



MASARYKOVA UNIVERZITA  
EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA

# Metody fundraisingu Strategie sponzorství

Přednáška 8\_MVVS

Simona Škarabelová

## Hledáme své dárce

- Ač se to nezdá, potencionální dárce se vyskytují všude. Jde však o to, je správně vytipovat, oslovit a následně s nimi dále komunikovat.
- Jako dárce byste měli vědět, komu dáváte:
  - Víte, komu dáváte???
- [https://www.youtube.com/watch?v=YZxJ55r\\_Hp4](https://www.youtube.com/watch?v=YZxJ55r_Hp4)

## Kde hledat potenciál dárců?

- NNO by měla provést tzv. PROSPECT RESEARCH
  - Linkage /známost
  - Interest / zájem
  - Capacity / zdroje
  
- Major donors campaigne



# Metody fundraisingu I

- Inzerce
- Direct mail, tj. osobní dopis („tell a story“)
- Direct dialogue (oslovování na ulici pro příslib pravidelné opakované platby - Greenpeace, WWF)
- Veřejné sbírky (upraveno zákonem)
  - varianta DMS
- Kampaň
- Benefiční akce

## Příklady fundraisingových kampaní

### ■ Doctor without Borders

■ <http://www.youtube.com/watch?v=Tm9D3MatgKw>

### ■ Help the Oma

■ <http://vimeo.com/11330566>

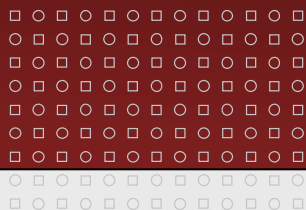
## Metody fundraisingu II

- Fundraising „od dveří ke dveřím“ (Tříkrálová sbírka - Charita)
- Telefonní fundraising (pro druhý kontakt s dárcem)
- Osobní návštěva
- Písemná žádost o grant
- Testament fundraising
- Online fundraising

## TESTAMENT FUNDRAISING - Situace v ČR

- Nové spojení sedmnácti českých NNO -
  - KOALICE ZA SNADNÉ DÁRCOVSTVÍ
  - VÍCE NA [zavetpomaha.cz](http://zavetpomaha.cz)





## ONLINE FUNDRAISING - příklady

**Na úhradu spolu 9,52 €**

✓ **Darujte centy a stanete sa Anjelom!**



Vyberte, prosím, sumu, na ktorú chcete zaokrúhliť Váš nákup. Rozdiel pôjde chorým deťom z Dobrého anjela. Viac informácií nájdete [TU](#).

Ďakujeme!

nezaokrúhľujte môj nákup

nezaokrúhľujte môj nákup

zaokrúhliť na 10,00 € (0,48 € na Dobrého Anjela)

zaokrúhliť na 10,50 € (0,98 € na Dobrého Anjela)

zaokrúhliť na 11,00 € (1,48 € na Dobrého Anjela)

**Závazne objednať**





## Příklady on-line fundraisingu:

- <https://www.onlinepriznani.cz/cs/danove-priznani-pomaha>
- <http://www.darujspravne.cz/>

## Doporučená literatura

- Norton Michael: *The Worldwide Fundraiser's Handbook* (Nadace VIA 2003)
- <http://www.fundraising.cz/>
- Seltzer, M., *Securing Your Organization's Future: A Complete Guide to Fundraising Strategies*, The Foundation Center, 2001.

## Strategie/plán sponzorství - pro sem. práci

- Struktura publika sponzorství (koho zasáhne)
- Vyjasnění cílů sponzorství
  - Komunikační cíle
  - Marketingové cíle
- Výběr typu sponzorství
- Rozpočet (nevíme), proto přemýšlíme o nabídce protiplnění
- Jak chceme měřit efektivnost sponzorství