

Co robi człowiek, który pragnie w sensowny sposób pomagać innym? Zakłada fundację bądź stowarzyszenie. Na początku określa cele i sposoby ich realizacji. Gdy już zorientuje się, komu i jak chce pomóc, rozpoczyna starania o niezbędne środki. To trudny moment w działaniu organizacji pozarządowej. Sponsoring, darczyńcy indywidualni, dotacja publiczna, 1% — mało kto korzysta ze wszystkich źródeł naraz. Jakie mogą być tego skutki? Porażka. Nie wystarczą dobre chęci i szczytne cele. Pieniądze są stale potrzebne. Skutecznie zarządzana organizacja nie może dopuścić do sytuacji, w której odcięcie jednego źródła dochodu przekreśli sens jej istnienia!

To już trzecia z serii praktycznych książek na temat polskiego **fundraisingu**. To anglojęzyczne słowo tłumaczy się jako „pozyskiwanie środków ze wszelkich dostępnych źródeł”. **Innymi słowy, fundraising to sposób na to, by Twoja fundacja czy stowarzyszenie pewnie oparły się na kilku filarach.** Ta książka podpowie Ci, od czego zacząć. **Jak dotrzeć do darczyńców?** Z jakich narzędzi korzystać? W jaki sposób budować relacje z ofiarodawcami indywidualnymi i biznesem? Jak informować społeczność o tym, co robi nasz NGO, by w przyszłości zebrać jeszcze więcej środków? O tym wszystkim opowie Ci doświadczony fundraiser, specjalista z agencji Gnyszka Fundraising Advisors. Każdego z problemów, o których przeczytasz w niniejszej książce, autor doświadczył osobiście. Wszystkie rozwiązania, które Ci proponuje, przetestował na sobie. To idealna pozycja zarówno dla osób działających w trzecim sektorze, które nie słyszały o fundraisingu, jak i dla tych, które czują, że powinny się jeszcze doksztalić w tym obszarze.

Michał Osiej — absolwent prawa i administracji na UKSW oraz zarządzania na UW. Fundraiser agencji Gnyszka Fundraising Advisors, która zebrała już prawie 7 000 000 zł od darczyńców indywidualnych i sponsorów. Doradza organizacjom pozarządowym w zakresie zwiększania budżetu i prowadzenia udanych kampanii fundraisingowych oraz społecznych. Prowadzi szkolenia z fundraisingu w mediach społecznościowych, internecie, biznesie, copywritingu i z wielu innych tematów. Jest autorem bloga www.MichalOsiej.pl.

Spis treści

Przedmowa (9) O czym jest ta książka (11) 1. Zbuduj swoje NGO na skale (15)

- Krok 1. Od czego zacząć? (15)
 - Złoty krąg Sinka (16)
 - Why? (18)
 - How & What? (19)
- Krok 2. Gdy już wiesz dlaczego (23)
- Krok 3. Dlaczego Darczyńcy przekazują darowizny? (26)
- Krok 4. Historia dwojga staruszków (30)
- Krok 5. Postaw się w sytuacji Darczyńcy (31)
- Krok 6. Jak dotrzeć do Darczyńców? (32)
 - Spotkanie osobiste (33)
 - Telefon (34)

- E-mail, newsletter (36)
 - List - direct mailing (38)
- Krok 7. Pięć rodzajów Darczyńców według rodzaju wpłat (40)
 - Wpłaty tradycyjne (40)
 - Wpłaty online z Polski (40)
 - Wpłaty online ze świata (41)
 - Wpłaty zbiórkowe (41)
 - Wpłaty SMS (42)
- Krok 8. Jak zachować się wobec poszczególnych Darczyńców? (42)
 - Darczyńcy, do których mamy wyłącznie adres (42)
 - Darczyńcy, do których mamy adres e-mail (44)
 - Materiały papierowe (45)
 - Ile zostaje z Twojej opowieści? (46)
- Krok 9. Przebieg spotkania (47)
- Krok 10. Relacja z Darczyńcą (51)
 - To nie my, tylko Wy (51)
 - Nie prosimy dla siebie (52)
 - Banał, który daje do myślenia (52)
 - Prosty język (53)
 - Konkretna prośba (53)
 - Jak prosić o darowiznę? (54)
 - Strategia szerokiego lejka (54)
 - Jak poradzić sobie z zastrzeżeniami? (55)
 - Fundraising to nie sprint (56)
 - Personalizacja (57)
 - Maksymalne ułatwienie przekazania darowizny (58)
 - Skuteczny przekaz (59)
 - System zarządzania kontaktami (60)
- Krok 11. O czym nie może zapomnieć fundraiser (61)
 - Pasja i naturalność (61)
 - Akcja generuje koszty (63)
 - Pokaż, że NGO to ludzie (63)
 - Wykorzystuj okazje do fundraisingu (64)
- Krok 12. Cztery złote zasady fundraisingu (65)
 - 1. Związek emocjonalny - emocje (65)
 - 2. Co się zmieniło - efekt (68)
 - 3. Pokaż, że inni też pomagają (68)
 - 4. Ile potrzeba - cel (70)
- Ćwiczenie (70)

2. Narzędzia fundraisera (71)

- Darowizny (71)
- Składki członkowskie (73)
- Kwesty (73)
- Skarbonka (76)
- Payroll (77)
- Loterie (78)
- Testamenty (80)
- SMS-y (81)

- Click & donate (81)
- 1% podatku (82)
- Wpłaty WWW (86)
- Direct mailing (88)
- Bale charytatywne (97)
- Wolontariat (99)
- Sprzedaż produktów lub usług (102)
- Wydarzenia specjalne (103)
- Direct debit (105)
- Cegielki (106)
- Crowdfunding (107)
- Aukcje w internecie (114)
- Stałe zlecenie przelewu (116)
- Nawiazki (118)
- Sprzedaż wiązana (119)
- Terminal (122)

3. Wzmocnienie działań fundraisingowych (125)

- Cykl Gnyszki (125)
- Trójkątna teoria miłości w służbie fundraisingu (128)
- Ciotka Dobra Rada (130)
- Mentalność (132)
- Unikaj pokusy drwała (133)
- Dwa podejścia w działaniu (134)
- D & D (134)
- Kontakt z mediami (135)
- Kampanie społeczne (138)
- Jak angażować wolontariuszy? (141)
- Jak do działań NGO pozyskać znaną osobę? (141)

4. Fundraising wobec biznesu (145)

- Jak pozyskać Sponsora? (145)
 - Networking w fundraisingu (145)
 - Prośba do przekonanych (146)
 - CSR zbieżny z naszą działalnością (146)
 - Firmy sąsiedzi (148)
 - Przegląd biografii prezesów (149)
 - Reżim komunikacyjny (149)
 - Silna marka jak magnes (150)
 - MiŚ jak Darczyńca indywidualny (151)
 - Dopasuj się do potrzeb Sponsora (152)
- Reżim komunikacyjny (155)
- Jak stworzyć skuteczną ofertę? (158)
- Jak powinno przebiegać spotkanie? (163)
- Podtrzymywanie relacji (167)
- Gdzie szukać Sponsora? (168)
- Jak rozmawiać z biznesem? (169)

5. Siedem zasad fundraisingu w social media (173)

- Zasada 1. Fenkju wery macz (173)
- Zasada 2. Ile jeszcze brakuje? (174)
- Zasada 3. Te pieniądze poszły na... (175)
- Zasada 4. Pokaż, co się zmieniło (176)
- Zasada 5. Trzy razy korzyść, raz prośba (176)
- Zasada 6. Pokaż, że inni też pomagają (176)
- Zasada 7. Nie zapomnij o CTA (177)

6. Jak zebrać 100 000 zł w dwa tygodnie? (179) Lista 104 pytań (185) Propozycja podziału na zespoły nieformalne + zadania (187)