

Pozyskiwanie funduszy na działalność NGO

PROGRAM

1. Uwarunkowania pozyskiwania funduszy w organizacji pozarządowej

-Jak sfinansować cele organizacji ? (wyznaczanie celów i dobieranie narzędzi)

-Jak zbierać fundusze na cele, którymi zajmuje się moja organizacja?

2. Przegląd metod i dostosowanie ich do potrzeb organizacji pozarządowych

- Kampanie zbiórkowe, pozyskiwanie darczyńców, pozyskiwanie regularnych wpłat, 1,5% podatku

- Zbiórki publiczne, loterie i aukcje, crowdfunding

3. Darowizna czy sponsoring

-Korzyści darczyńców wynikające ze współpracy z organizacjami pozarządowymi

-Sponsoring jako forma promocji; typowe modele sponsorskie występujące w Polsce, wybór najlepszych modeli sponsoringu dla organizacji i określonych przedsięwzięć

4. Etapy planowania pozyskiwania funduszy :cele, grupy docelowe, działania, ewaluacja

-Budowanie przekazu, przedstawienie działalności organizacji pozarządowej w kontekście komunikacji z potencjalnymi i aktualnymi darczyńcami

-Przykłady dobrze zaplanowanej i przeprowadzonej kampanii pozyskiwania funduszy