



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich

II SPOTKANIE FAOO

FUNDRAISING – FAKTY I MITY

Warszawa, 5-6 marca 2014

[PROGRAM SPOTKANIA]

.....

O SPOTKANIU

Podczas dwudniowego seminarium będziemy mówić o faktach – czyli o tym, co wynika z doświadczeń praktyków – osób zajmujących się pozyskiwaniem środków od darczyńców indywidualnych i od firm, oraz o mitach – wciąż pokutujących wśród organizacji i utrudniających im profesjonalny fundraising.

Dlaczego warto wziąć udział w spotkaniu?

- Dowiesz się, jak w świadomy i planowy sposób tworzyć strategię fundraisingową.
- Poznasz praktyczne zagadnienia stosowania wybranych metod i technik fundraisingowych.
- Wspólnie zmierzmy się z najbardziej popularnymi mitami na temat fundraisingu.
- Umożliwimy Ci spotkanie i wymianę doświadczeń z innymi osobami chcącymi profesjonalizować swoje działania fundraisingowe.

Jakie mity i stereotypy będziemy obalać?

- Fundraising – to w Polsce nie działa.
- Nie ma pieniędzy na... *(tu wpisać wybrany rodzaj działalności)*.
- Nie da się stworzyć strategii fundraisingowej.
- Fundraising nie powinien nic kosztować.
- Wszystko musimy zrobić sami.
- Fundraising to żebranie.

Do kogo adresowane jest spotkanie?

Do...

- menedżerów organizacji, którzy odpowiadają za tworzenie i realizację strategii fundraisingowej,
- fundraiserów,
- koordynatorów działań fundraisingowych w organizacji,
- innych osób i instytucji zajmujących się fundraisingiem.

Zaproszeni mówcy – to osoby odpowiedzialne za fundraising w znanych organizacjach, pozyskujące środki różnymi metodami i prezentujące odmienne podejście do budowania strategii fundraisingowej.

Gościem specjalnym spotkania jest Richard Aft, konsultant amerykański, wcześniej przez ponad 40 lat prezes i dyrektor zarządzający United Way w 9 miastach USA. Współpracując z biznesem pozyskał dla swojej organizacji łącznie 1,5 mld dolarów. Wykładowca akademicki, szkoleniowiec i konsultant. Pracował z organizacjami w USA, Niemczech, Rumunii, Irlandii, Kazachstanie, na Węgrzech i w Indonezji. Członek rad wielu organizacji społecznych i gospodarczych oraz instytucji kultury i nauki.



I DZIEŃ

10.00-10.15 Otwarcie spotkania

10.15-10.50 FUNDAMENTY FUNDRAISINGU

Fundraising – kilka fundamentalnych kwestii, o których powinien pamiętać każdy fundraiser

Czym jest dla mnie fundraising. Kluczowe czynniki decydujące o powodzeniu fundraisingu. Jak mierzyć fundraisingowy sukces. Czego nauczyłem się zajmując się fundraisingiem przez 40 lat. Blaski i cienie zawodu fundraisera. Co pomaga, co przeszkadza być dobrym fundraiserem.

[PREZENTACJA W JĘZYKU ANGIELSKIM, BEZ TŁUMACZENIA]

Gość specjalny: Richard Aft

10 pytań do Dicka Afta

10.50-12.00 POZYSKIWANIE ŚRODKÓW OD BIZNESU

Jak współpracować z firmami? Dlaczego firmy nas lubią i wspierają?

Jak nawiązujemy i utrzymujemy relacje z firmami. Co jest ważne dla firm – naszych partnerów. Rodzaje współpracy - koszty i korzyści różnych rodzajów współpracy dla obu stron. Jak stworzyć dobrą ofertę dla firmy. Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszony gość: Karolina Błaszczyk, Fundraiserka, Fundacja Świętego Mikołaja

Odpisy od wynagrodzeń (payroll deduction) – dlaczego mechanizm ten jest wciąż tak słabo wykorzystywany?

Zasady tworzenia programów odpisu darowizn od wynagrodzeń. Jak przekonać pracowników, żeby wsparli nas w taki sposób. Możliwe strategie payrollu – stopień i sposób zaangażowania samej firmy. Kiedy payroll się sprawdza, kiedy nie. Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszony gość: Andrzej Pietrucha, Prezes Zarządu, Fundacja BOŚ

10 PYTAŃ NA TEMAT...

Sesja pytań, odpowiedzi i dyskusji w 2 grupach

12.00-12.20 Przerwa

12.20-13.30 POZYSKIWANIE ŚRODKÓW OD OSÓB INDYWIDUALNYCH

Pozyskiwanie indywidualnych darczyńców na dużą skalę

Dlaczego pozyskiwanie indywidualnych darczyńców jest tak ważne dla UNICEF-u. Jak ten sposób pozyskiwania środków wpisuje się w naszą strategię fundraisingową. Co daje zlecenie działań fundraisingowych zewnętrznej firmie. Jak to działa – na co zwracać szczególną uwagę. Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszony gość: Zofia Dulcka, Dyrektor ds. Komunikacji i Marketingu Internetowego, UNICEF



Jak zbudować skuteczną kampanię 1%?

Dlaczego nasze kampanie 1% odnoszą sukces. Jak docieramy do osób, które nas wspierają 1% swojego podatku. Nakłady – czas, pieniądze i inne zasoby – które trzeba zainwestować, żeby zorganizować udaną kampanię. Pozafinansowe korzyści takich kampanii. Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszeni goście: Aleksandra Granada, Dyrektor Fundraisingu i Promocji oraz Katarzyna Olszewska, Kierownik Marketingu, Stowarzyszenie SOS Wioski Dziecięce

10 PYTAŃ NA TEMAT...

Sesja pytań, odpowiedzi i dyskusji w 2 grupach

13.30-14.15 LUNCH

14.15-15.45 ILE POWINIEN KOSZTOWAĆ FUNDRAISING?

- **Ile kosztuje, a ile powinien kosztować fundraising?**

Czy organizacje prowadzą rzetelny rachunek kosztów fundraisingu? Jakie koszty fundraisingowe ponoszą organizacje? Jaka efektywność fundraisingu jest w ogóle możliwa? Co wynika z liczenia ROI?

- **Skąd organizacja może brać pieniądze na działania fundraisingowe?**

W jaki sposób najczęściej organizacje finansują koszty fundraisingu? Jakie źródła ich finansowania wiążą się z największym ryzykiem? Dlaczego tak mało organizacji reinwestuje w fundraising?

- **Jak prezentować koszty fundraisingu? Jak je komunikować?**

Dlaczego koszty fundraisingu są tak rzadko ujawniane? Jak najlepiej to robić? Jak poradzić sobie z nierealnymi oczekiwaniami i wyobrażeniami odbiorców (i darczyńców) nt. kosztów fundraisingu?

Dyskusja w grupach: 3 pytania, 3 rundy, 3 zmieniające się grupy.

15.45-16.00 Podsumowanie I dnia spotkania

II DZIEŃ

10.00-10.15 Otwarcie II dnia

10.15-12.00 FUNDRAISING DLA AMBITNYCH

Jak pozyskiwać środki na trudne tematy?

Trudne tematy, czyli jakie. Zasady skutecznego komunikowania się z darczyńcami trudnych spraw. Jak i gdzie ich znajdować. Jak ich przekonać, żeby nas wsparli. Strategia wygrywania z organizacjami poszukującymi środków na chore dzieci i bezdomne zwierzęta – jak przekonać darczyńców. Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszony gość: Dominika Oprawska, Koordynatorka Zespołu ds. Fundraisingu, Amnesty International



Fundraising na ulicy - czy to tylko pozyskiwanie pieniędzy?

Co daje fundraising uliczny? Dlaczego Greenpeace zdecydował się na tę formę pozyskiwania środków. Koszty i korzyści pozyskiwania środków w taki sposób. Jak prowadzić fundraising uliczny – o co należy zadbać. Wyzwania i trudności fundraisingu ulicznego i jak sobie z nimi radzić. Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszony gość: Mariusz Onuch, Ogólnopolski Koordynator Programu Direct Dialogue, Greenpeace

Dlaczego zdecydowaliśmy się na crowdfunding?

Od grantów do crowdfundingu – jak zaczęliśmy różnicować nasze źródła przychodów. Dlaczego zdecydowaliśmy się na crowdfunding. Crowdfunding jako sposób pozyskiwania środków na pomoc rozwojową – jakie ryzyka musieliśmy wziąć pod uwagę i dlaczego ostatecznie nam się udało. Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszony gość: Anna Kertyczak, Koordynator Projektów, Fundacja Edukacja dla Demokracji

10 PYTAŃ NA TEMAT...

Sesja pytań, odpowiedzi i dyskusji w 3 grupach

12.00-12.45 LUNCH

12.45-14.00 STRATEGIE FUNDARISINGU

Jak zbudować strategię fundraisingową? Przypadek Fundacji JiM

Założenia strategii fundraisingowej Fundacji JiM. Jak zdefiniowaliśmy cele strategii, na czym się koncentrujemy. Czym kierowaliśmy się decydując o wyborze metod. Jakie metody stosujemy – dlaczego? Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszeni goście: Anna Kamińska, Kierownik Działu Fundraisingu oraz Tomasz Michałowicz, Wiceprezes Zarządu, Fundacja JiM

Jak zbudować strategię fundraisingową? Przypadek Polskiej Akcji Humanitarnej

Założenia strategii fundraisingowej Polskiej Akcji Humanitarnej. Jak zdefiniowaliśmy cele strategii, na czym się koncentrujemy. Czym kierowaliśmy się decydując o wyborze metod. Jakie metody stosujemy – dlaczego? Co wynika z naszych doświadczeń, czym chcielibyśmy podzielić się z innymi.

Zaproszony gość: Grzegorz Gruca, Członek Zarządu, Polska Akcja Humanitarna

10 PYTAŃ NA TEMAT...

Sesja pytań, odpowiedzi i dyskusji w 2 grupach

14.00-15.00 PODSUMOWANIE SPOTKANIA

Najważniejsze wnioski ze spotkania – dla mnie, dla mojego zespołu i dla mojej organizacji. Ściana wiedzy zamiast oficjalnego podsumowania.





Spotkanie zorganizowano dzięki wsparciu Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności

POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI



POLISH-AMERICAN
FREEDOM FOUNDATION

Patronat medialny:



Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich

ul. Królowej Marysienki 48, 02-954 Warszawa

www.faoopl • www.promengo.pl • www.kursodrom.pl

e-mail: faoopl

tel. +48 22 550 28 10
