

Jak pro neziskovku získat peníze aneb Peníze nejsou jen dotace

Nápady přináší:

PaedDr. Olga Medlíková

Na co se podíváme?

- Základ úspěchu – strategický plán a FR plán
- Individuální fundraising
- Firemní fundraising
- Projektový fundraising
- Interní fundraising
- Jak okouzlit dárce/sponzora
- Kdo je fundraiser



A JDEME NA TO!

„Člověk je bohatý tím, co učinil pro druhé.“

J. W. Goethe

Jedna úspěšná akce



Jak to udělali, že je skvělá?

- Získali věci do bazaru (firmy, školy, lidi).
- Zajistili zábor (od vlastníka pozemku, nahlásit policii).
- Sehnali stan (velký, odolný počasí, ideálně zadarmo).
- Měli místo pro skladování a třídění věcí.
- Našli dobrovolníky (třídění, nacenění věcí...).
- Uhranuli lidi na bazar (stavba, prodej, sklízení, odvoz věcí...).

(Dále: každý nákup=dar, kdo bude chtít potvrzení o daru, jsme připraveni vystavit, musíme mít potvrzení o záboru, re-sharing?...)

Odkud začít?

Strategickým plánem – z něho vychází FR plán

- Poslání NO
- Vize NO
- Cílové skupiny (a jejich potřeby)
- Podporovatelé (a jejich potřeby)
- Hodnoty NO (a jak je měříme)
- Diferenciátor (proč si má dárce/sponzor vybrat nás)
- SWOT analýza
- Strategické cíle pro daný rok

Fundraisingový plán

1. **Nákladový rozpočet** (kolik finančních prostředků bude potřeba v dalším roce).
2. **Zdrojový rozpočet** (z jakých zdrojů a v jaké výši budete schopni stanovené náklady uhradit).
3. **Metody k oslovení svých zdrojů** (dotace, prodej služeb, příjmy z nadací, dary, dražba, veřejná sbírka, koncert, DMS...).



Jdete přes lidi?

Individuální fundraising:

- **Osobní dárci** (kampaň, databáze, oslovování, informace, děkování, web, Klub, virální fundraising... - (www.donorsforum.cz)).
- **Dary ze závěti** (u dlouhodobých vztahů - www.daryzezaveti.cz, www.zavetpomaha.cz).
- **Plošné dárcovství např. benefiční akce, sbírky, koncerty, plesy...** (inzeráty, direct mailing, telefonní kampaň, facebooková kampaň, elektronické dárkové certifikáty, crowdfunding...) - (www.nakopni.me, www.darujme.cz).
- **Materiální dary** (veřejný aktualizovaný seznam potřebných věcí na webu, v dárcovských letácích, při osobní komunikaci s dárci).
- **Dary času a schopností** (personalistika, účetní, daňové, právní poradenství, koučink, čtení seniorům...).

Jdete přes firmy?

Firemní fundraising:

- **Firemní sponzorství** (nabídka obchodního vztahu, sponzorské smlouvy – např. www.byznysprospolecnost.cz).
- **CSR – společenská odpovědnost firem** (větší firmy, banky – např. www.topodpovednafirma.cz).
- **Firemní dobrovolnictví** (např. www.zapojimse.cz, projekt „Rok jinak“ Nadace Vodafone ČR www.rokjinak.cz propojuje odborníky z managementu, PR, fundraisingu, IT, reklamy apod. s neziskovkami; z projektu je jim placená mzda a provozní náklady).
- **Firemní slevy** (práce odborníků zdarma www.umsemumtam.cz, produkty některých firem se slevou - např. www.techsoup.cz).
- **Firemní materiální dary** (mít seznam možností, jak NO podpořit - snazší způsob podpory než podpora finanční).

Trocha inspirace



Tipy, vychytávky, upozornění 1

- U sbírky prodejem předmětů – NO určí, kolik % z výtěžku jí zůstává (doporučení – 20%), uvedeno i na prodávaných předmětech.
- Veřejná místa, oznámení - kdo akci koná, účel, výše příspěvku, komu akce oznámena, kolik vstupenek, výše příspěvku, celkové objemy prodeje a příspěvků, co s neuplatněnými předměty/vstupenkami.
- Sbírký v modlitebnách, kostelech se nepovažují za veřejné sbírky.
- NO si smí nechat max. 5% z hrubého výtěžku sbírky!
- Náklady na sbírku (tisk letáků, propagace, pronájem, bankovní poplatky, pořízení pokladniček, výpisy z účtu...) – nikdy mzdy a odvody!
- Darování kompetencí – když prezentujete dárce, je třeba doložit, za co FÚ. Nejsnazší je nechat si to vyfakturovat a dárce pak dá peníze.

Tipy, vychytávky, upozornění 2

- Fundraiser napíše projekt, NO mu slíbí % z částky – pak musí platit ze svého!
- Fundraiser získá peníze od dárce, má slíbená % z daru – jak to NO vysvětlí dárci?
- U dražených předmětů – co je nákupní cena (5-10%), co dar.
- Dárce platí DPH pouze z nákupní ceny, odvádí to NO.
- Nechte dražitele podepsat příslib daru (a např. do 30 dnů ať pošlou peníze na účet).
- Po ukončené dražbě individuální schůzku – zajímá ho organizace nebo umělecké dílo?
- Pro akce vždycky mějte hodně pomocníků (licitátor/moderátor, formuláře, kontakty, občerstvení, šatna...).

A co projekty?

- **Veřejné rozpočty** (místní samosprávy, kraje, ministerstva).
- **Nadační zdroje** (např. www.grantovydiar.cz, <http://www.grantovykalendar.cz/>)

Taky je tu interní fundraising

Vedlejší hospodářská činnost (výroba výrobků, konzultační činnost, lektorství, poskytování služeb, tlumočení, pořádání zábav, přehlídek...):

- **Prodej služeb** (platby od klientů).
- **Prodej výrobků** (prodeje certifikátů, výrobků, bazárky...).
- **Sociální podnikání** - (provozování prádelny, mandlu, kavárny, zahradnictví... www.socialnifirmy.cz, www.ceske-socialnipodnikani.cz).

Jak okouzlit dárce? Přece přes příběh!

- **V centru příběhu je konkrétní člověk/rodina/komunita/organizace.**
- **Jméno/foto.**
- **Jak to bylo dřív a jak jste mu pomohli.**
- **Kolika dalším lidem/organizacím můžete pomoci, když vám pomůže dárce.**
- **Čísla, data, dopad.**
- **Krátce, stručně, s emocí.**

Oslovujete firmu

- **KDO JSTE.**
- **S ČÍM ZA NÍM PŘICHÁZÍTE/CO CHCETE.**
- **CO NABÍZÍTE.**
- **JAK MŮŽE VAŠE SPOLUPRÁCE VYPADAT.**

A hlavně – koukejte přeložit rozpočet!

Oslovujete mecenáše

- **KDO JSTE.**
- **CO MÁTE ZA SEBOU (TRADICE).**
- **S ČÍM PŘICHÁZÍTE/CO CHCETE.**
- **JAK TO OVLIVNÍ ŽIVOT
LIDÍ/KOMUNITY/SPOLEČNOSTI.**



Co se vyplatí?

- Materiál poslat dopředu (mail max. 2 odstavce hlavního sdělení, ústně cca 4 klíčové věty).
- Fotky s popisky.
- Vizuály.
- Neobvyklý formát.
- Video (max. 2 min.)

Kdo je fundraiser?

- Obchodník, vypravěč, účetní, vyjednavač, mluvčí, reprezentant, komunikátor, tiskový mluvčí, partner, zapálený propagátor, zpovědník, lobbista, chrlič, manažer, copywriter, seznamovač, superman...



Fundraiserovy zodpovědnosti 1

- Vede spolupracovníky, aby mysleli fundraisingově.
- Připravuje plán FR, podílí se na tvorbě zdrojového rozpočtu.
- Připravuje rozpočet nákladů na FR.
- Vytypovává zdroje a plánuje metody oslovení.
- Vymýšlí nové přístupy k oslovení dárců.
- Účastní se setkání statutárních orgánů (SR).
- Koordinuje FR aktivity.
- Plánuje, připravuje a podílí se na realizaci FR kampaní a akcí.
- Vede databázi dárců.
- Vyhledává a oslovuje nové dárce.

Fundraiserovy zodpovědnosti 2

- Komunikuje s dárci, rozvíjí vztahy s nimi.
- Reprezentuje organizaci.
- Zajišťuje vystavování daňových dokladů dárcům.
- Schvaluje darovací smlouvy a smlouvy o reklamě.
- Vyhodnocuje efektivitu fundraisingu.
- Podílí se na tvorbě projektů, žádostí o dotace, granty.
- Domlouvá a absolvuje schůzky s dárci.
- Přípravuje texty dopisů a mailů, poštovní rozesílky.
- Odpovídá za legislativní zajištění akcí.
- Spolupodílí se na zajištění výrobků, služeb, jejich prodeji.
- Spolupodílí se na cenotvorbě produktů.

Několik břeškných myšlenek

- Fundraiser hledejte podle zdrojů, které chcete oslovit!
- První rok vám fundraiser nevydělá!
- Je třeba komunikovat do organizace, že fundraiser se nefláká, i když zrovna není v organizaci (úspěšný fundraiser je 60-80% svého času v terénu a pouze 20-40% času tráví v kanceláři).
- Fundraiser má nepravidelnou pracovní dobu.
- Fundraiser spoluvytváří značku organizace (jak ho budete platit?).
- Interní nebo externí fundraiser? (loajalita vs. úspora)
- Fundraiser je součástí vedení organizace.

Doporučená literatura a zdroje

- Petr Boukal a kol.: Fundraising pro neziskové organizace, Grada, 2013
- Petr Machálek, Jitka Nesrstová: Základy fundraisingu a projektového managementu, MUNI Press, Masarykova univerzita, Brno 2011
 - Kroupa Jan: Fundraising – základy, individuální dárci, firmy, České centrum fundraisingu, 2006
- Karel Ženíšek: Základní metody fundraisingu, Salesiánské středisko mládeže, Plzeň 2003
- Petr Machálek, Jitka Nesrstová: Základy fundraisingu a projektového managementu, MUNI Press, Masarykova univerzita, Brno 2011
 - Markéta Krausová: Individuální fundraising, Agnes, ČCF 2007
- Martin Zíka: Fundraising pro malé organizace: Základní manuál, www.asram.cz
- Jana Ledvinová: Základy fundraisingu, České centrum fundraisingu, Praha
- M. Šedivý, O. Medlíková: Úspěšná nezisková organizace, Grada, Praha 2016
- M. Šedivý, O. Medlíková: PR, fundraising a lobbying, Grada, Praha 2015

Prameny

Obecně: www.fundraising.cz, www.neziskovky.cz, www.donorsforum.cz,
www.snadnedarcovstvi.cz

Petr Machálek: www.petrmachalek.cz

Závěti: www.daryzezaveti.cz, www.zavetpomaha.cz

Služby zdarma: www.umsemumtam.cz, www.techsoup.cz

Sociální odpovědnost firem: www.byznysprospolecnost.cz,
www.topodpovednafirma.cz

Sociální podnikání: www.socialnifirmy.cz, www.ceske-socialni-podnikani.cz

Technická řešení: www.darcovskasms.cz, www.darujme.cz, www.nakopni.me

Nadace: www.nadacevia.cz, www.divokehusy.cz, www.akncr.cz

Ještě přání na závěr



TAK AŽ VÁM TO FUNGUJE 😊!