

## Jak začít s fundraisingem

Finanční i materiální podporu na jednorázový projekt i pravidelnou činnost můžete získat od různých dárců, sympatizantů či obcí a nadací. Pokud vy budete vědět, co potřebujete. A řeknete jim o to.

Fundraising vytváří vztah mezi vámi a vaším dárce, kterému dáváte možnost připojit se k dobré věci. K čemu se připojuje a co tím vznikne musíte mít dobře rozmyšleno a umět to dárcům předat. Ať již sháníme dárky do tomboly, dobrovolníky na zajímavou akci nebo finance na novou klubovnu, jsou obecně platná pravidla, která fungují.

## Jak začít s fundraisingem

### Budte vidět

Je mnohem jednodušší získat podporu na něco, co lidé znají a o čem jsou přesvědčeni, že funguje a je prospěšné. Nejde o to znát Junáka – českého skauta, ale konkrétní aktivity vaší organizační jednotky. Využít můžete různé způsoby komunikace: aktuality na webu, Facebooku i jiných sociálních médiích nebo můžete občas napsat zprávu o proběhlé akci do místního tisku doplněnou o zajímavé fotografie. Doporučujeme také využívat [Skautský vizuální styl](#), který využívá i ústředí.

Dobrá komunikace začíná **ještě před** navázáním prvního kontaktu s podporovatelem. Pokud se jednotka dobře prezentuje navenek, děti u klubovny i v krojích se chovají slušně, tištěné materiály a e-maily mají kvalitní úroveň, dveře k podporovateli se tím již pootevírají.

### Mějte cíl

Pokud nemáte cíl, nemůžete ho ani dosáhnout. Společně se zamyslete nad dlouhodobými potřebami střediska (směřujete k vlastní klubovně nebo tábořišti?), nebo aspoň nad těmi krátkodobými (zejména od ostatních zjišťujte, co by bylo užitečné udělat, kdybyste měli peníze). Ujasnit si vaše plány, potřeby a nápady vám pomůže využít příležitosti a „neplytvat“ penězi, v situacích kdy je musíte rychle utratit. Inspirovat vás může i vyhlášení dotací ve vaší obci, které bude mít také konkrétní účel.

## Vytvářejte si seznam potencionálních podporovatelů

Vytvořte si seznam těch, kteří by vás mohli podpořit. Kromě osob, které jsou na vaši organizaci přímo napojeni (rodiče, bývalí členové atd.), mohou na vašem seznamu být firmy v blízkém okolí, společnosti deklarující podporu přírodě či nadace. Nezapomeňte i na **místní samosprávu**, která k vám může mít blízko a žádosti i vyúčtování bývají poměrně nenáročné. Často mají i rodiče ve svých firmách fondy, které mohou využít, ale musí vědět o vaší potřebě.

Více k tématu budování společenství kolem střediska nalezneš v článku [Pomoc zvenčí aneb jak a proč budovat společenství přátel skautingu](#).

---

## Hledejte možná propojení a důvody, proč by měl někdo podpořit zrovna vás

Každý má svůj důvod, proč chce něco podpořit. Myslete na zájmy potencionálních přispěvovatelů. Zamyslete se nad tím, jaký je správný argument při formulování žádosti. Pomůže vám to posouvat komunikaci tím správným směrem.

Obecně se dá říct, že lidé spíš přispívají, když...

- **mají zájem na výsledku** (např. rodiče chtějí dobrou klubovnu pro děti, bývalí členi chtějí, aby holky a kluci prožívali dobrodružství, radnice chce kvalitní volnočasovou aktivitu);
  - v přispívání **nejsou sami** a vidí, že i jiní přispěli;
  - mají kladné **vzpomínky a emoce** spojené s předchozí spoluprací (byli dostatečně informovaní, poděkovali jsme jim, zahráli si kimovku na otvírače klubovny);
  - vědí, že budou **viditelně spojeni s úspěšnou aktivitou**;
  - jsou si jistí tím, **na co přispívají** (a jsou informovaní i v průběhu realizace projektu);
- 

## Najděte si fundraisera

### Kde najít člověka na fundraising?

Zkuste se zamyslet nad jednotlivými činnostmi a třeba najít i celou partu lidí, která se tomu bude věnovat. Zvláště u velkých projektů se to bude hodit.

Co tedy fundraising může obnášet a je potřeba zařídit?

- Sepsání projektu, tedy stručný a výstižný text, který budete přizpůsobovat dárcům (městu, firmě, jednotlivcům)
- Ujasnění, kolik potřebuji, tedy rozpočet
- Oslovování lidí, tedy marketing
- Vyplňování projektových žádostí
- Realizace projektu
- Informování o postupu projektu
- Oslava dokončení projektu
- Informování o výsledcích, udržení vztahu s dárci

Každá činnost je trochu jiná a může bavit trochu jiné lidi. Někoho baví psát texty, jiný natočí vtipná videa o projektu, další vše vyúčtuje a dotáhne. Nebojte se to tedy dělat spolu, protože málo kde se najde člověk, který zvládne vše a bude ho to bavit.

---

### **Budte skromní, ale přesvědčiví**

Pamatujte, že žádost musí vyniknout v konkurenci ostatních, o podporu žádá hodně organizací, buďte osobní, formulujte jasný cíl a jasný přínos. Žádejte podporu na konkrétní věc. Vysvětlete, proč je pro vás zrovna tento projekt důležitý a jaký vliv to bude mít na další činnost.

Pokud sháníte finance na větší projekt, je dobré začít včas, minimálně půl roku dopředu. U místní samosprávy jsou často termíny pro žádosti v předchozím roce.

Pro podporovatele udělejte vše co nejjednodušší. Nabídněte, že se sami ozvete za nějaký čas a pak to udělejte.

---

### **Jak na písemnou žádost**

Oslovovat podporovatele můžete písemně i osobně, nejefektivnější je kombinace obojího. Firmy často sestavují své rozpočty na podzim – je to

tedy dobré období, kdy se ozvat a poslat písemnou žádost. Za nějaký čas se nebojte připomenout a požádat o osobní schůzku.

K navázání prvního kontaktu můžete využít vzorové dopisy:

[Vzor dopisu s žádostí o firmu](#)

[Vzor dopisu s žádostí pro vedení obce](#)

---

## **Jak na osobní setkání**

Je jen jedna šance udělat dobrý první dojem. Když žádáš o podporu, zastupuješ jednak svou organizační jednotku, ale zároveň celého Junáka – českého skauta. Potenciálnímu dárci představ svůj cíl, zmiň, jak souvisí s posláním skautské organizace a jak pomůže naplnit její hodnoty. Zároveň ale naslouchej svému potenciálnímu dárci, dozvíš se čemu fandí, co si myslí a jaké jsou jeho hodnoty. Mnohdy jsou to zajímavé příběhy a ty se o dárci něco dozvíš a lépe pak navážeš se svým tématem. Nezabředávej do podrobností ani do skautského slangu. Mluv jasně, slušně a otevřeně, ale ne příliš formálně až „škrobeně“ – přece jen reprezentuješ dětskou organizaci.

Zmiň, jak často s dětmi pracuješ, jak je velké tvé středisko, případně celá organizace. Pokud se ti zrovna nedostává těch správných slov, inspiraci můžeš hledat v tomto článku: [7 důvodů, proč by vaše děti měly chodit do skautu](#) ↗

Využít můžeš i předpřípravnou prezentaci:

[Předpřípravená prezentace](#)

---

## **Různé formy fundraisingu**

Žádat o přímou finanční či materiální podporu je jen jedním způsobem. Zajímavé výsledky mohou mít i drobné fundraisingové aktivity.

Například:

- Zorganizujte piknik pro rodiče za dobrovolný příspěvek.
- Prodávajte výrobky na místním trhu nebo vlastní akci – limonády, sušenky, vyřezávané lodičky, sborníky písniček atd.

- Uspořádejte veřejný táborák – nastavte dobrovolné vstupné nebo prodávejte vuřty.
- Domluvte ples nebo třeba tombolu na plese jiné organizace.
- Sbírejte suroviny.
- Nacvičte divadlo či jiné vystoupení atd.

### **Nebojte se vymyslet něco nového, originalita se cení a skauti mívají výborné nápady**

Na co dát pozor:

- Nezapomeňte dobře upozornit, že se jedná o fundraisingovou akci a na co mají vybrané peníze posloužit.
- Buďte příjemní, cokoliv se stane, zvládněte s úsměvem. Hosté vám odpustí rozlitý čaj, pokud je dobrá atmosféra.
- Do organizace zapojte dobrovolníky a hlavně děti.
- Vyberte správnou akci pro správnou skupinu lidí
- Lepší je začít s malou akcí než rovnou pořádat festival.
- Pokud budete vybírat peníze od známého okruhu dárců (rodiče, kamarádi, bývalí členové), nejedná se o veřejnou sbírku, nicméně v opačném případě je nutné veřejnou sbírku zřídit. To už je poměrně náročný proces a vyplatí se jen u velkých projektů.

---

### **Pozor na rozdíl mezi darem, sponzoringem a výtěžnou činností**

Dar poskytuje dárce **bezplatně a bez jakékoliv protislužby**. Pro střediska je to preferovaná forma transakce. Pokud nabídnete za dar jakoukoliv protislužbu – úklid, umístění loga, článek na vašem webu, banner na plese atd., jedná se o sponzoring nebo platbu za službu, ne o dar. Z hlediska daní je na to pak pohlíženo odlišně. Prostuduj si [tento metodický list](#) nebo to zkonzultuj se střediskovým hospodářem.

Stává se, že by střediska chtěla provádět výtěžnou činnost – tedy činnost za úplatu za účelem zisku. Tím už ovšem překračují hranice neziskovek. Není to zakázané, jen je k tomu potřeba mít příslušné povolení, pokud jde o podnikání, které se řídí živnostenským zákonem a musí ho povolit Výkonná rada.

---

### **Hýčkejme si své podporovatele**

Je mnohem jednodušší udržet si nakloněného partner než získat nového. Mrkni na článek [Hýčkejte si své podporovatele](#)

---

## Spoustu další tipů a rad najdeš v metodice

 [Začínáme s fundraisingem - metodika](#)

pdf, 11.53 MB

---



Stáhnout