

Фондонабиране

Цели на сесията

Да разберем защо нашата организация има нужда от пари:
an organization that doesn't need money has run out of ideas

Да получим цялостно разборане за фондонабирация процес -
задвижван от мисията на организацията, устойчив, диверсифициран и
силен

Създаване на Case for support

Fundraising 101

Първа стъпка: има ли връзка между целите на вашата организация и фондонабиращата ви стратегия?


Втора стъпка. За успешно фондонабиране ви трябва: честност, прозрачност и данни.

Трета стъпка: създаване на култура на филантропия в организацията ви


Четвърта стъпка: разписване на процесите във фондонабирането

Идеалният процес:

Бордът (лидерите)  определят стратегическите цели

Съвет към борда  определя тактиката за постигане на целите

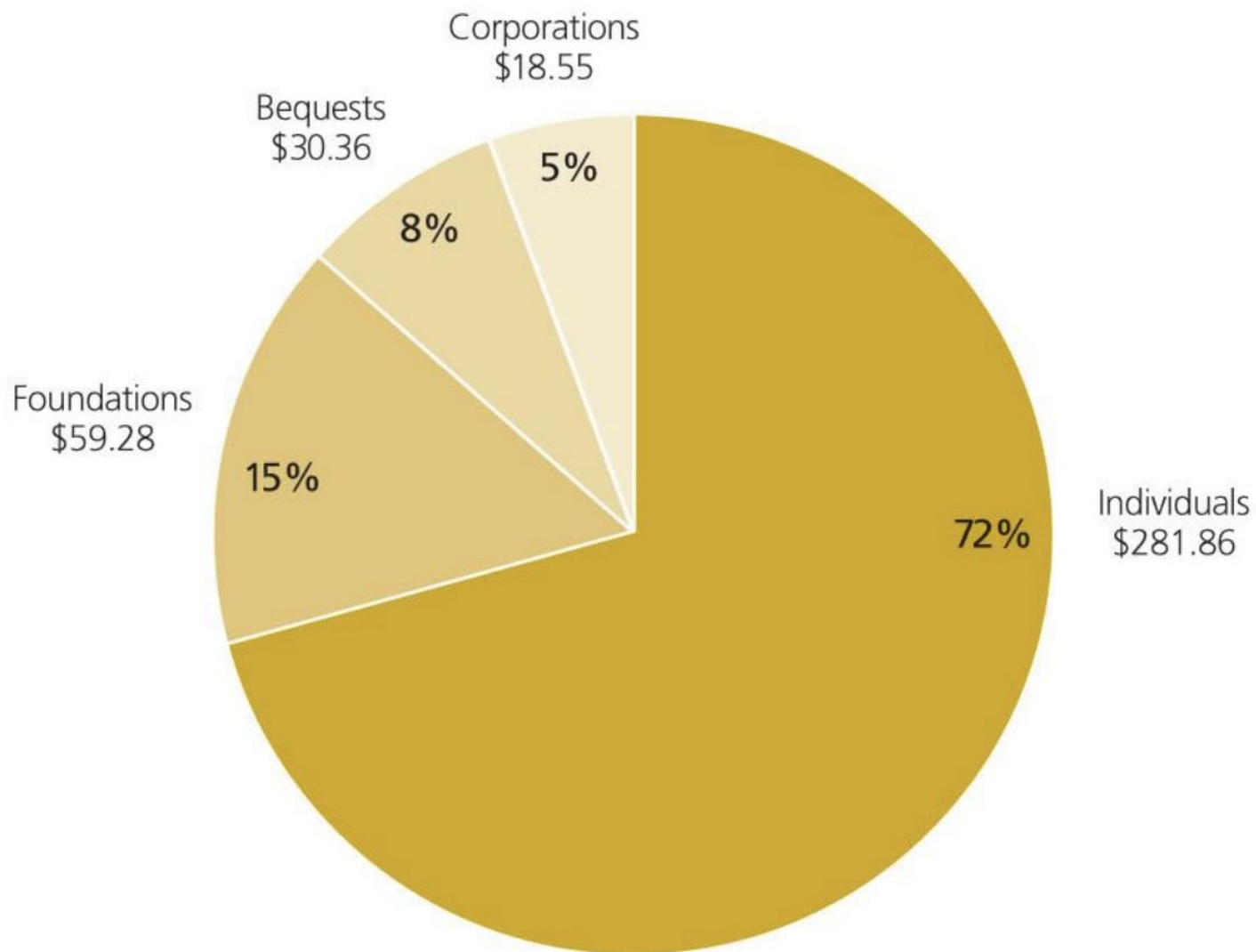
Финансов директор  следи постъпленията и определя колко пари се търсят

Експерти по фондонабиране  фондонаборат с помощта на горните

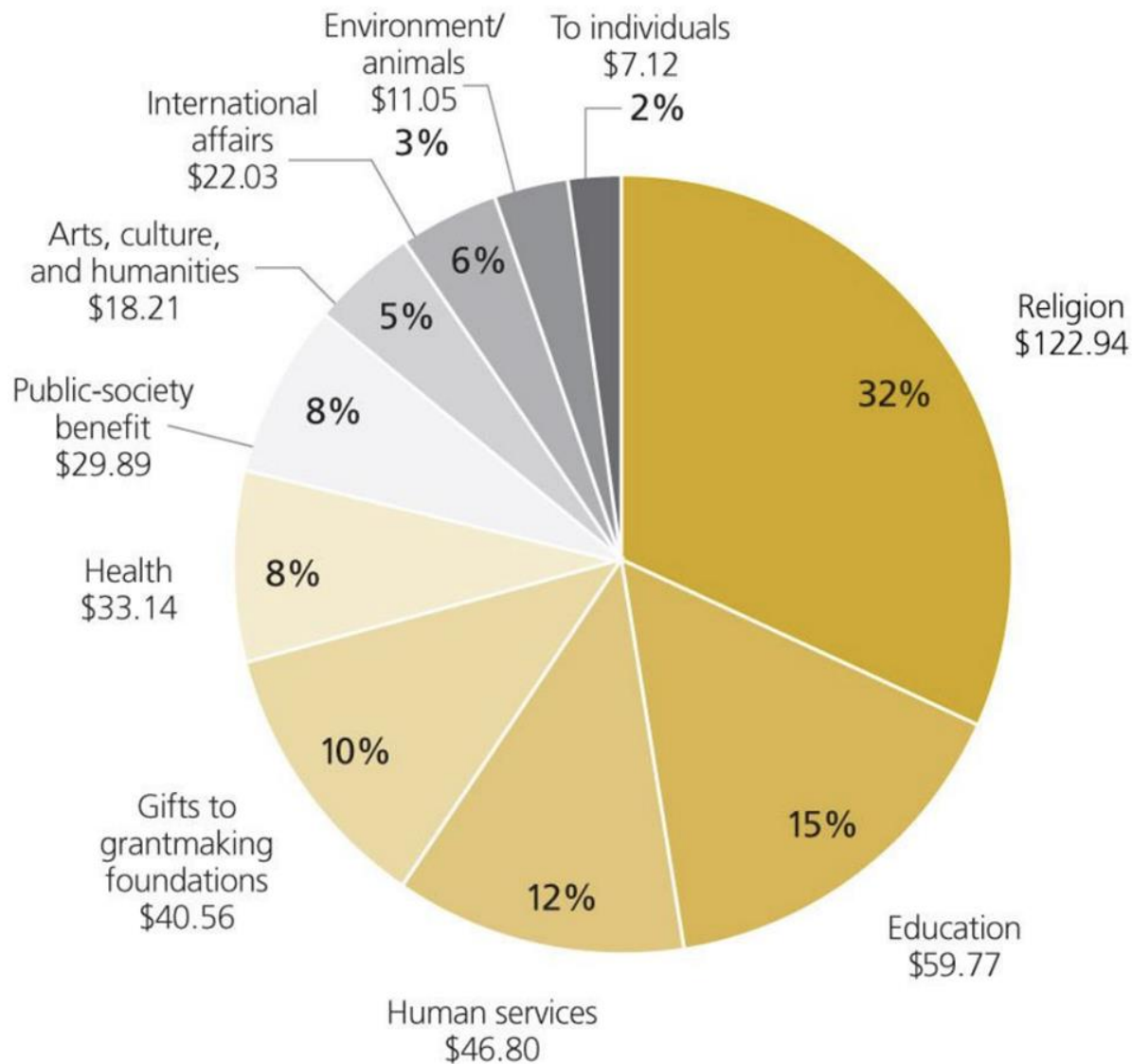
Източници на филантропия

- Физически лица
 - граждани, служители, ученици, студенти – други?
- Юридически лица
- Фондации
- Правителствени институции/ институции на ЕС

Дарителството в САЩ през 2019 - 390 милиарда долара



Дарителството в САЩ през 2019 - по каузи



Най-важният слайд - пирамидата на дарителите

