

Negrantový fundraising

Petr Machálek

Obsah

- Základní fundraisingové principy
 - Motivace dárců
 - Dárcovská pyramida
 - Fundraisingové minimum
- Přehled tradičních a nových FR metod a nástrojů
 - Tradiční metody (direct dialogue, direct mailing)
 - Nové metody (on-line fundraising, crowdfunding)
 - Vzájemné prolínání a posilování
- Příklady z praxe
- Péče o dárce

Motivace k dárcovství

- ✓ Byl jsem požádán
- ✓ Starám se o svět kolem nás (lidi, přírodu apod.)
- ✓ Cítím povinnost (náboženství, měl jsem štěstí apod.)
- ✓ Mám osobní zkušenost
- ✓ Kontakt s organizací (někoho znám, doporučení, znám organizaci)

Motivace - ČR

- normativní motivace: má se pomáhat (57 %)
- familiární motivace: 21 % dárců mělo s organizací zkušenost (osobní nebo znají organizaci a věří ji apod.)
- negativní motivace (5 %) – abych měl pokoj od toho, kdo mě žádá; dali všichni okolo apod.
- utilitární motivace (3 %) – daňová výhoda, lepší NNO než státu, mohlo by se mě to týkat, upomínkový předmět apod.

Fundraisingová triáda

- S čím?
- Koho?
- Jak?

Typy dárců

- Drobní
- Významní

Základní metody

Máme konkrétní kontakt

- Direct mail (rozesílky)
- Direct dialog (přímé oslovení)

Nemáme konkrétní kontakt

- Direct dialog (přímé oslovení)
- Inserting (vkládání)
- Internet a sociální sítě
- On-line fundraising / crowdfunding

Kombinace

- Komunitní fundraising
- Internet a sociální sítě
- On-line fundraising / crowdfunding / FR kampaně

Princip individuálního fundraisingu

- (Získat kontakt)
- Oslovit / požádat
- Konvertovat kontakt v dárce
- Pečovat / udržovat vztah

Jak získat významné dárce

- Vytipovat potenciální partnery



- Oslovení a schůzka

Dárcovská pyramida



On-line fundraising

- **CTA**
- Slouží k získání kontaktů (soutěže, ankety, zapojením do vaší činnosti apod.)
- Dárcovské stránky, platební brána darujme.cz
- Sociální sítě (ambasadoři)
- Fundraisingové spoty
- Crowdfunding (specializované weby, vaše weby)
- Referral – doporučení funguje
- www.fundraising123.org

Crowdfunding

Crowdfundingové weby

- Hithit.cz
- Startovac.cz

Další možnosti

- Darujme.cz
- Vlastní crowdfundingový web

Crowder.cz

Struktura prezentace „projektu“

- V čem spočívá problém
 - Co chceme udělat / dosáhnout /změnit – CÍL
 - Jak toho dosáhneme?
 - Kdo jsme a co již máme za sebou
-
- Video
 - Fotky

Jak získat kontakt

- Všichni, kteří se s organizací dříve „potkali“ (bývalí zaměstnanci, dobrovolníci apod.)
- Kamarádi, rodina apod.
- Prezenční listiny
- Soutěže
- Sociální sítě
- Nákup

Propagace CF kampaně

- Naše kontakty
- Naše okolí / komunita
- Ambasadoři (influenceri, VIP apod.)
- Direct mailing
- Sociální sítě
- Osobní kontakt
- Společenské / kulturní / sportovní akce

Praktický nácvik

Koncept FR akce

- Cíl a téma
- Cílová skupina
- Metoda
- Potřeby (mj. dárcovská stránka, platební widget)
- Realizační plán

Osnova fundraisingového dopisu

1. Oslovení + Připomenutí + Poděkování + Zapojení
2. Popis problému, proč chceme změnu
3. Jak to uděláme a co jsme už udělali
4. Jak nás podpořit
5. Motivace k daru
6. Zeptejte se
7. Podpis
8. P.S.

Zásady (nejen) fundraisingového dopisu

- KISS – keep it short and simple
- Poděkovat
- Předmět mailu
- Zapojit dárce
- Méně je někdy více (řádky, informace)
- Dobré načasování (v rámci roku i měsíce)
- www.sofii.org

Kontrolní seznam otázek

- Proč bych měl(a) dát na dané téma své peníze?
- Co mě má v dopise přesvědčit, abych organizaci podpořil(a)?
- Jakou změnu můj příspěvek způsobí? Co se stane, když nic nepošlu?
- Dokáži převyprávět přátelům, co jsem právě podpořil(a)?
- Co nového jsem se dozvěděl(a)?

Další možnosti

- Veřejné akce, které neorganizujeme my
- Benefiční večeře
- Pay Roll Giving (zaměstnanecké dárcovství)

Péče o dárce

- Je jednodušší a levnější dárce udržet než ho získat
- Dárcovská databáze
- Dárcovský program
- Individualizujte
- Telemarketing

Co má být hlavním sdělením dárců?

Vaše úspěchy! Vaše úspěchy! Vaše úspěchy!

Doporučené odkazy

<https://ottobohus.cz/>

Web plný rad a tipů k psaní textů, které je možno s úspěchem použít i pro psaní grantových žádostí.

<http://www.petrmachalek.cz/>

V pravém dolním rohu si můžete stáhnout knihu o fundraisingu.

Databáze – salesforce.cz; nasidarci.cz

Emailing – mailchimp.com, smartemailing.cz

Děkuji za pozornost

Petr Machálek

www.petrmachalek.cz

petr.machalek@gmail.com

Twitter: @PetrMachalek

Facebook: petr.machalek.2