

הנכם עומדים למלא את טופס ההגשה לבחינת הצעות במסגרת הקול קורא לפרויקט חירום: "מנצחים במלחמה על הסיפור הישראלי". על מנת שתהליך ההגשה יהיה יעיל ביותר, תוכלו לעבור על הסעיפים שיש למלא בטופס ההגשה ולהכין מראש את כל מה שנדרש.

לנוחותכם, ישנה אפשרות לשמור את התוכן במהלך מילוי טופס ההגשה ולחזור לערוך את ההצעה. שימו לב, עליכם להוריד את פורמט התקציב ולפרט בו את כלל העלויות של הפרויקט. בהמשך טופס ההגשה יהיה מקום בו תוכלו להעלות את פורמט התקציב.

בהצלחה!

## טופס הגשה לקול קורא "פרויקט חירום: מנצחים במלחמה על הסיפור הישראלי"

פרטי הארגון (ככל שהמציע אינו תאגיד יש למלא ולצרף את הפרטים הרלוונטיים):

- שם הארגון
- מספר רישום רשם העמותות
- שנת יסוד
- כתובת הארגון
- תעודת ההתאגדות – העלאת קובץ
- תקנות ההתאגדות – העלאת קובץ
- אישור מלכ"ר לעניין מע"מ – העלאת קובץ
- אישור ניהול ספרים ואישור ניכוי מס במקור – העלאת קובץ
- אישור עדכני של עורך דין בדבר זכויות החתימה בתאגיד – העלאת קובץ
- אישור ניהול תקין בתוקף – כן\לא +העלאת קובץ
- סעיף 46א – כן\לא +העלאת קובץ
- דוח כספי אחרון – העלאת קובץ
- רשימות או היתרים נדרשים לצורך ביצוע התכנית המוצעת.
- במידה ויש בעיה עם אחד המסמכים אנא פרט מהי?

ככל שהמציע אינו תאגיד - יש לצרף אישור בדבר ניהול פנקסים ותצהיר בהתאם לחוק עסקאות גופים ציבוריים, תשל"ו-1976.

מידע כללי על הארגון:

- שנת הקמה, רקע ותחומי פעילות עיקריים ויתרונות יחסיים
- ניסיון רלוונטי ובסיס מקצועי (כולל פירוט תכניות דומות שבוצעו בעבר והגופים שעבורם נערכו התוכניות)
- בעלי תפקידים מרכזיים

תחומי פעילות – יש לבחור לפחות אחד מתוך הרשימה:

א. מיזמים תקשורתיים, דיגיטלים ופומביים לחיזוק הסיפור הישראלי, לרבות סתירת המידע השקרי המופץ ברשתות בהקשר של מלחמת "חרבות ברזל", והגברת המודעות העולמית לפשעים שבוצעו על ידי חמאס וארגונים בני בריתו.

ב. מיזמים תקשורתיים, דיגיטלים, ופומביים להגברת התמיכה בזכויותיה של ישראל וההזדהות עימה בעולם.

#### הצעת הפרויקט:

- שם הפרויקט
- עלות כוללת של הפרויקט .
- מועדי ביצוע של הפרויקט
- מטרת הפרויקט
- תוכן הפרויקט (לדוגמא: לו"ז, תכנים מרכזיים ותכנית פעולה, סוגי פעילות וכדומה)
- איך תמדד הצלחת הפרויקט- לרבות פירוט יעדים מדידים להצלחת הפרויקט
- מהם מקורות המימון המובטחים לפרויקט (מאצי'נג – מימון משלים) – יש לצרף תצהיר חתום על ידי המציע ומאושר על ידי עורך דין, ביחס ליכולת מימון חלקו היחסי של המציע בפרויקט אשר לא יפחת מ 25,000 ₪ ומהווה לפחות מחצית מתקציב הפרויקט המוצע (סך תקציב הפרויקט המוצע לא יפחת מ 50,000 ₪).
- תקציב מפורט של הפרויקט – העלאת קובץ