

## Test wiedzy



1. Tworzenie projektów krok po kroku (pisanie wniosków dotacyjnych) wraz z konkretnymi przykładami. Rozliczanie dotacji, dofinansowania ze źródeł zewnętrznych. Zarządzanie projektami krok po kroku.
  1. Co to jest projekt?
    - a) projektem jest każde działanie prowadzone przez koło
    - b) projekt jest to tymczasowa organizacja powołana w celu dostarczenia jednego lub większej ilości produktów w ograniczonym czasie i przy ograniczonym budżecie.
    - c) projekt jest to proces zdobywania funduszy dla koła
  2. Jak skonstruować drzewo problemów?
    - a) wyznacz sobie cele i zastanów się jakie są przeszkody w realizacji
    - b) wyznacz problem główny i zastanów się jakie są jego przyczyny i skutki
    - c) są to problemy, które możesz napotkać przy realizacji projektów wraz ze skutkami
  3. Jak stworzyć cele S.M.A.R.T.
    - a) jest technika, która pozwala nam na stworzenie celów, które są inteligentne i zgodne ze strategią gminy
    - b) jest to technika zapisywania celów w prosty, mierzalny i terminowy sposób
    - c) jest to technika, która ogranicza naszą kreatywność i pozwala na określanie celów, które są realne do osiągnięcia
  4. Co to jest matryca odpowiedzialności?
    - a) jest narzędzie, w którym rozpisujemy działania które powinny być wykonane w projekcie
    - b) jest to narzędzie, w którym wpisujemy osoby zaangażowane w projekt wraz z ich umiejętnościami
    - c) jest to narzędzie, w którym wpisujemy działania, które chcemy realizować w projekcie oraz przypisujemy do nich osoby, które są odpowiedzialne za ich realizację

5. Jak stworzyć strukturę podziału pracy?
  - a) podziel projekt na mniejsze działania i zastanów się jakie poszczególne kroki musisz wykonać aby zrealizować zadanie
  - b) wypisz trzy alternatywne sposoby osiągnięcia tego samego celu
  - c) stwórz dokładny terminarz prac wraz ze wszystkimi kosztami
  
2. Współpraca ze społecznością lokalną. Jak skutecznie angażować mieszkańców w działania.
  1. Kto to jest odbiorca?
    - a) Odbiorca to osoby lub grupy, które z różnych powodów mogą być zainteresowane naszym działaniem, wydarzeniem czy projektem lub takie, które mają na nie wpływ
    - b) Odbiorcy to te osoby, które przychodzą na nasze wydarzenia.
    - c) Odbiorcy to wszystkie osoby, które działają w kole
  
  2. Jaki wpływ odbiorcy mają na nasze działania?
    - a) Odbiorców możemy kwalifikować jako przyjaznych nieprzyjaznych dla naszego działania
    - b) Odbiorcy mogą mieć pozytywny i negatywny, wysoki i niski wpływ na nasze działania
    - c) Odbiorcy nie mają wpływu na nasze działania
  
  3. Jak możemy klasyfikować naszych odbiorców?
    - a) Uśpieni, Promotorzy, Obojętni, Obrońcy
    - b) Śpiochy, Ambasadorzy, Rycerze, Obojętni
    - c) Śpiący, Promotorzy, Walczący, Mrówki
  
  4. Jakie strategie zarządzania możemy przyjąć?
    - a) Obserwuj czy nic się nie zmienia, poświęćaj im minimum uwagi.
    - b) Poświęćaj im dużo uwagi i tak myśl o swoim wydarzeniu, żeby odbiorcy byli najbardziej dopieszczeni.
    - c) Nie jest potrzebna strategia zarządzania odbiorcami.
  
  5. Jak współpracować ze społecznością lokalną
    - a) wystarczy że znasz wszystkich w okolicy
    - b) koło nie musi współpracować ze społecznością lokalną
    - c) poznaj, informuj, zaprasza
  
3. Pozyskiwanie funduszy ze zróżnicowanych źródeł (biznes, administracja, darczyńcy) tzw. fundraising wraz z przykładami
  1. Jak możesz sfinansować działania swojego koła

- a) ze składek członkowskich, darowizn,
  - b) nie można zapisywać spadków i darowizn
  - c) tylko ze sprzedawanych produktów
2. Kiedy możesz prowadzić uproszczoną ewidencję
- a) koło może posiadać statusu OPP,
  - b) może mieć nieograniczone obroty
  - c) Koło musi spełnić szereg warunków np. przychody mogą być osiągnięte wyłącznie ze wskazanych źródeł. Na przykład: składek, darowizn, zapisów, dotacji, wynajmu lub sprzedaży WŁASNEGO majątku (czyli np. jeżeli świetlica należy do gminy nie można jej wynajmować), z odsetek.
3. Czy koło może składać projekty w tzw. konkursach otwartych ogłaszanych przez samorząd
- a) Tak
  - b) Nie
  - c) Tak ale tylko w partnerstwie z NGO
4. Zbiórka publiczna - co nią jest ?
- a) zbieranie pieniędzy lub produktów w miejscu publicznym (np. na ulicy, w sklepie, także chodząc od domu do domu)
  - b) przelewy na konto koła
  - c) składki zbierane w szkole wśród nauczycieli i uczniów –
5. Fundacje korporacyjne - jak z nimi współpracować?
- a) wszystkie fundacje mają takie same formatki do aplikowania o środki
  - b) Nie musisz rozliczać się z otrzymanych pieniędzy
  - c) Sposób aplikowania o środki jest uzależniony od fundacji, do której aplikujesz – ale zazwyczaj powinnaś opisać potrzebę realizacji projektu, cele, podejmowane działania, budżet i zakres czasowy.
4. Finanse koła (księgowość, zarządzanie finansami, formy płatności za produkty i usługi, prowadzenie rachunku bankowego, bezpieczeństwo obrotu gotówkowego i bezgotówkowego).
1. Koło gospodyń wiejskich - jak prowadzić księgowość.
- a) Koła gospodyń nie muszą prowadzić księgowości koła
  - b) Spełniające ściśle określone warunki koło może prowadzić tzw. uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów
  - c) Nie trzeba spełniać warunków, każde koło ma prawo prowadzić tzw. uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów
2. Formy płatności za produkty i usługi
- a) Opłat możesz dokonywać jedynie używając karty

- b) Płacąc kartą nie masz obowiązku pobierania dowodów księgowych
  - c) Możesz dokonywać opłat kartą i gotówką i zawsze pobierać dowodów księgowy
3. Uproszczona ewidencję przychodów i kosztów
- a) nie masz obowiązku przygotowywania corocznego sprawozdania finansowego,
  - b) zwalnia cię to z obowiązku rozliczania się z urzędem skarbowym - czyli corocznego wypełniania i wysyłania deklaracji CIT-8 wraz z załącznikami.
  - c) każde koło ma taką formę prowadzenia księgowości
4. Jak opisywać i przechowywać faktury.
- a) Koło nie ma obowiązku przechowywania faktur
  - b) Koło powinno przestrzegać wytycznych zawartych w regulaminach konkursów dotyczących opisywania i przechowywania faktur. Wytyczne są różne dla różnych przedsięwzięć
  - c) Nie każda płatność powinna mieć odzwierciedlenie w fakturze, rachunku czy umowie wystawionej na twoje koło.
5. Co robi się z zyskiem koła gospodyń wiejskich
- a) Przeznacza się na działalność statutową koła
  - b) Dzieli się pomiędzy dwie najbardziej zaangażowane w działanie koła osoby
  - c) Na koniec roku kupuje się prezenty dla członkiń koła
5. Metody tworzenia nowatorskich i kreatywnych działań/projektów na rzecz lokalnej społeczności.
1. Która z podanych możliwości to metoda tworzenia kreatywnych działań?
- a) instagram
  - b) burza mózgów
  - c) informacja prasowa
2. Co to jest case study?
- a) studium przypadku
  - b) studium wizerunku
  - c) studium danych
3. Jakie są cechy dobrej ankiety?
- a) zwięzłość, kłopotliwe pytania, potoczny język
  - b) potoczny język, określony cel, kłopotliwe pytania
  - c) zwięzłość, określony cel, jasne sformułowania
4. Jak wygląda kompozycja case study?
- a) wstęp, rozwinięcie, zakończenie

- b) wstęp, zakończenie
- c) rozwinięcie, zakończenie

5. Jakiego narzędzia użyjesz do utworzenia ankiety?

- a) docs.google.com/forms
- b) fontsquirrel
- c) unsplash

6. Jakie są zalety stosowania nowoczesnych metod projektowych?

- a) powodują konflikty i nieporozumienia w zespole
- b) rozwijają myślenie twórcze, wiedzę i umiejętność współpracy
- c) wydłużają czas pracy nad projektem

6. Działalność dochodowa KGW (gospodarcza i odpłatna).

1. Który rodzaj działalności jest nastawiony na zysk?

- a) działalność pożytku publicznego
- b) działalność gospodarcza
- c) działalność gospodarcza i pożytku publicznego

2. KGW, które otrzymało fundusze od ARiMR w roku 2021 do kiedy może wydatkować środki?

- a) do końca roku kalendarzowego, czyli pn. 31.12.2021
- b) może przenieść środki na przyszły rok
- c) do 15 stycznia 2022 r.

3. Kiedy KGW jest zwolnione z podatku dochodowego oraz VAT?

- a) kiedy dochody KGW przeznaczone są na działalność statutową i nie podlegają podatkowi CIT (przychód do 150 tys. zł) i VAT (zwolnienie do 200 tys. zł)
- b) kiedy dochody KGW przeznaczone są na działalność statutową i nie podlegają podatkowi CIT (przychód do 100 tys. zł) i VAT (zwolnienie do 250 tys. zł)
- c) kiedy dochody KGW przeznaczone są na działalność statutową i nie podlegają podatkowi CIT (przychód do 100 tys. zł) i VAT (zwolnienie do 200 tys. zł)

4. Koło będące zarejestrowane w ARiMR zgodnie ustawą o KGW ma prawo prowadzić?

- a) spółkę cywilną
- b) spółkę akcyjną
- c) działalność zarobkową, w tym działalność gospodarczą

5. W której ustawie będziesz szukała informacji o działalności KGW?

- a) Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o kołach gospodyń wiejskich
- b) Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o kołach gospodyń wiejskich i stowarzyszeniach
- c) Ustawa z dnia 9 listopada 2016 r. o kołach gospodyń wiejskich

6. Jeśli KGW osiąga przychody wyłącznie ze składek i sprzedaży sztuki ludowej, żywności, biletów wstępu to zgodnie z ustawą o KGW będzie?

- a) prowadzić działalność gospodarczą
- b) prowadzić uproszczoną ewidencję przychodów i kosztów
- c) nie musi prowadzić żadnych rachunków i rozliczeń

7. Nawiązywanie współpracy i realizacja wspólnych przedsięwzięć z innymi organizacjami pozarządowymi i instytucjami.

1. Na jakie formy współpracy możesz liczyć przy budowaniu partnerskich relacji?

- a) kary finansowe, działania promocyjne
- b) wymiana dobrych praktyk, doradztwo, szkolenia
- c) warsztaty, współfinansowanie działań, marketing dezinformacyjny

2. Jakie korzyści możesz uzyskać budując partnerstwo?

- a) wymiana doświadczeń, dostęp do dobrych praktyk
- b) wymiana partnerskich relacji, konflikty w zespole
- c) wymiana dostępu do informacji, dłuższa realizacja projektu

3. Z kim skonsultować umowę partnerską?

- a) z księgową
- b) z członkinią koła
- c) z członkiem rodziny

4. Gdzie można znaleźć potencjalnych partnerów?

- a) parafia, urząd wojewódzki, członkowie twojego koła
- b) instytucje, dzieci, parafia
- c) organizacje pozarządowe, przedsiębiorcy, instytucje

5. Co powinien zawierać tekst tzw. wizytówkowy twojego koła?

- a) długa historia działalności, opis najlepszych działań
- b) krótka historia działalności, opisane problemy w działalności koła
- c) krótka historia działalności, opis najlepszych działań

6. Jaki pierwszy krok należy wykonać, aby nawiązać partnerstwo?

- a) podpisz umowę partnerską
- b) napisz wiadomość i umów na spotkanie
- c) spotkaj się "przypadkiem"

8. Promocja i sprzedaż produktów lokalnych.

1. Co to jest sprzedaż okazjonalna?

- a) sprzedaż lokalnych produktów wytwarzanych na małą skalę w każdą sobotę
- b) jednorazowa lub sporadyczna sprzedaż lokalnych produktów wytwarzanych na małą skalę
- c) sprzedaż lokalnych produktów wytwarzanych na małą skalę w każdy poniedziałek, wtorek i piątek

2. Czym powinny się charakteryzować lokalne produkty?

- a) powinny być wytwarzane w tradycyjny sposób z produktów niewiadomego pochodzenia
- b) powinny być utożsamiane z każdym regionem
- c) powinny wywodzić się z danego regionu w tradycyjny sposób

3. Na co możecie przeznaczyć dochód ze sprzedaży okazjonalnej?

- a) na cele statutowe
- b) na prezenty
- c) na kupno działki pod inwestycje

4. Z czym należy zapoznać się w pierwszej kolejności podczas udziału w targach lokalnych produktów?

- a) regulaminem
- b) wymogami sanitarnymi
- c) opłatami

5. Gdzie najlepiej promować wasze lokalne produkty?

- a) podczas kiermaszy, dożynek, wydarzeń lokalnych, targów
- b) w hipermarketach
- c) podczas kiermaszy, dożynek, wydarzeń lokalnych, targów, w social media

6. O jakich promocyjnych aspektach należy pamiętać podczas sprzedaży produktów?

- a) estetyka wykonania, atrakcyjność stoiska sprzedażowego
- b) brak spójności w estetyce
- c) brak porządku na stoisku sprzedażowym, estetyka wykonania,

9. Budowanie wizerunku Koła, promocja działań Koła, współpraca z lokalnymi mediami, narzędzia skutecznej komunikacji.

1. Do czego służy strategia informacyjno-promocyjna?

- a) dokument dotyczący budżetu
- b) dokument pełniący harmonogram zaplanowanych imprez, budżetu, zaplanowanych kampanii promocyjnych
- c) dokument opisujący harmonogram zaplanowanych działań

2. Jakich błędów nie należy popełniać w social mediach?

- a) krótkie posty
- b) klótnie w komentarzach
- c) używanie emotikonów

3. Jakie są cechy dobrej informacji?

- a) obiektywność, rzetelność, wiarygodność
- b) stroniczość, zwięzłość, poprawność ortograficzna
- c) zwięzłość, obiektywność, rzetelność

4. Na czym polega zasada odwróconej piramidy?

- a) pisanie informacji od wątków pobocznych kończąc na najważniejszych faktach
- b) pisanie informacji od najważniejszych faktów do mniej istotnych wątków
- c) pisanie informacji tylko najważniejszych faktów

5. Jakie są drukowane narzędzia komunikacji marketingowej?

- a) plakat, ulotki
- b) social media
- c) gadżety reklamowe

6. Do czego służy canva.com?

- a) serwis ze zdjęciami
- b) tworzenie projektów graficznych
- c) darmowa wyszukiwarka fontów

**KLUCZ ODPOWIEDZI:**

**1.1.B**

**1.2.B**

**1.3.B**

**1.4.C**

**1.5.A**

**2.1.A**

**2.2.B**

**2.3.A**

**2.4.A**

**2.5.C**

**3.1.A**

**3.2.C**

**3.3.A**

**3.4.A**

**3.5.C**

**4.1.B**

**4.2.C**

**4.3.A**

**4.4.B**

**4.5.B**

**5.1. B**

**5.2. A**

**5.3. C**

**5.4. A**

**5.5. A**

**5.6. B**

**6.1. C**

**6.2. A**

**6.3. C**

**6.4. C**

**6.5. A**

**6.6. B**

**7.1. B**

**7.2. A**

**7.3. A**

**7.4. C**

**7.5. C**

**7.6. B**

**8.1. B**

**8.2. C**

**8.3. A**

**8.4. A**

**8.5. C**

**8.6. A**

**9.1. B**

**9.2. B**

**9.3. C**

**9.4. B**

**9.5. A**

**9.6. B**