

Fundraising na potrzeby działań wychowawczo- profilaktycznych



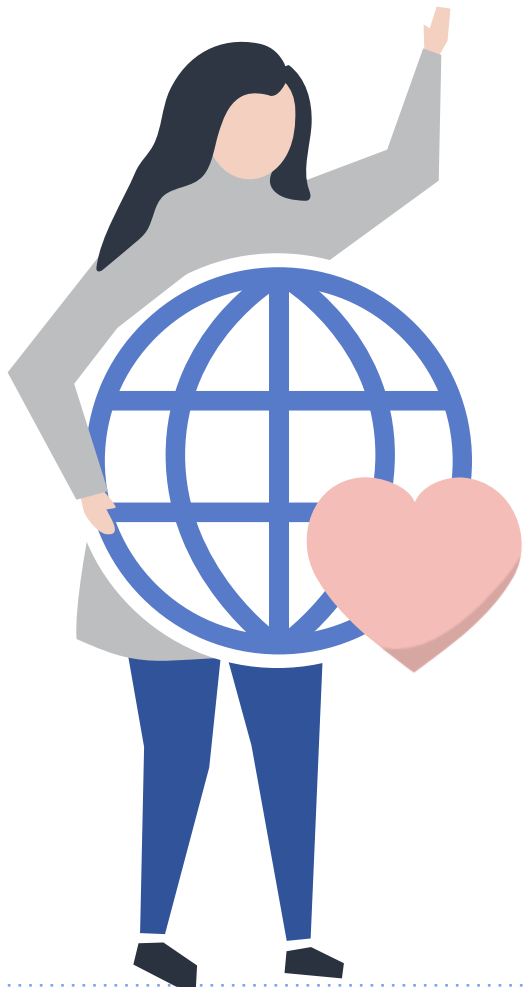
1/15

Definicja fundraisingu

→ Fundraising – zaplanowany proces zdobywania funduszy lub darowizn rzeczowych poprzez budowanie relacji i proszenie o wsparcie osób indywidualnych, firm, fundacji dobroczynnych lub instytucji rządowych.

→ Fundraising jest związany zasadniczo z działalnością charytatywną.





Dlaczego ludzie dają pieniądze?

Darczyńców interesuje
ZMIANA!

Jak świat zmieni się
na lepszy za ich 100 zł.



**W fundraisingu nie chodzi o
pieniądze.**

Tu chodzi o relację,

i o jej pogłębienie.

Powierzono Ci pieniądze?

- 1) Podziękuj!
- 2) Opowiedz co się wydarzyło.
Jak świat zmienił się na lepszy za czyjeś 100 zł.
- 3) Poproś drugi raz...



Cykl relacji z darczyńcą



Jak wybrać metody?

PROŚ:

odpowiednią osobę
w odpowiednim momencie,
o odpowiednią kwotę,
na odpowiedni cel
i w odpowiedni sposób



Dokładnie sprecyzuj swoje działania

Kim jesteśmy?
Jaki jest problem?
Co chcemy zrobić?
Dlaczego jest to ważne?
Nasza historia.
Jakie jest rozwiązanie?
Jakie jest nasze marzenie?
Jak można się zaangażować?





Problem		Pomysł
	Jak jest teraz?	
	Co chcemy zrobić?	
	Dlaczego chcemy to zrobić?	
	Jak będzie po naszym działaniu?	