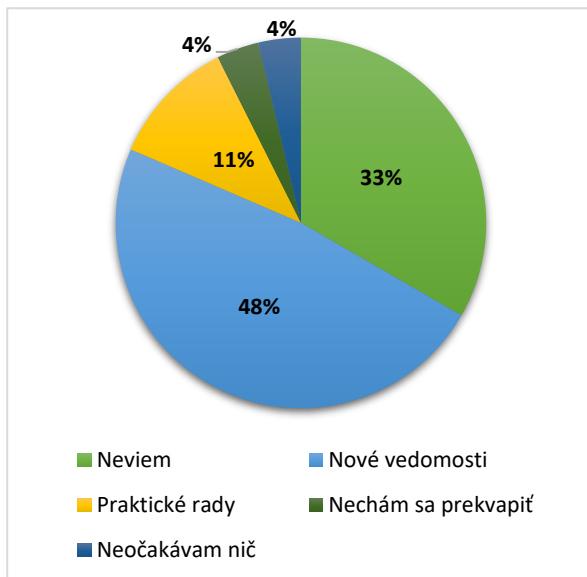


Vyhodnotenie realizácie workshopov pre klientov neziskovej organizácie JEDEN RODIČ, v rámci projektu „Hospodárenie v čase inflácie“.

Celkovo 10 workshopov bolo realizovaných každú sobotu od 26.08.2023 do 28.10.2023, zúčastnilo sa ich 41 unikátnych účastníkov. Priemerný počet účastníkov na jednom workshope bol 11. Počet zhladnutí v klientskej zóne bol 620.

Pre potreby vyhodnotenia výsledkov projektu boli zaslané klientom našej organizácie pred aj po realizácii workshopov dotazníky. Dotazníky boli zaslané všetkým našim aktívnym klientom aj klientom po ukončení ich účasti v našom komplexnom programe pomoci. A to z toho dôvodu, že ich prístup do klientskej zóny je stále aktívny. Prostredníctvom propagácie tohto projektu prejavili aktívny záujem o účasť na vzdelávaní aj klienti ktorí už ukončili účasť v našom programe. Z celkového počtu klientov, ktorým sme zaslali dotazník, sme mali k dispozícii 78 vyplnených dotazníkov pre účel vyhodnotenia projektu od klientov, ktorí sa zúčastnili online workshopov alebo pozerali offline záznamy.

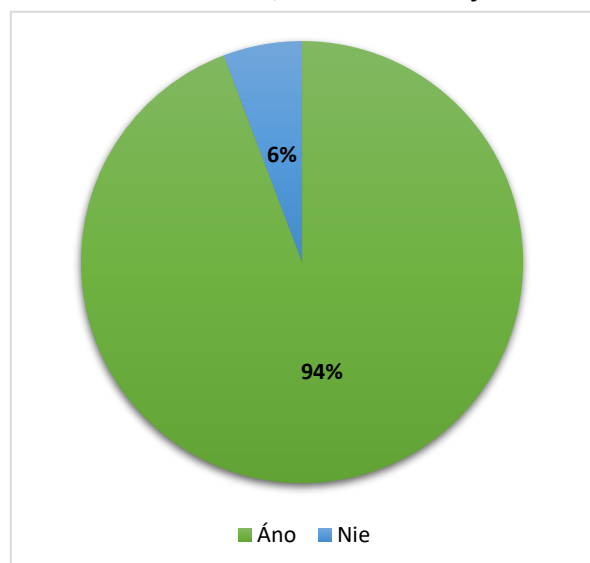
Vyhodnotením dotazníkov sme získali nasledovné informácie :



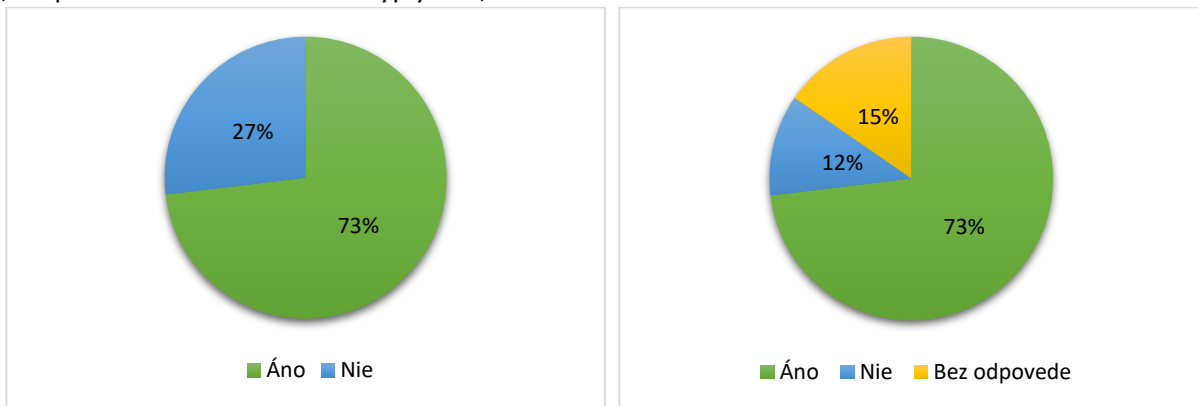
Pred realizáciou workshopov sme prostredníctvom dotazníkového prieskumu zistili, že najviac klientov od účasti na workshopoch očakáva získanie nových vedomostí. Druhá najpočetnejšia skupina našich klientov však odpovedala že nevie čo má od účasti na workshopoch očakávať. V radoch našich klientov, ktorých sme informovali o realizácii projektu a motivovali ich k účasti na workshopoch boli aj takí, ktorí očakávali praktické rady, ale ak takí ktorí sa chceli nechať prekvapiť alebo neočakávali od účasti nič.

Po účasti na projekte, v dotazníkoch väčšina našich klientov uviedla, že obsahovo jednotlivé workshopy splnili ich očakávania. V rámci jednotlivých workshopov sa prednášajúci venoval konkrétnym témam v oblasti finančnej gramotnosti. Boli to :

- Priority vo výdavkoch
- Spôsoby šetrenia v domácnosti
- Hľadanie alternatív
- Odolávanie pri nakupovaní
- Výber produktov
- Zvyšovanie príjmu
- Zbavenie sa dlhov
- Inflácia
- Komunikácia s bankou a spoločnosťami na vymáhanie dlhov



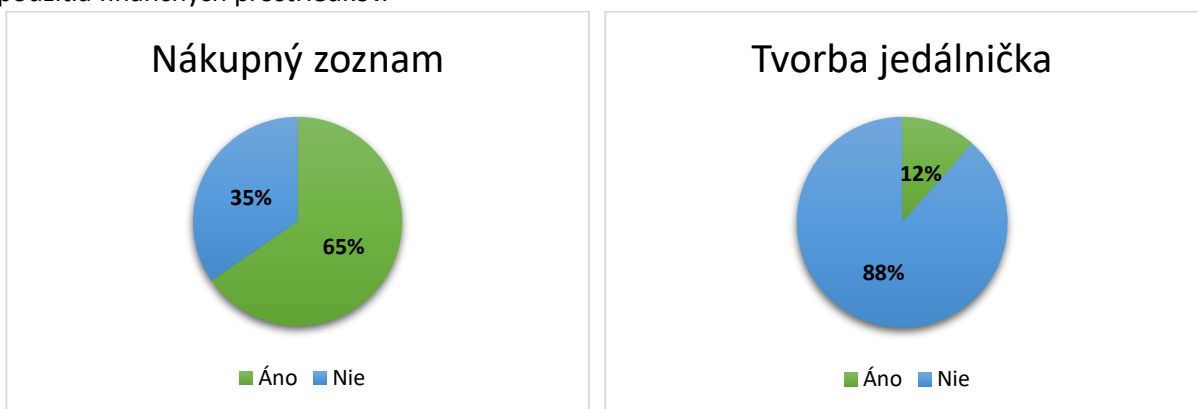
Z nášho interného dotazníkového prieskumu **pred realizáciou vzdelávacích aktivít** v rámci projektu „Hospodárenie v čase inflácie“ vyplynulo,



že väčšina našich klientov vie čo je Inflácia (graf na ľavej strane) aj ako ich môže ovplyvniť (graf na pravej strane). Z grafu na pravej strane však tiež vyplýva, že 15% respondentov na otázku či vie ako ich môže inflácia ovplyvniť neodpovedalo vôbec.



Zo zozbieraných dotazníkov pred realizáciou vzdelávania tiež vyplynulo, že viac ako polovica našich klientov eviduje výdavky (v podobe odkladania si bločkov z nákupov) a následne kontroluje účel použitia finančných prostriedkov.

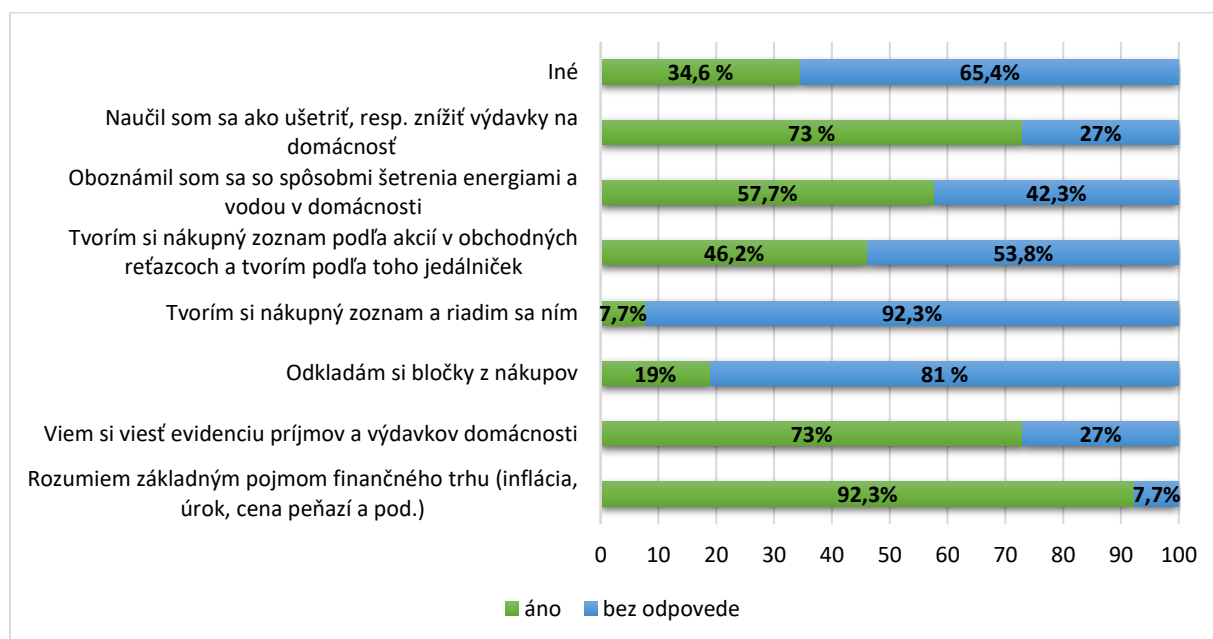


Pred absolvovaním vzdelávania naši klienti v dotazníkoch uviedli, že viac ako polovica z nich si tvorí nákupný zoznam pred realizáciou nákupu potravín a drogérie do domácnosti, ale takmer 90% z nich netvorí jedálnečky na základe ktorého by nákupný zoznam koncipovali.



Pred absolvovaním workshopov takmer 70% našich klientov v dotazníkoch uviedlo, že pozná aspoň tri spôsoby ako ušetriť na energiách v domácnosti a približne polovica z nich uviedla, že pozná spôsob ako ušetriť na výdavkoch domáceho rozpočtu tak aby im vznikol priestor vytvoriť rezervu vo výške aspoň 10 € mesačne. Ako najčastejší spôsob možnosti ušetriť v domácom rozpočte s cieľom vytvoriť aspoň minimálnu rezervu uvádzali naši klienti plánovanie a nakupovanie výlučne podľa zoznamu a s tým súvisiace kupovanie len nevyhnutných vecí, resp. potrieb do domácnosti. Počas realizácie vzdelávania však väčšina klientov uviedla, že ak aj si odložia (ušetrí nejakú malú čiastku) nakoniec mesiaca na ňu siahnu a použijú ju na úhradu nevyhnutných potrieb do domácnosti alebo pre deti.

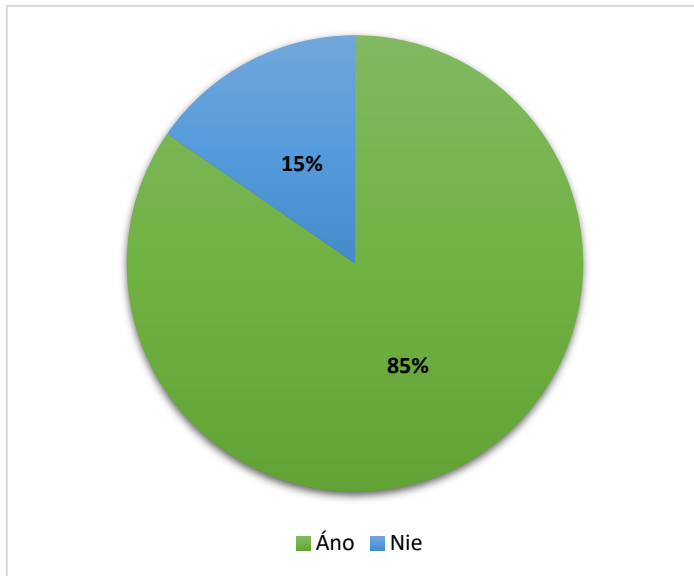
Po absolvovaní online vzdelávania na vybrané témy v oblasti finančnej gramotnosti v rámci projektu Hospodárenia v čase inflácie, naši klienti vo vyplnených dotazníkoch uvádzali,



najčastejšie, že rozumejú základným pojmom finančného trhu, vedú si viesť evidenciu príjmov a výdavkov domácnosti, doplnili si informácie o ďalších spôsoboch šetrenia energiami v domácnosti a naučili sa ako šetriť na výdavkoch v domácnosti. Tým že sa naučili viesť evidenciu príjmov a výdavkov domácnosti a pochopili dôležitosť tejto aktivity v procese hospodárenia s finančnými prostriedkami ktoré majú k dispozícii, už len 19% z nich si odkladá bločky a iba viac ako 7% z nich si tvorí nákupné zoznamy. Takmer polovica z našich klientov začala preferovať skôr tvorbu nákupných zoznamov podľa akcií v jednotlivých obchodných reťazcoch.

Tí ktorí zvolili v dotazníku možnosť odpovede „iné“ najčastejšie v svojich komentároch uvádzali, že oceňujú informácie ohľadom komunikácie s bankami, nebankovými inštitúciami a spoločnosťami na vymáhanie dlhov ako aj informácie ohľadom porovnania bankových produktov a produktov nebankových inštitúcií. Tiež informácie o tom ako sa dá ušetriť na výdavkoch v domácnosti optimalizáciou vykonávania jednotlivých činností v domácnosti a tiež aké je dôležité evidovať príjmy a výdavky v domácnosti a že je potrebné orientovať sa na zvyšovanie príjmu.

Niektorí klienti v svojich odpovediach vyzdvihli osobitný, profesionálny a príjemný prístup prednášajúceho, ktorý bol v rámci realizácie jednotlivých workshopov ochotní venovať sa aj ich konkrétnym a špecifickým prípadom.



Na poslednú otázku v evaluačnom dotazníku po ukončení vzdelávania väčšina klientov odpovedala, že pozná **spôsob ako ušetriť mesačne aspoň 10 € v domácom rozpočte. Čo predstavuje zlepšenie oproti stavu pred absolvovaním vzdelávania o 31 percentuálnych bodov. V absolútnom vyjadrení sa jedná o 44 klientov**, ktorí vedia ušetriť aspoň 10 € mesačne takým spôsobom aby nemuseli na túto rezervu siahť do času výplaty mzdy alebo nejakého druhu dávky (rodičovský, opatrovateľský príspevok a pod.)