

Rendszeres adományozói bázis kiépítése és fenntartása – minikurzus

Segédanyag az 1. tudáscsomaghoz

Az első videóban szó esett arról, hogy miért lehet előnyös egy civil szervezet számára a rendszeres adományozói program elindítása. A te szervezeted miért szeretne belevágni a havi magántámogatók toborzásába? Mik a legfontosabb céljaitok ezzel, milyen pluszt tudna adni ez a bevételi forrás?

A videóban több mint 10 lehetséges előnyt soroltunk fel. Van más ötleted is? Jöhet!

-
-
-
-
-
-
-
-

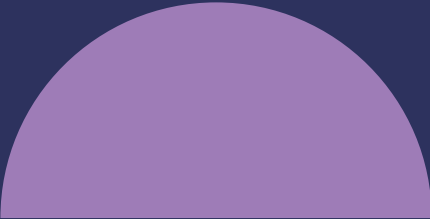
Ki lesz a rendszeres támogatói program felelőse a szervezetnél, és kik segíthetnek benne a szervezeten belül?

Gondold át, hogy kihez fordulhatsz támogatásért vagy közös gondolkodásért. Fontos, hogy a szervezeten belül ne legyen ellenérzés ezzel a típusú adománygyűjtéssel szemben, és ne egyedül kelljen megvalósítanod a programot, hiszen szükség lehet segítségre pl. az adatbázis karbantartásában, a kommunikációban, a technikai fejlesztésben vagy akár csak az ötletelésben.

Milyen ügyet vagy célt támogatna a rendszeres adományozóktól érkező bevétel? Milyen pozitív változást vagy hatást tudna elérni a szervezet a havi magánadományozók hozzájárulásával?

Ez a hatás alapot adhat a kommunikációs stratégia kialakításához, ezért fontos, hogy a megfogalmazás a lehető legkonkrétabb legyen. (Ilyen lehet pl. egy adott program folyamatos megvalósítása, vagy a szervezet általános működésének és fenntartásának biztosítása.)

JEGYZETEK, GONDOLATOK



„Az adománygyűjtés az adakozás örömeinek megtanításának szelíd művészete.”

— Hank Rosso