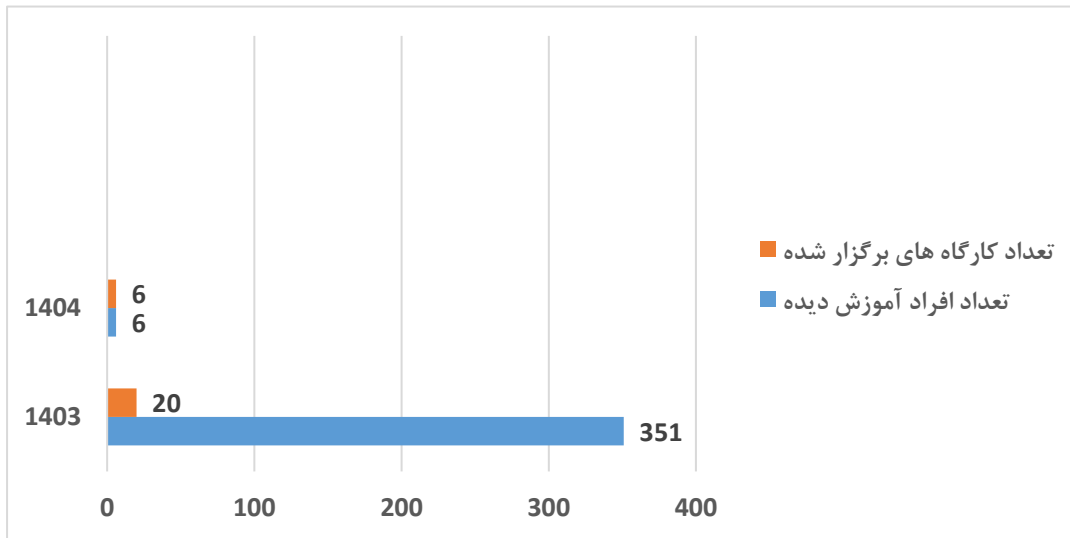


دلیل اختلاف اقدامات مرکز مشاوره در سال ۱۴۰۴ به علت تغییر رویکرد به سمت کسب و کارهای حوزه گردشگری بوده و این منجر به کاهش حجم کلی اقدامات نسبت به سال ۱۴۰۳ شده است. بنیاد امسال تصمیم گرفت تمرکز فعالیت های مرکز مشاوره را بر کسب و کارهای حوزه گردشگری معطوف کند.

مقایسه دوره های آموزشی سال ۱۴۰۳ با ۱۴۰۴:

در سال ۱۴۰۳، ۲۰ دوره آموزشی برای ۳۵۱ نفر و در سال ۱۴۰۴، ۶ کارگاه آموزشی برای ۶ نفر برگزار شده است. تعداد دوره های برگزار شده و تعداد افراد آموزش دیده در سال ۱۴۰۴ نسبت به سال ۱۴۰۳ رشد منفی داشته است.

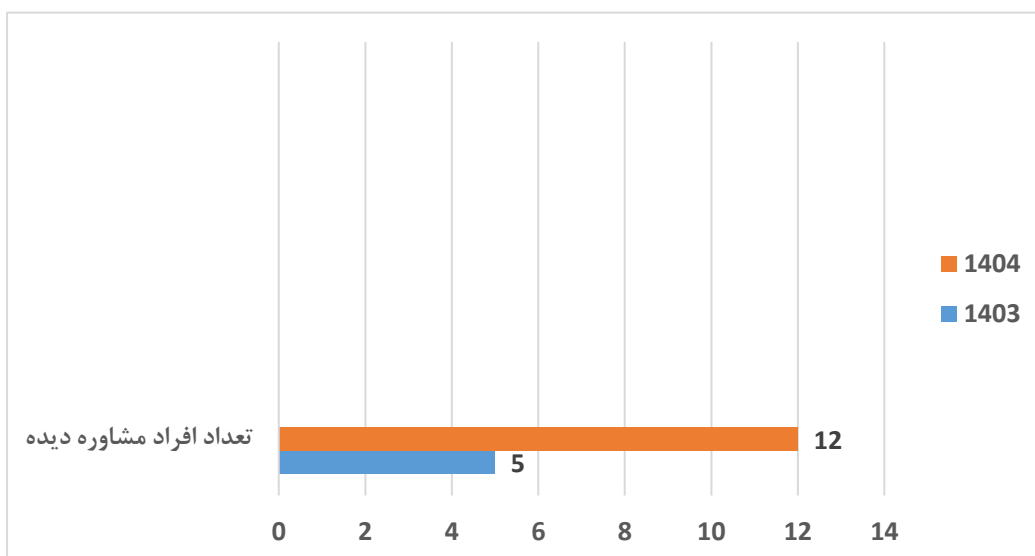
نمودار شماره ۵: مقایسه دوره های آموزشی سال ۱۴۰۳ با سال ۱۴۰۴



مقایسه مشاوره های ارائه شده در سال ۱۴۰۳ با ۱۴۰۴:

در سال ۱۴۰۳ به ۵ نفر و در سال ۱۴۰۴ به ۱۲ نفر مشاوره ارائه شده است که نسبت به سال گذشته رشد مثبت داشته است.

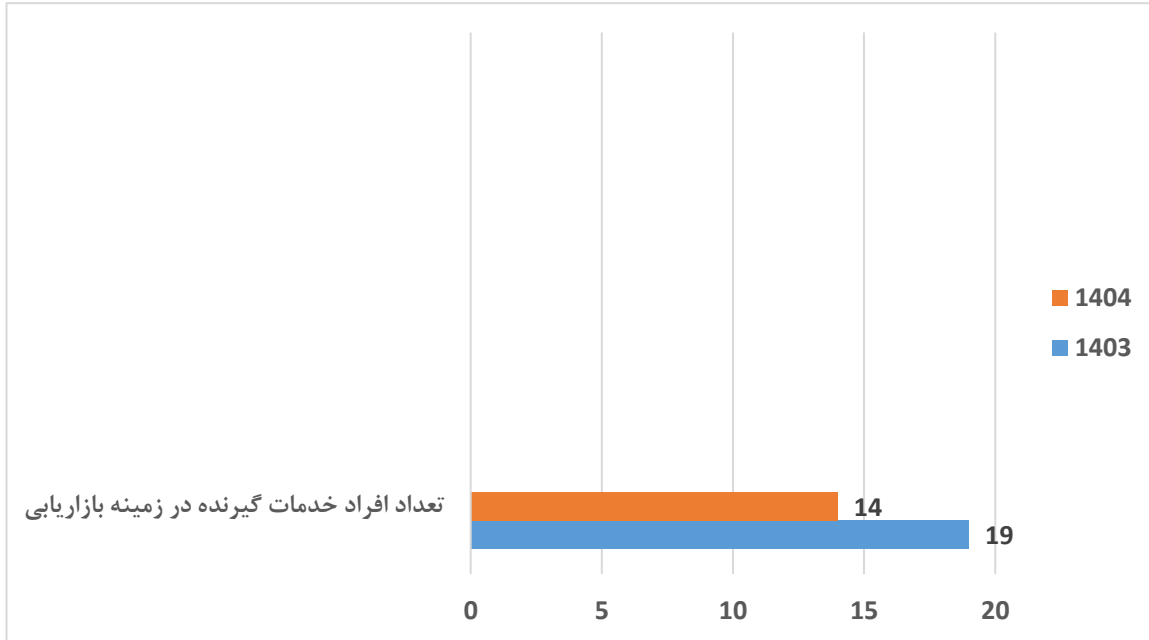
نمودار شماره ۶: مقایسه مشاوره های ارائه شده در سال ۱۴۰۳ با سال ۱۴۰۴





مقایسه خدمات بازاریابی به خدمات گیرندگان در سال ۱۴۰۳ با ۱۴۰۴:
در سال ۱۴۰۳، به ۱۹ نفر و در سال ۱۴۰۴، به ۱۴ نفر در زمینه بازاریابی خدمات ارائه شده است که نسبت به سال گذشته رشد منفی داشته است.

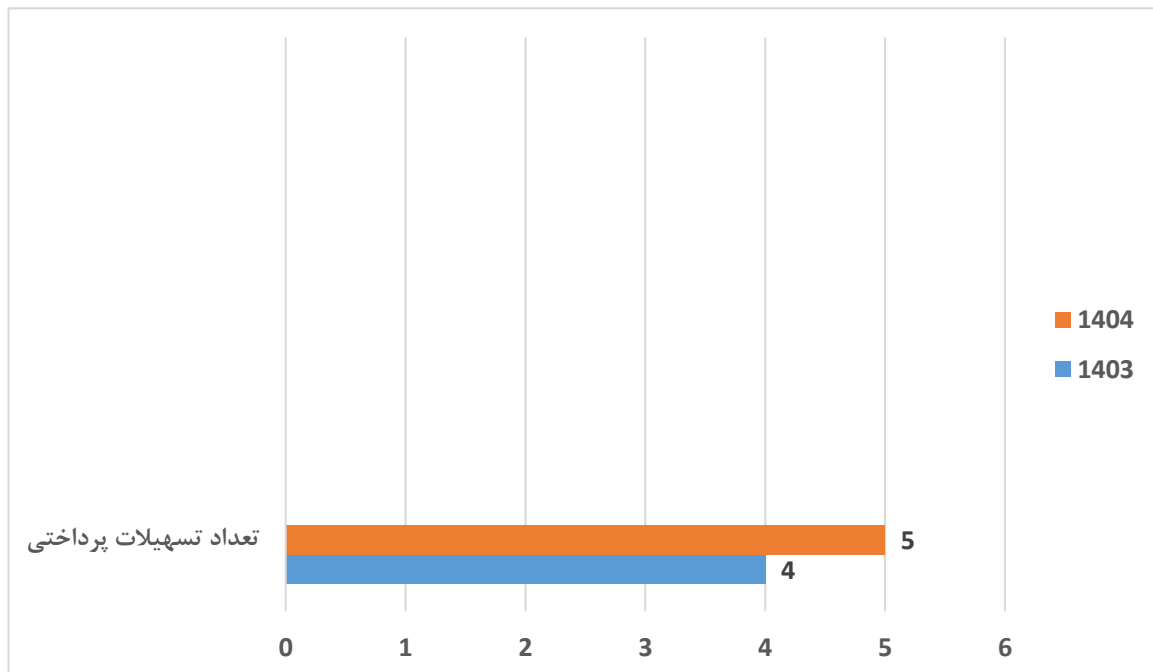
نمودار شماره ۷: مقایسه تعداد خدمات گیرندگان در زمینه بازاریابی در سال ۱۴۰۳ با سال ۱۴۰۴



مقایسه تسهیلات سال ۱۴۰۳ با ۱۴۰۴:

تعداد تسهیلات پرداختی مرکز مشاوره، در سال ۱۴۰۴ نسبت به سال ۱۴۰۳ رشد مثبت داشته است.

نمودار شماره ۸: مقایسه تسهیلات سال ۱۴۰۳ با ۱۴۰۴



« آموزش از دل کسب و کار »

محبوبه پارسایی

همیشه راهی برای شروع دوباره وجود دارد...

چندی پیش، در جلسه‌ای که برای صندوق برگزار شده بود، یکی از اعضای صندوق که در زمینه حوله بافی فعالیت دارد، با من هم صحبت شد. او با ناامیدی گفت که اخیراً یک دستگاه بافندگی اینترنتی تهیه کرده، اما در پیدا کردن کسی که بتواند او آموزش دهد، با مشکل مواجه شده است. او در روستای خود هیچ مربی‌ای پیدا نکرده بود و رفت و آمد به شهر هم برایش مشکل بود. با شنیدن این حرف، تصمیم گرفتم به او کمک کنم. پس از کمی پرس و جو، با یکی از آشنایانم که در زمینه بافندگی تبحر داشت، تماس گرفتم و قرار شد به روستا برویم و آموزش را آغاز کنیم. روزی که برای آموزش رفتیم، برق شادی در چشمانش درخشید. با خوشحالی گفت: واقعا فکر نمی‌کردم کسی پیدا شود که به روستا بیاید و به من آموزش دهد. من کاملاً ناامید شده بودم و دستگاه را برای فروش گذاشته بودم.

برای این آموزش‌ها، لزومی به برگزاری کارگاه‌های فنی و حرفه‌ای نبود. من با یکی از کسب‌وکارهای قدیمی قائن خانم رزوینی، که سال‌ها در زمینه بافندگی تجربه داشتن و به دیگران آموزش می‌داد، صحبت کردم. ایشان قبول کردند که چند جلسه آموزشی برایشان برگزار کنند. سه جلسه به روستای زول رفتیم و آموزش شروع شد. ملیحه با اشتیاق تمام، مراحل کار را فرا می‌گرفت. دیدن این شور و علاقه در او، تجربه‌ای بسیار ارزشمند بود. این اتفاق برای من بسیار الهام بخش بود. افرادی مانند ایشان که با روحیه‌ای خستگی‌ناپذیر به دنبال یادگیری و پیشرفت هستند، واقعا دلگرم‌کننده و ستودنی‌اند. او به ما نشان داد که هیچ مانعی نمی‌تواند سد راه کسی شود که اراده‌ی یادگیری و شروع دوباره را دارد.



تصویر شماره ۳: ملیحه نایینا در حال آموزش بافتنی



« کفش هایی مقاوم، اراده ای ماندگار »

✍ مجید قائم پناه

این روایت، داستانی است از پیوند اراده‌ی پولادین انسانی در مواجهه با محدودیت‌ها، خلاقیت برای زنده کردن سنت‌ها و همدلی برای گره‌گشایی از مشکلات.

ماجرا از آنجا آغاز شد که محمد رضازاده، توسط آقای محمد علی حاجی زاده عضو هیئت مدیره بنیاد سپهر، معرفی شد. این معرفی، ما را به سوی محمد رضازاده هدایت کرد؛ مردی ۵۴ ساله، متأهل و پدر سه فرزند، که با وجود معلولیت جسمی از ناحیه هر دو پا و اتکا به ویلچر، و همچنین معلولیت مادرزادی همسرش از ناحیه دست چپ، چراغ امید خانه‌ی خود را روشن نگه داشته بود. تنها منبع درآمد خانواده، کفاشی کوچکی بود که در کنار منزلشان قرار داشت.

در دل این کفاشی، دو چالش بزرگ خودنمایی می‌کرد. اول، دستگاهی که روزگاری قرار بود احیاگر یک سنت دیرینه باشد: چرخ کفاشی خاصی که توان تولید «کفش سنتی» را داشت. این کفش، نمادی از هنر و کاربرد در منطقه بود؛ کفشی منحصر به فرد، مقاوم و چند منظوره که هم در آبیاری کاربرد داشت و هم به عنوان یک کفش مستحکم روزمره شناخته می‌شد. اما تولید آن متوقف شده بود، چرا که چرخ مورد نظر، نیازمند استفاده از پا برای کار بود و این امر با شرایط جسمانی محمد سازگار نبود. چرخ، گوشه‌ای افتاده و خاک می‌خورد و رویای تولید این کفش سنتی، در غبار فراموشی فرو رفته بود.

دوم، ویلچر ده ساله‌ی محمد بود. فرسوده، با باتری ضعیف و ظاهری درب و داغون، دیگر یار و همراهی قابل اتکا نبود. این ویلچر، نمادی از محدودیت‌های فیزیکی بود که محمد با آن دست و پنجه نرم می‌کرد. ماجرا اما به همین جا ختم نشد. بنیاد سپهر، با پیگیری‌های مستمر، گره از کار این دو مشکل گشود. ابتدا، با رفت و آمدهای متعدد به اداره بهزیستی، موفق شدیم یک ویلچر نو برای محمد تهیه کنیم. سپس، برای چرخ کفاشی، جستجوها ما را به مشهد رساند. چرخ نو پیدا شد، اما مسئله‌ی تامین مالی آن مطرح بود. تسهیلاتی برای محمد در نظر گرفته شد تا با پرداخت اقساط آن توسط خودش، چرخ خریداری و به قائل منتقل شود.

اما خرید دستگاه، تنها بخشی از ماجرا بود. نصب چرخ و آموزش نحوه‌ی کار با آن، مرحله‌ی بعدی بود. با تماس تصویری آنلاین با فروشنده، آموزش‌های لازم ارائه شد و محمد توانست دوباره رویای تولید کفش سنتی را زنده کند. خوشبختانه، تلاش‌ها به ثمر نشست. چندین جفت از آن کفش‌های خاص و سنتی تولید شد و حتی چندین سفارش نیز دریافت گردید. مشتریان اصلی، از مردم منطقه‌ی خودمان بودند که مشتاقانه خواهان این کفش‌های فراموش شده بودند.

در کنار این اقدامات، برای ثبت و ماندگاری این داستان، مستندی تصویری از زندگی محمد تهیه شد. یک نفر داوطلبانه این مستند را آماده کرد. همچنین، گزارشی خبری از این ماجرا تهیه و در کانال اخبار قائنات منتشر گردید که بازخوردهای بسیار خوبی داشت و مشتریان بیشتری را به سوی محمد هدایت کرد.

در جریان پیگیری‌ها، رئیس اداره بهزیستی نیز بازدیدی از منزل محمد داشت و وضعیت نامناسب سرویس بهداشتی و حمام را مشاهده کرد. اگر چه کمکی در این زمینه صورت نگرفت، اما این مسئله فرصتی را برای آینده فراهم کرد: امکان مناسب‌سازی و بازسازی سرویس بهداشتی و حمام منزل آقای رضازاده، می‌تواند گام مهمی در بهبود کیفیت زندگی ایشان و خانواده‌شان باشد.

این روایت، گواهی است بر اینکه با همدلی، پیگیری و استفاده از خلاقیت، می‌توان موانع را از سر راه برداشت و به انسان‌ها کمک کرد تا توانمندی‌های خود را شکوفا سازند و سنت‌های ارزشمند را زنده نگه دارند. داستان محمد رضازاده، داستانی از امید است که در دل سختی‌ها جوانه می‌زند و با همراهی دیگران، به بار می‌نشیند.



تصاویر شماره ۴: کسب و کار محمد رضازاده



« گاری نو، امید نو »

مریم جان احمدی

در راستای اهداف بنیاد در زمینه توانمندسازی افراد دارای معلولیت تصمیم به فعالیت در این حوزه گرفته شد. تصمیم گرفتیم به سراغ معلولینی که کسب و کاری دارند برویم که بتوانیم به آن‌ها کمک کنیم. در این جستجو، تصویر براتعلی خوش منش که همیشه روبروی مسجد جامع قاین گاری خود را برای فروش داشت، در ذهنمان تداعی شد. با خود گفتیم که ایشان یکی از کسانی هستند که می‌توانیم با او صحبت کنیم و از نیازها و مشکلاتش جويا شویم.

برای برقراری ارتباط اولیه و جلب اعتماد ایشان، چندین بار به محل کارشان مراجعه کردم. با توجه به شلوغی آن مکان، انتخاب زمان‌های خلوت‌تر اولویت داشت تا بتوانم بدون جلب توجه، گفتگو کنم. پس از چند بار مراجعه، بالاخره موفق شدم باب گفتگو را باز کنم. ضمن معرفی بنیاد و اهدافمان، از ایشان دعوت کردم تا در صورت تمایل، زمانی را به توضیح نیازهایشان در کسب‌وکارشان اختصاص دهند. پیش از پرداختن به مسائل کسب‌وکار، کنجکاوی در مورد شرایط جسمی و خانوادگی ایشان، اولین گام بود. متوجه شدم که اصالتاً اهل خراسان شمالی هستند و پنج سالی است که در قاین سکونت دارند. ایشان دارای دو فرزند هستند و تحت پوشش سازمان بهزیستی قرار دارند. مشکل جسمی مادرزادی ایشان، به مرور زمان تشدید شده و اکنون نیمی از بدنشان دچار بی‌حسی است و از عصا استفاده می‌کنند. پس از پرس‌وجو در مورد ایشان، فرزندان و خانواده، از براتعلی پرسیدم که با توجه به حوزه‌ی فعالیت ما در توانمندسازی کسب‌وکارها، اولویت نیازهایشان چیست و چه خواسته‌هایی دارند که هم با حوزه‌ی فعالیت ما هم‌خوانی داشته باشد و هم گره‌ای از مشکلاتشان باز کند. پیش از آنکه ایشان پاسخی بدهند، پیشنهادهایی مطرح کردم. با توجه به اینکه ایشان همیشه زیر درخت می‌نشستند و در معرض گرما و سرما بودند، ایده‌ی داشتن یک دکه، سایه‌بان یا حتی مغازه‌ای برایشان مطرح شد. اما ایشان اظهار داشتند که به محل فعلی خود عادت کرده‌اند و آنجا را دوست دارند، زیرا با سایر دستفروشان رفت‌وآمد و گپ و گفت دارند. در میان صحبت‌ها، دغدغه‌ی اصلی ایشان مشخص شد: گاری فعلی‌شان که امانتی بود، فرسوده شده، لاستیک‌هایش خراب بود و نیاز به ابعاد بزرگ‌تر و کارآمدتری داشت. این بود که تصمیم گرفتیم گاری جدیدی برایشان بسازیم. قرار گذاشتیم تا هم‌سر ما به محل کارشان مراجعه کند تا اندازه‌گیری‌های دقیق انجام شود و طرح دلخواهشان را پیاده کنیم. در مراجعه‌ی بعدی، با حضور هم‌سر ما، ابعاد مورد نظر، از جمله افزایش عرض و طول، امکان ایجاد دو طبقه برای حمل میوه بیشتر، و نصب سایه‌بان برای محافظت از محصولات در برابر آفتاب، مورد بحث قرار گرفت. همچنین، با توجه به نیاز به جابجایی آسان گاری و استفاده از آن به عنوان تکیه‌گاه، باید وزن آن نیز در نظر می‌گرفتیم. هم‌سر ما نقشه‌ای اولیه ترسیم کرد و به آقای دلیری سپردیم. یافتن لاستیک‌های مناسب با ابعاد و مشخصات مورد نظر، چالش‌برانگیز بود و پس از جستجو و سفارش از بیرجند، سرانجام موفق به تهیه آن‌ها شدیم. پس از طی مراحل ساخت، گاری جدید با ابعاد و امکانات دلخواه براتعلی آماده شد و ایشان از دیدن آن بسیار ذوق‌زده و خوشحال شدند. جهت تقویت ارتباطات مددکاری، یک بار به دیدن خانواده‌ی ایشان (همسر و فرزندان) رفتیم و در مورد مسائل خانوادگی و تحصیلی فرزندان گفتگو کردم و آن‌ها را برای خرید کفش همراهی کردیم. در ابتدای مهرماه، کوله‌پشتی و لوازم التحریر به فرزندانشان اهدا شد. حدود یک ماه پس از تحویل گاری، برای اطمینان از رضایت ایشان پیگیری کردم. براتعلی از کارکرد گاری ابراز رضایت کردند و گفتند که در حال حاضر از یک طبقه آن استفاده می‌کنند. متوجه شدم که ایشان به دلیل مسائل مربوط به انتقال پرونده‌ی پزشکی از خراسان شمالی به قاین و ترس از قطع شدن خدمات بهزیستی، به پزشک مراجعه نمی‌کند و از مصرف دارو خودداری می‌کند. پس از گفتگو با پزشک و پیگیری‌های متعدد از بهزیستی قاین و خراسان شمالی، تلاش کردیم تا امکان انتقال پرونده و دریافت خدمات را فراهم کنیم، اما ایشان به دلیل

نگرانی از قطع شدن احتمالی حقوق بهزیستی، تمایلی به انتقال پرونده نشان نداد. با این حال، هماهنگی‌هایی صورت گرفت تا از بهزیستی خراسان شمالی، خدمات حمایتی لازم به ایشان ارائه شود. تلاش برای تهیه داروهای تقویتی و مکمل برای ایشان جهت کند کردن روند پیشرفت بیماری با موفقیت همراه نشد، زیرا نیازمند تشکیل پرونده‌ی کمیسیون پزشکی در قاین بود که ایشان با آن موافق نبود. آخرین کمک ارائه شده، شامل سبدهای غذایی ویژه ماه رمضان بود. ارتباط با براتعلی خوش‌منش همچنان قطع نشده است و به صورت تلفنی و حضوری جویای احوال ایشان و خانواده‌شان هستیم. این همراهی، نشان‌دهنده‌ی تعهد ما به توانمندسازی و حمایت از افراد در راستای بهبود کیفیت زندگی و کسب‌وکارشان است.



تصویر شماره ۵: کسب و کار براتعلی خوش‌منش

خروجی و دستاورد پروژه مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی:

جدول شماره ۶: خروجی و دستاورد پروژه

دستاورد پروژه	خروجی پروژه
- تسهیل دسترسی به منابع مالی برای صاحبان کسب و کار	- حمایت از ۱۰ کسب و کار خرد
- ارتقا سطح دانش و مهارت‌های صاحبان کسب و کار	- پرداخت تسهیلات به ۵ کسب و کار خرد
- افزایش درآمد زایی از طریق ورود به بازارهای فروش	- ارائه مشاوره به ۱۲ کسب و کار
- ایجاد محتوای تبلیغاتی برای معرفی کسب و کار	- ارائه آموزش به ۶ کسب و کار
- تقویت زیرساخت‌های کسب و کارهای خرد از طریق تامین مالی	- بازاریابی برای ۱۴ کسب و کار
- تامین نیازهای آموزشی و تحصیلی کودکان نیازمند	- مددکاری برای ۴ کسب و کار
- فرصتی برای یادگیری و پیشرفت تحصیلی کودکان	