

Principi prikupljanja sredstava



VRNJAČKA BANJA – 13.10.2017.

Aristotel o Talesu



- “Tales je bio veliki znalac, ali ne i mudar čovek jer je u svemu tražio samo jednu istinu”
- Prikupljanje sredstava je kombinacija nauke i umetnosti
- Ne postoji jedna istina koja radi u prikupljanju sredstava (fundraisingu)

Ekaterina Kim o fundraisingu



- “Principi fundraisinga bi se mogli predstaviti dugom, a ne matematičkom formulom. Morate se baviti najdelikatnijim nijansama boja i raspoloženja. Bićete uspešni ako bojite ljubavlju i prijateljstvom.”
- Ekaterina Kim,
Contacts-I Moskva – organizacija koja se bavi podrškom osobama sa invaliditetom

Morate da pitate



- Istraživanja pokazuju da je glavni razlog zašto građani ne daju sredstva u dobrotvorne svrhe to što im niko nije prišao da potraži sredstva
- Mora biti jasno za koju namenu tražite sredstva
- Morate pitati u pravo vreme i na pravom mestu

Kako pristupamo potencijalnom donatoru?



- Poređajte ove pristupe od onog koji smatrate najuspešnijim do najneuspešnijeg:
 - Masovni email svima iz Vašeg imenika
 - Prezentacija na sastanku sa grupom donatora
 - E-mail osobi koju poznajete ili ste je upoznali
 - Telefoniranje osobi koju poznajete ili ste je upoznali
 - Sastanak ili susret sa donatorom
 - Pismo upućeno lično na adresu osobe koju ste upoznali
 - Cirkularno pismo velikom broju firmi i pojedinaca

Lični pristup



- Opšte je pravilo – Što ličnije - to uspješnije!
- Pozovite potencijalne donatore da prisustvuju vašim aktivnostima, posete vašu kancelariju, upoznaju osoblje i volontere, vaše korisnike...
- Ako potencijalni donator ne može doći, uputite ga na film o vama koji ste postavili na Youtube, pošaljite fotografije sa akcija
- Upoznajte potencijalnog donatora sa poznatom osobom koja vas podržava

Razumevanje gledišta donatora



- Motivacija za davanje je vrlo kompleksna
- Čin davanja je **lični** čin:
 - Vere (poverenja) da OCD, kojoj je dat novac, zaista kredibilno predstavlja rešenje određenog problema ili zadovoljenje potrebe
 - Nade da će svojim novcem učiniti nešto vredno ili da će doprineti promeni u nečijem životu
 - Dobročinstva jer donator ne očekuje materijalnu dobit iz svog davanja

Fundraising is a people business



- Fundraising je posao sa ljudima!
- Ne daje se novac organizacijama ili apstraktnim konceptima!
- Novac se daje da bi se učinilo nešto pozitivno i da bi se “stvorio bolji svet”
- Vaša akcija je sredstvo kojim donator učestvuje u “stvaranju boljeg sveta”
- Pokažite primerima kako vi činite svet boljim!

Kredibilitet i PR



- Ljudi radije daju novac za:
 - Organizaciju za koju su čuli
 - Temu koju makar prepoznaju kao važnu
- Ima li naše organizacije u medijima?
- Umemo li da se pohvalimo našim uspesima?
- Da li je neki pojedinac kredibilan u javnosti pohvalio naš rad?

Donatori ne znaju koliko da vam daju ako ne kažete



- Koliko se od mene očekuje da dam? Ne mogu da dam previše, a bojim se da ne dam premalo
- Tražite specifičan iznos
- Možete obezbediti “listu za kupovinu”
- Prikažite primere davanja koja su se već desila
- Children of Slovakia Foundation

Zahvalite se



- Vrlo važno, ne samo zbog pristojnosti
- Bez obzira koliko je mala ili velika donacija, mora da postoji način na koji ćete se zahvaliti
- Ako zanemarite male donatore, njihovo nezadovoljstvo se može proširiti i na druge
- Zahvalnost je i prilika da kažete šta se dešava sa tim novcem i kako napredujete u ostvarenju vaše ideje

Dugoročno učešće i posvećivanje



- Vaš cilj je da donatori vas podržavaju redovno i stalno uvećavajući svoje donacije
- Takođe, želite da neko ko je dao sredstva preporuči i drugom mogućnost da se vama da donacija
- Bitno je stvoriti osećanje uključenosti donatora u rad vaše organizacije, a iz uključenosti proizilazi i posvećenost

Kako to postići?



- Neodložno se zahvaliti i reći kako će taj novac biti iskorišćen
- Redovno izveštavati o napretku
- Razgovarati o idejama za budućnost i viziji
- Ohrabriti ih da vas posete

Odgovornost i izveštavanje



- **Svako želi da zna da je:**
 - Novac potrošen za namenu za koju je i prikupljan
 - Zahvaljujući tom novcu desila se neka pozitivna promena