



CERTIFIED
FUNDRAISER

PROFESJONALNI FUNDRAISERZY

NOWY ZAWÓD NA RYNKU PRACY

Prowadzi: Maja Jaworska
Fundacja Anny Dymnej „Mimo Wszystko”
Kraków, 22 września 2011 r.

Człowiek - najlepsza inwestycja



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



fundraising.org.pl
Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Nie ma jednej słusznej drogi...



Fundraising

misja
organizacji

planowość,
systematyczność działań

FUNDRAISING

etyka

Komunikacja wewnątrz i na
zewnątrz

Fundraising

- Organizacja, która chce się rozwijać i pozyskiwać środki, małe lub większe dla realizowania swoich zadań statutowych – po określeniu swoich celów w czasie - podejmuje decyzje, kto i w jaki sposób dla niej pozyska potrzebne fundusze.

Możliwe rozwiązania:

- a) przeszkolenie osoby, która jest wolontariuszem, lub pracownikiem w ośrodku prowadzącym tego rodzaju szkolenia,
- b) zatrudnienie wykształconego, posiadającego referencje fundraisera, na podstawie umowy o pracę lub umowy o dzieło, zlecenie.
- c) znalezienie środków w projektach unijnych lub samorządowych, a także osoby, która potrafi tego rodzaju wnioski przygotowywać i nimi zarządzać, przez cały okres trwania projektu.

Fundraising



Fundraising

Zatrudniamy Fundraiserów na umowę o pracę
wtedy

Fundraiser pozyskuje środki na kilka zaplanowanych w strategii organizacji projektów.

Nie otrzymuje prowizji od pozyskanych środków.

Stosujemy wobec Fundraiserów poza płacowe systemy motywacji plus raz do roku premię uznaniową, w wysokości maks. 100% wynagrodzenia miesięcznego.

Fundraising

Zatrudniamy Fundraisera na umowę zlecenie/ o dzieło

Zwykle wtedy podpisujemy umowę na wykonanie zlecenia/dzieła polegającego na pozyskaniu określonych środków w określonym czasie.

Dla czystości sprawy i relacji, stosujemy jedną umowę do jednego projektu.

Wynagrodzenie uzależniamy od efektów pracy, patrz pozyskania oczekiwanych środków lub materiałów, usług. Nie płacimy prowizji ani % od pozyskanych wartości.

Fundraising

Cechy skutecznego fundraisera – to cechy dobrego menadżera:

samokontrola, pokora,

lojaność,

dyscyplina,

konsekwencja,

uczciwość,

odpowiedzialność,

elastyczność,

inteligencja emocjonalna, empatia,

radość z wykonywanej pracy, poczucie misji.

Fundraising

Decydujemy o pozyskaniu środków z dostępnych i zgodnych z naszymi zapisami statutowymi np. funduszy unijnych lub samorządowych.

- Zatrudniamy osobę na umowę zlecenie lub o dzieło do realizacji działania w określonym, zgodnym z trwaniem projektu czasie.
- Wynagrodzenie projektujemy w 2 do 3 transz. 1 zaliczka po przygotowaniu wniosku i akceptacji go przez instytucję ogłaszającą projekt. Pozostałe dwie jeśli zostanie podpisana umowa z dana instytucją na realizację projektu i odbędzie się przekazanie środków.

Fundraising

Dział FR

Księgowość

Komunikacja

Dział Pomocy

Wolontariat

Fundraising

Fundraiser jest częścią całości organizacji.

Celem Fundraiser'a jest pomaganie zogniskowane na zaspokojeniu ważnych potrzeb.

Fundraiser z misją pracuje dla organizacji w długim okresie czasu, co jest poszukiwanym dobrem.

Fundraiser, który pracuje nad swoim rozwojem i jest wspierany przez swoją organizację, odczuwa większą satysfakcję z pracy.

Fundraising

Koordynowanie

Zarządzanie pracą kilku Fundraiserów

1. Planowanie strategiczne / cele
2. Podział pracy
3. Wprowadzanie zmian podczas trwania projektu
4. Kontrola/ opieka/ komunikacja
5. Wyniki, wprowadzenie wniosków, poprawek do kolejnych projektów

Fundraising

- Planowanie strategiczne / cele

Zadaniem menadżera kierującego grupą Fundraiserów jest poznanie, a także współtworzenie z FR strategii pozyskiwania środków na wytyczone cele, uwzględniającej narzędzia i zasady jakimi się będą posługiwali FR.

Fundraising / Proces

Motywowanie jako najważniejsze zadanie menadżera

- wynagrodzenie
- pochwały
- wsparcie, akceptacja
- atmosfera pracy
- wiedza idea
- możliwość identyfikowania się z organizacją
- realizacja celów organizacji
- samorealizacja
- satysfakcja



Fundraising

Ad 2. Podział pracy

Menadżer przydziela osobom konkretne zadania, jasno określa obszary odpowiedzialności i zakresy obowiązków w wymaganym terminie.

Fundraising

Ad 3. Wprowadzanie zmian podczas trwania projektu

Menadżer powinien być elastyczny i gotowy do wprowadzania zmian do projektu, wynikających z zewnętrznych lub wewnętrznych uwarunkowań.

Fundraising

Ad 4. Kontrola/ opieka/ komunikacja

Każdy projekt powinien podlegać kontroli na kilku etapach jego realizacji, o zasadach kontrolowania trzeba poinformować FR i o terminach brzegowych.

Menadżer ma obowiązek sprawowania opieki nad swoimi podwładnymi, służenia im informacją i wsparciem.

Jeżeli projekt nie jest prowadzony na poziomie zadowalającym – menadżer stosuje reprimendę motywującą.

Fundraising

Ad 5. Wyniki, wprowadzenie wniosków, poprawek do kolejnych projektów

Każdy projekt podlega ocenie/ewaluacji.

Zasady oceniania są podawane na początku realizacji projektu.

Po podsumowaniu projektu, zastosowanych technik i narzędzi, wnioski wprowadzane zostają do kolejnych zadań.

Fundraising

Zastosowanie odpowiednich narzędzi do zadań

Pozyskiwanie funduszy systemowe: direct mailing, e-mailing, programy lojalnościowe, komunikacja w mediach, powtarzalna i zachęcająca do wspierania.

Pozyskiwanie funduszy poprzez współtworzenie umów o współpracy/partnerstwie

Pozyskiwanie funduszy w drodze aukcji, licytacji, akcji sms, zbiórki do puszek, pay roll, usługi reklamowe w zamian za udzieloną pomoc, sponsoring, testamenty, nawiązki sądowe, 1% od podatku dochodowego od osób fizycznych, 6%, 10%, inne.

Fundraising



Przyszłość dzieci z autyzmem zależy także od Ciebie
Otwórz im drogę do normalnego życia



Janina B...

Przekaż **1%** podatku Fundacji SYNAPSIS KRS 0000045919




Mimo Wszystko
Fundacja Anny Dymnej

Zamień 1% podatku
na 100% radości

KRS: 0000 174 486



[O stowarzyszeniu](#) | [Co robimy z 1%](#) | [Jak przekazać 1%](#) | [Pomogli nam](#) | [FAQ](#)



Przekaż 1% podatku osieroconym dzieciom

SOS Wioski Dziecięce to szansa na prawdziwe dzieciństwo dla dzieci osieroconych i zagrożonych utratą rodziny. Zbudowaliśmy w Polsce 4 wioski, w których mieszkają dzieci wraz z rodzicami zastępczymi. Maluchy pozostają pod naszymi skrzydłami aż do pełnego usamodzielnienia.

**TAJEMNICA
CZERWONEJ TECZKI**

1% na WIOSNE
kliknij i pobierz program PIT 2010 KRS: 00 00 05 09 05

Fundraising

CD

Prowadzenie systemu discounting – pozyskiwanie zniżek, upustów, rabatów przy każdorazowym zakupie dóbr lub usług niezbędnych do realizacji projektów.

Fundraising

Strategia

Co to jest? To jest to dokąd zmierzamy 😊

Strategia wyraża cele długoterminowe organizacji, uwzględniając zasoby ludzkie, materialne i finansowe, jakie są niezbędne do realizacji przyjętych celów.

Uwzględnia czynniki zewnętrzne (środowisko prawne, ekonomiczne, gospodarcze) organizacji oraz czynniki wewnętrzne (zasoby ludzkie, know how, materiały, doświadczenie, środki finansowe)

Fundraising

Planowanie – określenie dróg dojścia do wytyczonego celu.

Plan jest niczym – planowanie jest wszystkim.

Dwight David Eisenhower (1890–1969) – amerykański generał z okresu II wojny światowej i

34. prezydent Stanów Zjednoczonych.

Zaplanowanie w oparciu o dostępne zasoby i kreatywność planistów, mile widziane niestandardowe podejścia do problemów, zadań.

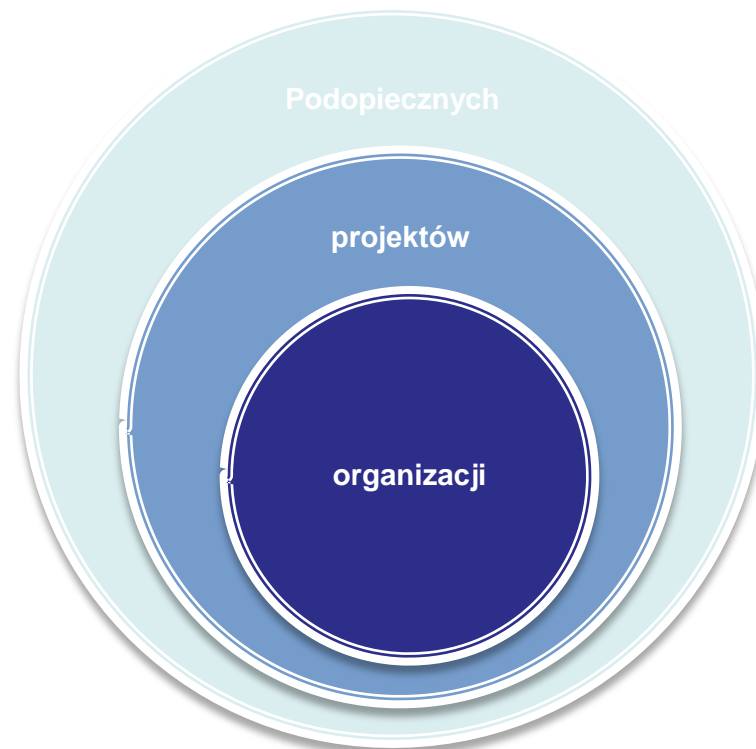
planowanie – to ciągły i nieustający proces

Elastyczność/gotowość na zmiany

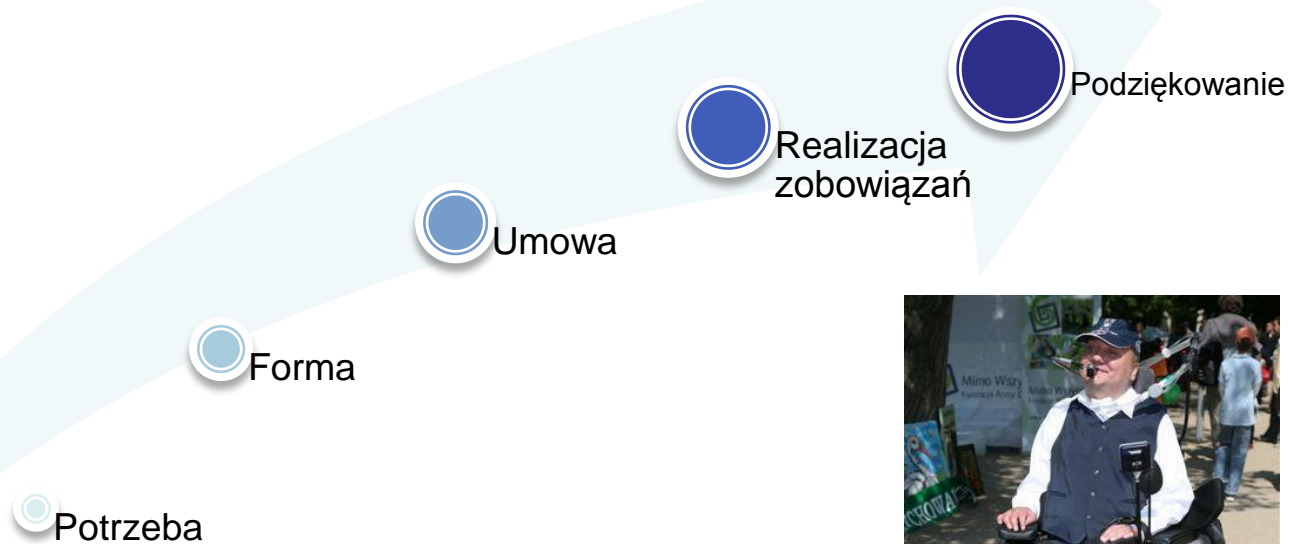
Fundraising

Planowanie i działania FR są nakierowane na zaspokojenie potrzeb:

- podopiecznych
- projektów
- organizacji



Fundraising





Fundraising

Jest wiele dróg

Każdy z nas może wybrać najbardziej odpowiednią dla swojej organizacji, w danym momencie jej Istnienia.



Fundraising

Poszukujemy wciąż nowych rozwiązań i korzystajmy z już poznanych. Synergia daje najlepsze efekty.

Dziękuję za uwagę 😊

Maja Jaworska

