

Veštine potrebne za prikupljanje sredstava

VRNJAČKA BANJA – 13.10.2017.

Lična posvećenost temi

- Morate iskreno verovati u to što radite i morate pokazati svoje uverenje
- Vaš entuzijazam i posvećenost će ohrabriti druge da se posvete Vašoj temi
- Sindrom “gladne bebe”

Sposobnost da se traži novac

- Mnogima je neprijatno da traže novac bilo usmeno ili pisano
- Nekome je urođeno da nema problem da traži
- Ipak ta veština se gradi i stiče, samo je potrebno raditi na tome

Ubedljivost

- Ljudi svakodnevno troše novac
- Morate ubediti ljude da je investicija u Vas i Vašu organizaciju/temu bitna i vredna ulaganja:
 - Pripravite dobru argumentaciju za Vašu temu,
 - Pričajte razgovetno,
 - Pišite materijale tako da probudite interesovanje ljudi,
 - Podelite Vašu viziju budućnosti i Vaše nade

Samopouzdanje i prihvatanje odbijanja

- Ne izvinjavajte se ljudima što tražite novac!
- Ne posusajte nikada – Vi verujete da to što radite ima smisla i da je bitno!
- Svuda u svetu je normalno da ima više ljudi koji će reći “ne” nego onih koji će reći “da”
- Svaki put pristupajte potencijalnom donatoru sa svežinom i ne pokazujte zamor

Upornost

- Mnogi prerano odustanu
- Pokušajte da iskoristite “ne” da uđete u učtivu komunikaciju sa ljudima koji su Vas odbili.
- Saznajte zašto Vas neko ne može podržati. Možda jednostavno nije dobro razumeo/la šta ste tražili?

Iskrenost

- Uvek i 100% istina, čak i kada je negativna za Vašu temu
- Potreba da nekoga ubedite stvara pritisak u Vama da govorite delimičnu istinu ili da utvrdite da možete mnogo više nego što je realno moguće
- Iskoristite negativne aspekte da pokažete Vaše razumevanje teme – iskoristite kao deo Vaše priče kojom gradite sopstveni kredibilitet
- Predstavljanje korisnika kao žrtvu – oprezno sa osetljivim društvenim kategorijama/razumevanje

Socijalne veštine

- Samopouzdanje, strpljenje i takt
- Teže je odbiti samopouzdanu osobu
- Strpljivo pojašnjavate teme koje brinu potencijalnog donatora
- Takt i iskrenost pomažu u razgovoru licem u lice i omogućavaju promenu raspoloženja
- Dobar fundraiser voli da priča i radi sa ljudima:
 - Bitno je šta znate i koga znate, ali je možda najbitnije za uspešan fundraising pitanje – ko ste Vi?

Ekaterina Kim, Contacts I – OCD iz Moskve koja pomaže osobe sa invaliditetom

“...Mnogo zavisi od pristupa i ličnosti. Tražiti sredstva za ljude koji se susreću sa velikim životnim problemima ne znači da bi i Fundraiser trebalo da stalno izgleda nesrećno. Vaša pojava, osmeh, hrabrost i Vaš izazov da prikupite sredstva bi trebalo da dodirne srce Vašeg donatora... Moje iskustvo u fundraisingu govori koliko je značajno dati povratnu informaciju donatoru. Darežljivi ljudi nemaju potrebe da ih podižete u nebo, ali će biti oduševljeni da saznaju da je njihov novac pomogao da se nešto popravi ili da svet za nekog postane bolji!”

Organizacione veštine

- Bićete u prilici da kontaktirate ogroman broj ljudi
- Morate znati koga ste i kada kontaktirali, ko je i kada dao koliko sredstava, ko vas je odbio i kada...
- Dobro sećanje lica je korisna osobina

Imaginativnost i kreativnost

- Vaše aktivnosti treba da inspirišu ljude oko Vas
- Vi stvarate entuzijazam u ljudima koji bi poželeli da vas podrže
- Predstavite Vaš rad na interesantan način
- Okolnosti se stalno menjaju i Vi im se možete prilagoditi kreativno

Kontakti i sposobnost stvaranja kontakata

- Bitno je koga znate, ali je bitno i koga još treba upoznati
- Kontakti, čak i oni koji Vas odbiju, mogu biti korisni jer stvaraju nove kontakte – uostalom pitajte

Oportunizam

- Ugrabite svaku priliku koja Vam se ukaže
- Neko je dobio nadoknadu štete na sudu i obećao da će je dati u dobrotvorne svrhe?
- Kompanija je objavila povećan profit ili počinje gradnju novih objekata u Vašoj zajednici?
- Novine su danas objavile članak o problemu i zainteresovao veliki broj ljudi?
- Da li je neki praznik ili slava prilika za nas?

Ko radi fundraising?

Ko?

Prednosti/Mane

- Upravni odbor
- Predsednik UO
- Odbor za fundraising
- Direktor
- Profesionalac
- Volonter
- Konsultant