

Trzy webinaria FAOO
o fundraisingowych
narzędziach



Gdy myślimy o pozyskaniu darczyńców regularnych...

16 marca / 23 marca / 30 marca 2023

Zapraszamy na edukacyjne spotkania online o technologicznych rozwiązaniach, które pomogą usprawnić działania organizacji skierowane do darczyńców.

Podczas webinarium przyjrzymy się szczególnie tym narzędziom, które pozwalają na budowanie trwałych relacji i pozyskiwanie regularnych darowizn.

Do kogo skierowane są webinaria?

Zapraszamy fundraiserów i fundraiserki oraz osoby zarządzające organizacjami pozarządowymi. Webinaria przygotowaliśmy z myślą o tych organizacjach, które prowadzą już działania fundraisingowe w podstawowym zakresie i planują ich rozwinięcie oraz liczą się z koniecznością dokonania potrzebnych inwestycji.

Osoby uczestniczące w cyklu:

- Będą miały okazję przekonać się dlaczego wybór metod i narzędzi do pozyskiwania funduszy to nie pierwszy, ale ostatni etap pracy nad fundraisingowym planem, czy fundraisingową strategią organizacji.
- Dowiedzą się czym są tzw. leady, jak je pozyskiwać i wykorzystać w fundraisngu, a także, jakie dane są potrzebne do tego, aby opracować profil darczyńcy organizacji i do czego może nam się to przydać.
- Poznają kryteria, które powinna spełniać organizacja, która planuje wdrożenie takiego systemu, jak CRM, uruchomieniu polecenia zapłaty, czy zrealizowaniu kampanii telemarketingowej.
- Zapoznają się z zasadami współpracy i wyceny usług podwykonawców, którym zlecamy realizację zadań związanych z fundraisingiem.

Zapisy i zasady udziału w webinarium:

Udział w webinarium jest bezpłatny. Aby się zgłosić należy wypełnić i wysłać formularz rejestracyjny. Osoby zakwalifikowane otrzymają wiadomość zwrotną z linkiem do platformy ZOOM. Na każde webinarium obowiązują osobne zapisy.



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Program webinariów

1

Darczyńca niejedno ma imię, czyli o budowaniu profilu darczyńcy i pozyskiwaniu leadów

Prowadzący:
Magdalena Brzeska / Axcelo Sp. z o.o.

czwartek, 16 marca 2023 / godz. 11.00

Główne treści webinarium:

- Analiza profilu darczyńcy. Dlaczego warto badać darczyńców i jak tę wiedzę wykorzystać planując fundraisingowe działania.
- Lead generation via co-registration – na czym polega ten sposób pozyskiwania darczyńców i czym różni się od innych.
- Proces budowania relacji z darczyńcą od pozyskania danych do regularnego zaangażowania.

2

Co ma wspólnego telewizor, SMS, telefon, kurier i formularz polecenia zapłaty?

prowadzący:
Przemysław Leszko / Caf Call Sp. z o.o.

czwartek, 23 marca 2023 / godz. 11.00

Główne treści webinarium:

- Które narzędzia i kanały komunikacji najlepiej się sprawdzają, gdy poszukujemy darczyńców regularnych?
- Pozyskiwanie leadów – koszty versus korzyści.
- Jak działa Polecenie Zapłaty? Odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania.
- Współpraca z dostawcą fundraisingowych usług: DOs and DON'Ts.

3

Nie od razu Kraków zbudowano. Rozmowa o wykorzystaniu systemu CRM w organizacji

prowadzący:
Dariusz Kasperski / CRM4NGO.pl

czwartek, 30 marca 2023 / godz. 11.00

Główne treści webinarium:

- Czym jest CRM i do czego może się przydać, gdy budujemy relację z darczyńcami regularnymi?
- Prezentacja wybranych funkcjonalności systemu na przykładzie platformy Salesforce.
- Zestaw pytań obowiązkowych, gdy przygotowujemy się do wdrożenia CRM.
- Jak przekonać zespół organizacji do korzystania z systemu i dbać o higienę danych?



Prowadzący webinaria



Magdalena Brzeska

Menedżerka z 18-letnim stażem, prezeska zarządu Axcelo/driven by data oraz Polskiego Stowarzyszenia Marketingu SMB. Od niemal dwóch dekad związana z branżą marketingu precyzyjnego. Specjalizuje się w obszarze baz danych wykorzystywanych do komunikacji marketingowej i fundraisingowej. Doświadczona realizatorka kampanii skierowanych do darczyńców indywidualnych.



Przemysław Leszko

Szef agencji CAF CALL. W branży Contact Center od 2003 roku. Pierwsze kampanie wykorzystujące marketing bezpośredni w fundraisingu realizował już w 2005 roku, jeden z pionierów stosowania telemarketingu w działaniach organizacji pozarządowych w Polsce. Absolwent Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej i Zarządzania WIT w Warszawie.



Dariusz Kasperski

Project Manager i Developer z 15-letnim doświadczeniem w branży IT. Jeden ze współwłaścicieli CRM4NGO. Od lat realizuje projekty informatyczne w korporacjach i instytucjach, w tym też te dostosowane do potrzeb i specyfiki funkcjonowania NGO, a szczególnie fundraisingu. Absolwent Politechniki Warszawskiej i Polsko-Japońskiej Akademii Technik Komputerowych.

Edukacyjny cykl spotkań online powstał we współpracy z firmami:



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Organizatorem cyklu webinarium jest
Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich
www.faoo.pl

Webinaria są organizowane dzięki
wsparciu Polsko-Amerykańskiej
Fundacji Wolności