



REGARA MAL

GARA PO

GALITE

PLEIDIOL

NGAPOP

EINGKEIT

SOZOKOZOKO

UND ERRECHT MU

DOMINUS

Fundraising, aneb Zdroje pro knihovny

- fundraising, zdroje
- zdroje financí
- projekty, jak na ně, časté chyby
- dárci
- základní pravidla fundraisingu

Mgr. Zuzana Ježková

NK ČR

Zdroje

- finanční
- jiné materiální
- lidé
- know how

Zdroje financí

A) domácí

- vládní / veřejné
 - ministerstva (MK ČR – VISK, Knihovna 21. století)
 - samosprávy (krajské, místní)
- nevládní / soukromé
 - nadace, nadační fondy (např. Nadační fond manželů Livie a Václava Klausových, Nadace ČEZ , přes 200 firemních N a NF – v 80% s celostátní působností)
 - firmy (často již stanovené priority podpory)
 - jednotlivci

Zdroje financí

B) zahraniční

- vládní / veřejné
 - EU
 - ambasády jednotlivých zemí
- nevládní / soukromé
 - zahraniční nadace (pobočky zahraničních nadací u nás – např. Mott Foundation)
 - jednotlivci

Projekt

Konkrétní plán činností se stanoveným cílem, uvedeny technologické postupy i zdroje.

- Proč? Cíl, dílčí cíle, účel.
- CO? Výsledky (měřitelné), výstupy.
- Jak? Metodika, prostředky.
- Kdo? Realizační tým – v knihovně, partneři.
- Kdy? Časový harmonogram.
- Zač? Potřebné zdroje.

Projekt

- souhrn
 - představení žadatelů (stručně org.)
-
- řešený problém
 - cíl a dílčí cíle
 - cílové skupiny – přímé, nepřímé
 - seznam a popis aktivit = činnosti a metody => dosažení cíle
 - partneři
 - očekávané výsledky = měření efektivity projektu
 - pokračování projektu + další využití
 - harmonogram
 - ROZPOČET
+ přílohy

Projekt – jak psát

- strukturovaně, přehledně
- srozumitelně (opatrně s terminologií)
- věcně
- zajímavě (musí hodnotitele zaujmout)

Časté chyby

- nedodržení formálních požadavků
- cíl – obecná prohlášení bez specifikace
- nereálnost
- chybí možnost vyhodnocení
- rozpočet není dostatečně rozepsán nebo nemá oporu v textové části
- není v souladu se zadáním, s vyhlášeným programem
- používání obecných frází



Dárci

- firemní
- individuální

Základní pravidla úspěšného fundraisingu:

- přesvědčí jen ten, kdo je sám přesvědčen
- nezískáváme peníze, ale člověka
- musíte požádat
- musíte vědět co a kolik potřebujete

Základní pravidla úspěšného fundraisingu:

- nikdo vám příspěvek „nedluží“; pokud jste odmítnuti, netvařte se uraženě či rozhněvaně
- dárci spíše slyší na pozitivní informace, ne na hrozbu bankrotem
- každého potenciálního dárce je nutné si vážit, nepřicházejte o ně vlastní nepřipraveností a ledabylostí; nezapomínejte, že soutěžíte s dalšími NO
- nechte dárci možnost realizovat jeho sen
- lidé více oceňují zážitky než předměty, nabídněte raději zkušenost než hrnek
- rozvíjejte vztahy se svými dárci, udělejte si z nich dlouhodobé partnery

**Fundraising není nic složitého, chce to
jen začít**

