



## НАСОКИ ЗА СПРОВЕДУВАЊЕ НА ФОКУС ГРУПИ

CO-FUNDED BY



Co-funded by the  
Intelligent Energy Europe  
Programme of the European Union

PARTNERS



## Содржина

1. Дефинирање на фокус групата во REACH проектот .....	3
2. Цели на фокус групата .....	3
3. За кого е наменета фокус групата? .....	3
4. Како да се привлечат учесниците во фокус групата? .....	4
5. Фокус групи .....	5
6. Предлог временска рамка за реализација на активностите .....	7

## 1. Дефинирање на фокус групата во REACH проектот

Фокус група е форма на квалитативно истражување во кое од група на луѓе се бара да одговорат за нивните перцепции, ставови, верувања и однесувања за производ, услуга, концепт, реклама или идеја. За разлика од средбите еден-на-еден (интервјуа), фокус групата дава можност за поширок спектар на чинители да го дадат своето мислење на одредена тема, да учат едни од други и колективно да генерираат идеи. Така, со ангажирање на различни заинтересирани страни ќе произлезат различни иновативни идеи како резултат од споделувањето на експертизата и искуствата.

Фокус група во контекст на проектот REACH ќе претставува модерирана група на чинители (засегнати страни) кои работат или се запознаени со домаќинствата со ниски приходи. Оваа фокус група ќе биде составена од претставници на енергетско сиромашните домаќинства, експерти за социјална работа, синдикати, здруженија, невладини организации, локални власти, партнерите на проектот и други релевантни чинители кои би можеле да обезбедат повратни информации за подготовката, промоцијата и спроведувањето на посетите во домаќинствата во пилот областите.

## 2. Цели на фокус групата

Целта на фокус групите е да им помогне на проектните партнери да го постигнат следново:

- Вклучување на енергетско сиромашните домаќинства;
- Реализација на кампањата на начин привлечен и прилагоден за домаќинствата;
- Да му овозможи на конзорциумот да определи лојално и успешно спроведување;
- Да формира локални партнерства;
- Подигнување на свеста за енергетска сиромаштија и ранливите групи на луѓе.

## 3. За кого е наменета фокус групата?

Со цел да се спроведат успешни посети во домаќинствата и да се поттикнат ранливите домаќинствата, секој партнер треба да ги контактира релевантните чинители и да ги покани да учествуваат во фокус групата. Важен аспект кои треба да се земе во предвид кога се покануваат чинителите за фокус групата, е да се одлучи кои од нив би можел да биде најкорисен за спроведување на посетите во домаќинствата, со цел да обезбеди корисни повратни информации и поддршка на предвидените активности. Релевантните групи и можните чинители може да вклучуваат:

- Претставници на ранливите домаќинства;
- Центри за социјална помош;
- Синдикати и здруженија на лицата со посебни потреби;

- Центри за домашна нега;
- Клубови/здруженија на пензионери;
- Организации кои работат со домаќинствата со ниски приходи (Црвен крст);
- Организации за невработени лица;
- Центри за работа;
- Училишта;
- Поширок спектар на чинители (локалните власти, групи од заедницата, обучувачи).

Секој партнер во проектот, исто така, треба да ги земат во предвид локалната ситуација и културните околности:

- Каков вид на организации се достапни во регионот?
- Кои од нив практично се занимаваат со ранливите групи на луѓе и домаќинствата со ниски приходи?
- Дали има други локални организации кои се запознаени со енергетската сиромаштија?

#### **4. Како да се привлечат учесниците во фокус групата?**

Привлекување актери од сферата на социјалната работа и политика да се вклучат во проектот е клучна точка за негов успех. Секој партнер може да организира еден на еден средба, односно интервјуа, да направи телефонски повик или да направи групна средба со целните организации со цел да ги привлече да учествуваат во фокус групата, како и да го поддржат проектот во целина. Во текот на овие состаноци поттикнувачки е да се користат аргументи кои ќе ви помогнат да ги привлечете овие чинители.

Можете да ги користите следниве совети кога ги таргетирате актерите. Се разбира, аргументите кои секој партнер ќе ги користи треба да бидат соодветни на локалното опкружување, културата и околности.

##### **а) Обезбедете информации за проектните идеи и цели**

- Меѓународен проект кои ќе се реализира во 4 држави;
- Бесплатна енергетска контрола на енергетско сиромашните домаќинства;
- Намалување на потрошувачката на енергија и вода;
- Домаќинството ќе добие насочени совети и препораки;
- Поттикнување на енергетска ефикасност и рационално користење на енергијата.

##### **б) Користете аргументи, на пример:**

- Преку спроведување на активностите може да се подобри нивниот публицитет;
- Организациите може да го подобрат својот имиџ;
- Проектот може да им помогне во нивната секојдневна работа;
- Можеби ќе им се зголеми бројот на членството.

##### **в) Објаснете им го значењето на нивното учество**

- Објаснете им дека повеќето од ранливите домаќинства, најверојатно, нема да веруваат на услуга;
- за која тие не слушнале за и луѓе што не ги знаат;
- На домаќинствата ќе им треба да ги надминат можните непријатности предизвикани од условите за живеење;
- Нивното учество обезбедува видливост за проектот и прифаќање од пошироката јавност;
- Нивното учество може да резултира со нови партнерства и иницијативи;
- Од особено значење е да се надминат сомнежи и скептичноста за ранливите домаќинства.

#### **г) Затворање на состанокот**

- Резимирајте ги следните чекори за активности;
- Заблагодарете им се за одвоеното време.

## **5. Фокус групи**

Откако членовите прифатиле да учествуваат во фокус групата, секој партнер треба одреди соодветен датум, време и место за тоа. Фокус групата ќе послужи како платформа за дискусија меѓу учесниците и секој може да придонесе со идеи, да сподели грижи, да дава предлози за развој на решенија со цел да им помогне на проектните партнери за создавање на кампањата, да се таргетираат домаќинствата и да се спроведуваат посетите. Пред почетокот на фокус групата бидете сигурни дека сте подготвиле концепт прашања и теми кои сакате да се разговараат.

#### **а) Направете вовед**

- Заблагодарете им се за учеството;
- Потсетете ги за целта на состанокот на Фокус групата и програма на состанокот.

#### **б) размена на информации меѓу членовите на фокус групата**

- Замолете го секој член од фокус групата да се претстави и да ги информира останатите со што се занимава;
- Така членовите ќе бидат во можност да разменат дополнителни информации помеѓу нивните организации во иднина.

#### **в) Објаснете ги целите на проектот**

- Уште еднаш објаснете ги целите на проектот;
- Објаснете го спроведувањето на посетата во домаќинството;
- Објаснете ја улогата на енергетскиот советник(контролор);
- Посочете го примерот од ACHIEVE проектот;
- Прикажи пример со видео за спроведување на посетата во домаќинството (YouTube, ACHIEVE проектот).

#### **г) Направете атмосфера за отворена дискусија**

- Канали за идентификување на домаќинствата кои страдаат - или се изложени на ризик - од енергетска сиромаштија;
- Доколку постојат одредени категории на домаќинства кои треба да се таргетираат;
- Како да се добие довербата на целните домаќинства;
- Кои критериуми треба да се користат за да се идентификуваат оние на кои најмногу им е потребно;
- Како да комуницирате со енергетско сиромашните домаќинства.

#### **д) Добивање на повратни информации**

- Учесниците пополнуваат прашалник.

#### **ѓ) Направете белешки**

- Не заборавајте да правите белешки.

#### **е) Затворање на семинарот на фокус групата**

- Сумирајте ги наредните чекори;
- Заблагодарете им се на учесниците за нивното учество.

#### **Белешки**

- Ако обезбедувате ручек и / или други освежувања - треба да одлучите во кој период најдобро би се вклопило со програмата.

## 6. Предлог временска рамка за реализација на активностите

Месец	Активност
1	Септември Развивајте идеи - што, кога, каде, како, кој итн.? Развивајте идеи - како да привлечете чинители? Развивајте идеи - како да дојдете до „најкорисните“ луѓе?
2	Октомври Комуницирајте со можни чинители. Договорете состаноци со можни чинители. Привлечете чинители.
3	Ноември Останете во контакт со потенцијалните чинители и клучните луѓе. Подгответе го семинарот/ите за фокус групите. Планирајте каква информација ќе им дадете на присутните чинители. - Однапред? - На денот на одржување? - По настанот? Кој прашања ќе ги дискутирате и прашате? Како ќе го снимате тоа? Кој ќе пишува белешки? Кој ќе добива повратна информација од нив?
4	Декември Работете на точките од погоре , од месец Јули Останете во контакт со клучните луѓе.
5	Јануари Направете ги семинарите за фокус групите. <b>Документирање</b>
6	Јануари - крај на проектот Направете фокус групи. Спроведете ги посетите. <b>Документација</b>

## Партнери



Фокус - Здружение за одржлив развој, Словенија

[www.focus.si](http://www.focus.si)



Друштво за одржлив енергетски развој, Хрватска

[www.door.hr](http://www.door.hr)



Агенција за енергетика на Пловдив, Бугарија

[www.eap-save.eu](http://www.eap-save.eu)



Центар за енергетска ефикасност на Македонија, Македонија

[www.macef.org.mk](http://www.macef.org.mk)

## Ко-финансирано од



Единствената одговорност за содржината на овој документ ја имаат авторите. Тоа не мора да значи дека го одразуваат мислењето на Европската унија. Ниту ЕАЦИ ниту Европската комисија се одговорни за било каква употреба што може да се направи со информациите содржани во нив.

За повеќе информации за ЕУ: [www.ec.europa.eu](http://www.ec.europa.eu)