

Jak zorganizować pierwszą kampanię adresowaną do kluczowych darczyńców?

Specjalistyczne seminarium
FAOO

14 października 2020

Zapraszamy na bezpłatny, praktyczny i interaktywny warsztat, podczas którego krok po kroku poznasz metodologię przygotowania i prowadzenia kampanii fundraisingowych adresowanych do kluczowych darczyńców (ang. *major donors*). W czasach pandemii i spodziewanego kryzysu ekonomicznego pozyskiwanie środków od kluczowych darczyńców, czyli osób mogących i skłonnych przekazać ponadprzeciętne darowizny, nabiera dla wielu organizacji szczególnego znaczenia. Jeśli chcesz dowiedzieć się, czy ten sposób pozyskiwania środków sprawdzi się w przypadku Twojej organizacji – przyjdź na nasz warsztat!



Jan Kroupa

Czech
Fundraising
Center



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



Program
Edukacji
Fundraisingowej

Program

- 9.00-9.30 **REJESTRACJA UCZESTNIKÓW**
- 9.30-9.45 **OTWARCIE SEMINARIUM**
- 9.45-11.00 **PYTANIE 1 – CZY TY I KIEROWNICTWO ORGANIZACJI JESTEŚCIE GOTOWI?**
Komunikacja fundraisingowa to nie tylko prośby o przekazanie darowizny. To także sztuka zadawania właściwych pytań. Co więcej, bardzo często pytania te nie są kierowane bezpośrednio do darczyńców. Gdy rozważamy uruchomienie fundraisingu skierowanego do *major donors*, jedne z kluczowych pytań dotyczą naszej osobistej gotowości oraz gotowości kierownictwa organizacji do tego przedsięwzięcia. Czy zastanawiałeś/zastanawiałaś się, co jest potrzebne do tego, żebyście byli gotowi pozyskiwać środki w ten sposób?
- 11.00-11.20 **PRZERWA KAWOWA**
- 11.20-12.45 **PYTANIE 2 – CZY TWOJA ORGANIZACJA JEST GOTOWA?**
Co jest wymagane na poziomie organizacyjnym, aby rozpocząć kampanię i program obsługi kluczowych darczyńców w fundacji lub stowarzyszeniu? Czym jest i jak opracować tabelę prognozowanych wpłat od darczyńców (ang. *gift range chart*)? Jak zabrać się do stworzenia listy potencjalnych darczyńców? Jak długa powinna być taka lista? Kogo na nią wpisać? Jak opracować optymalny *case for support* (przypadek dla wsparcia)?
- 12.45-13.30 **LUNCH**
- 13.30-14.30 **PYTANIE 3 – CZY PLAN KAMPANII JEST GOTOWY?**
Jak ocenić szanse powodzenia kampanii? Co i jak testować? Czym jest studium wykonalności kampanii i jak je opracować? Jak interpretować wskaźniki dotyczące realizacji kampanii? Przykłady udanych kampanii adresowanych do kluczowych darczyńców z Czech, Słowacji i innych krajów regionu.
- 14.30-14.50 **PRZERWA KAWOWA**
- 14.50-15.50 **PYTANIE 4 – CZY WOLONTARIUSZE I DARCYŃCY SĄ GOTOWI?**
Jak zaangażujemy wolontariuszy do udziału w kampanii? Czym jest rada kampanii (ang. *campaign cabinet*)? Kogo do niej zaprosić? Ilu powinna mieć członków? Jak dotrzeć do tych osób i zaprosić je do współpracy? Jak się przygotować do spotkania, podczas którego poprosimy o dużą darowiznę? Jak utrzymywać relację z kluczowymi darczyńcami? Końcowa sesja pytań i odpowiedzi.
- 15.50-16.00 **PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE**

UWAGA!

Zajęcia prowadzone są w języku angielskim, bez tłumaczenia.



Jan Kroupa

ekspert prowadzący seminarium

Jan Kroupa to doświadczony konsultant, trener i badacz zajmujący się fundraisingiem i filantropią w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Jan prowadzi kampanie *major donors* wg modelu „Disciplined Campaign”, który został dostosowany do realiów krajów postkomunistycznych we współpracy z kanadyjskim ekspertem Tonym Myersem.

Prowadzący seminarium jest jednym z twórców sukcesu kampanii czeskich fundacji Via (1 mln euro) oraz Sue Ryder (400 tys. euro). Obecnie nadzoruje kilka kampanii w Czechach, na Słowacji oraz w Rosji na takie cele, jak wsparcie społeczności romskiej, ochrona lasów, ekologia oraz inwestycje. Celem finansowym jednej z nich jest pozyskanie 8 mln euro!

O swoich doświadczeniach fundraisingowych Kroupa opowiadał już kilkakrotnie na słynnej konferencji International Fundraising Congress organizowanej przez brytyjską organizację Resource Alliance.

/ Kto powinien uczestniczyć?

Na zajęcia zapraszamy osoby odpowiedzialne w organizacji za fundraising – w pierwszej kolejności członków i członkinie zarządów oraz fundraiserów i fundraiserki. Konieczna jest znajomość języka angielskiego.

/ Jak się zgłosić?

Należy wypełnić i wysłać formularz online do 8 października 2020.

O przyjęciu lub nieprzyjęciu na listę uczestników seminarium poinformujemy najpóźniej 9 października 2020.

/ Zasady udziału w zajęciach

- Udział w seminarium jest bezpłatny dla osób z organizacji pozarządowych. Uczestnicy we własnym zakresie pokrywają ew. koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Zajęcia odbywają się w formie stacjonarnej z zachowaniem podstawowych zasad bezpieczeństwa sanitarnego.
- Podczas seminarium organizatorzy zapewniają bezpłatny serwis kawowy oraz lunch.
- Osoby, które w przeszłości zgłosiły swoje uczestnictwo w dowolnym wydarzeniu organizowanym przez FAOO i ostatecznie nie wzięły w nim udziału, nie informując o tym uprzednio fundacji, nie będą przyjęte na listę uczestników seminarium.



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



Program
Edukacji
Fundraisingowej

Seminarium jest organizowane w ramach Programu Edukacji Fundraisingowej, dzięki wsparciu Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności.

Organizatorem seminarium jest Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich

ul. Królowej Marysieńki 48,
Warszawa
tel. 664 098 691,
e-mail: faoo@faoo.p