



V Spotkanie FAOO

Odkryjmy darczyńców indywidualnych

Fakty, doświadczenia, narzędzia
1 czerwca 2016

PROGRAM

#FA005

- 10.00-10.15 OTWARCIE SPOTKANIA**
Sala Konferencyjna Fundacji Batorego, ul. Sapieżyńska 10a
- 10.15-11.45 FAKTY**
Spotkanie rozpoczniemy od skonfrontowania naszych wyobrażeń z faktami – wynikami polskich i zagranicznych badań dotyczących pozyskiwania środków przez organizacje pozarządowe oraz filantropii indywidualnej.
- 10.15-11.15 Perspektywa brytyjska i europejska**
Na początek przyjrzymy się fundraisingowi i filantropii tam, gdzie wspieranie sektora obywatelskiego ma długą tradycję. O możliwych strategiach fundraisingowych w kontekście aktualnych danych na temat ofiarności Brytyjczyków i wybranych społeczeństw Europy Zachodniej opowie prof. Stephen Lee – wieloletni dyrektor Institute of Fundraising (IoF), związany ze słynną londyńską Directory of Social Change. Obecnie prof. Lee jest wykładowcą jednego z najlepszych programów edukacyjnych dla osób zarządzających NGO na poziomie *Masters*.
[Prezentacja w języku angielskim, bez tłumaczenia]
Gość specjalny: Stephen Lee, Professor of Voluntary Sector Management at Cass Business School (Wielka Brytania)
- 11.15-11.35 Filantropia indywidualna: polska perspektywa organizacji i darczyńców**
Środki od darczyńców indywidualnych są źródłem finansowania wykorzystywanym przez znaczną część polskich organizacji. Rośnie ich znaczenie dla budżetów fundacji i stowarzyszeń. Jednocześnie od 2013 roku spada odsetek filantropów w polskim społeczeństwie. O tym, dlaczego tak się dzieje, dowiemy się z prezentacji przedstawicieli Stowarzyszenia Klon/Jawor, od lat badającego trzeci sektor w Polsce.
Zaproszeni goście: Piotr Adamiak, Beata Charycka, Stowarzyszenie Klon/Jawor
- 11.35-11.45 Dyskusja: co wynika z tych danych, jakie wnioski mogą wyciągnąć fundraiserzy i menedżerowie NGO?**
- 11.45-12.00 PRZERWA**
- 12.00-13.45 DOŚWIADCZENIA**
W tej części przyjrzymy się doświadczeniom wybranych organizacji, które budują stabilność strategicznie koncentrując swoje działania na darczyńcach indywidualnych.



Fundacja Akademia
Organizacji
Obywatelskich

Spotkanie finansowane jest ze środków PAFW
POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI  POLISH-AMERICAN
FREEDOM FOUNDATION

- 12.00-12.25 Fundraising w skali makro**
Jak dochodziliśmy do momentu, w którym jesteśmy teraz, gdy mamy stabilną bazę regularnych darczyńców? Co pomagało, co utrudniało rozwój? Czy marka wystarczy, aby zbudować stabilny fundraising? Czy WWF w Polsce ma trudniej niż w innych krajach europejskich?
Zaproszony gość: Magda Florczak, Fundacja WWF Polska
- 12.25-12.45 Ewolucja czy rewolucja?**
Jak określić, czy organizacja jest gotowa na fundraising i jak ją do takiej gotowości doprowadzić? Dywersyfikacja przychodów na przykładzie Fundacji Dzieci Niczyje. Etapy budowania fundraisingu w organizacji.
Zaproszony gość: Magda Sadłowska, Fundacja Dajemy Dzieciom Siłę d. Fundacja Dzieci Niczyje
- 12.45-13.05 „Czerwony przycisk”
– szczegóły, które zmieniają wyniki kampanii fundraisingowych**
Jak dokonać koniecznych korekt w planowaniu i realizacji kampanii fundraisingowych? Na co musimy zwrócić szczególną uwagę? Czego nie robić? Na czym się skupić?
Zaproszeni goście: Agnieszka Szafrńska, Stowarzyszenie „mali bracia Ubogich”;
Martyna Żak, Instytut Fundraisingu
- 13.05-13.45 Dyskusja podsumowująca obie części – Fakty i Doświadczenia:**
Czy pozyskiwanie środków od darczyńców indywidualnych ma przyszłość? Czy darczyńcy indywidualni będą ważnym źródłem finansowania organizacji pozarządowych w Polsce? Argumenty za i przeciw.
- 13.45-14.30 LUNCH**
- 14.30-15.50 NARZĘDZIA**
W trzeciej części spotkania skupimy się na wybranych metodach fundraisingowych. Zastanowimy się, czy telefon może być skutecznym narzędziem komunikacji z darczyńcami. Zwrócimy uwagę na kwestię efektywności fundraiserów, którzy chodzą od drzwi do drzwi. Poszukamy odpowiedzi na pytanie, czy warto wysłać tradycyjne listy z prośbą o wsparcie i w jaki sposób to zrobić. Przyjrzymy się najnowszym trendom w fundraisingu online.
- 14.30-14.50 Fundraising telefoniczny**
Telefon jako narzędzie do budowania relacji z darczyńcami indywidualnymi.
Zaproszony gość: Przemysław Leszko, CAF CALL
- 14.50-15.10 Fundraising oparty na solidnej bazie**
Jak wykorzystać bazy danych do wysyłki listów tradycyjnych?
Zaproszony gość: Magdalena Brzeska, Schober Information Group Polska
- 15.10-15.30 Fundraising bezpośredni**
Korzyści i ryzyka związane z technikami pozyskiwania funduszy Door 2 Door i Face 2 Face
Zaproszony gość: Anna Strózik, Appco Group Polska
- 15.30-15.50 Fundraising na resorach technologii**
Dynamicznie rozwijająca się technologia i komunikacja stanowią filary fundraisingu. Jak z korzyścią dla organizacji stosować technologie w fundraisingu, budując pozytywne relacje z darczyńcami?
Zaproszony gość: Michał Serwiński, Wzmacniacz.org
- 15.50-16.15 ZAMKNIĘCIE SPOTKANIA**
I co z tego? Wnioski i rady dla fundraiserów, wnioski i rady dla mnie