

Áreas prioritárias	Força	Fraqueza	Oportunidades	Ameaças
Qualidade e Eficiência de Custos (Programas)	<ul style="list-style-type: none"> Proximidade do serviço (baseado na comunidade) Qualidade dos programas Currículo comprovado (Jhula) Replicabilidade Conversão de beneficiários em funcionários 	<ul style="list-style-type: none"> Infra-estrutura Eficiência de custos Intervenção de curto prazo (Umang) 	<ul style="list-style-type: none"> Necessidade em outras comunidades Centros de Recursos Conexões possíveis para a implementação de programas: <ul style="list-style-type: none"> Escolas Organizações baseadas na comunidades 	<ul style="list-style-type: none"> Outras ONGs que oferecem programa de habilidades para a vida Baixa disponibilidade de infra-estrutura e custo
Resultados bem-sucedidos (M&A)	<ul style="list-style-type: none"> Impacto qualitativo Ferramentas básicas de monitoramento Equipe envolvida na M&A 	<ul style="list-style-type: none"> Nenhuma estrutura de M&A estruturada Captura de dados qualitativos de uma maneira sistemática 	<ul style="list-style-type: none"> Especialistas em M&A participativa 	<ul style="list-style-type: none"> ONGs com dados de impacto disponíveis Tendência para resultados quantitativos
Reconhecimento externo (Marketing)	<ul style="list-style-type: none"> Marketing por boca a boca Trabalho em rede Materiais marketing Mídias Sociais 	<ul style="list-style-type: none"> Baixa visibilidade nas comunidades 	<ul style="list-style-type: none"> Interesse da comunidade em eventos, peças de rua, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ONGs com marketing agressivo
Financiamento	<ul style="list-style-type: none"> Financiadores de marca Boa reputação por causa da alta responsabilidade Estrutura legal em vigor 	<ul style="list-style-type: none"> Financiamento a curto prazo Nenhum fluxo de renda Sem reservas Gestão do doador 	<ul style="list-style-type: none"> Envolvimento dos funcionários Geração de renda através da Jhula Aumentar a base de doadores individuais 	<ul style="list-style-type: none"> ONGs com dados de impacto disponíveis
Aquisição e Retenção de Talentos (RH)	<ul style="list-style-type: none"> Muito baixa rotatividade Gerenciamento da segunda linha Avaliação de desempenho básico Salários competitivos e benefícios 	<ul style="list-style-type: none"> Desenvolvimento da equipe 	<ul style="list-style-type: none"> Capacitação do pessoal local através de consultor/voluntário Profissionais/voluntários que queiram trabalhar na base 	

	<p>Oportunidades externas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Necessidade em outras comunidades • Centros de Recursos • Conexões para implementação de programas (através de escolas e organizações comunitárias) • Especialistas em M&A participativa • Interesse da comunidade em eventos, peças de rua, etc. • Envolvimento dos funcionários • Geração de renda através da Jhula • Aumentar a base de doadores individuais • Capacitação do pessoal local através de consultor/voluntário externo • Profissionais/voluntários que queiram trabalhar na base 	<p>Ameaças externas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Outras ONGs que oferecem programa de habilidades para a vida • Baixa disponibilidade de infra-estrutura e custo • ONGs com dados de impacto disponíveis • Tendência para resultados quantitativos • ONGs com marketing agressivo
<p>Forças próprias</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proximidade do serviço (baseado na comunidade) • Qualidade dos programas • Currículo comprovado (Jhula) • Conversão de beneficiários em funcionários • Impacto qualitativo • Ferramentas básicas de monitoramento • Equipe envolvida na M&A • Marketing por boca a boca • Trabalho em rede • Materiais marketing • Mídias sociais • Financiadores de marca • Boa reputação por causa da alta responsabilidade • Estrutura legal em vigor • Muito baixa rotatividade • Gerenciamento da segunda linha • Avaliação de desempenho básico • Salários competitivos e benefícios 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar o alcance através de novos centros de recursos comunitários ou conexões com ONGs locais • Expansão liderada pelos beneficiários • Conexões com as escolas para a implementação do Jhula para criar receita • Desenhar sistema de M&A e treinar o pessoal na coleta sistemática de dados • Reforçar o programa de divulgação • Desenhar uma estratégia de mobilização de recursos para diversificar os fluxos de obtenção de fundos 	
	<p>Pontos fracos próprios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Replicabilidade • Infra-estrutura • Eficiência de custos • Intervenção de curto prazo (Umang) • Nenhuma estrutura de M&A estruturada • Captura de dados qualitativos de uma maneira sistemática • Baixa visibilidade nas comunidades • Financiamento a curto prazo • Nenhum fluxo de renda • Sem reservas • Gestão do doador • Desenvolvimento da equipe • Replicar programa em outras comunidades 	