



MASARYKOVA UNIVERZITA EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA

Fundraising

Zuzka Prouzová

Fundraising z pohledu

- P-Propagace, komunikace
 - komunikace s dárci _(minulá přednáška)
- P-Price - jako tvorba ceny, nastavení ceny pro klienta a donátora.
- Z pohledu managementu - pěstování, starání se a rozšiřování zdrojů

- Kdo by se měl fundraisingu v organizaci věnovat? (správní rada?, ředitel?, fundraiser?, dobrovolníci?)
- Jaké vlastnosti a dovednosti by měl mít fundraiser? ...
- Jaké aktivity jsou spojené s fundraisingem v organizaci? (plánování?, komunikace?, administrativa?)
- Co vše můžeme vyfundraiserovat? (peníze?, partnerství? lidské zdroje?, služby? vybavení?)

Zdroje

- finanční x nefinanční
- Interní x externí
- Vlastní x veřejné x soukromé
- Přímé x nepřímé
- Domácí x zahraniční

„fundraising“ jede podle

- Smlouvy o dar,
 - smlouvy o reklamě „sponzorství“
 - nebo na základě veřejné sbírky
 - Nákupním vztahem
 - Smlouvě o partnerství
 - nebo po neformální linii
-
- Veřejná sbírka - zákon o veřejné sbírce



MASARYKOVA UNIVERZITA EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA

Fundraisingové metody a kampaně

- Direct mail (případová studie v Bačuvčíkovi)
- Direct dialogue - např pouliční fundraising
- Písemná žádost o grant
- Telefonní fundraising
- Fundrasing od dveří ke dveřím
- Online fundraising
- Testament fundraising
- Osobní návštěva

- Inzerce
- Reklamní spoty
- Bulletiny
- Kampaně
- Benefiční akce
- Crowdfunding
- Peer-to-peer fundraising
- ...

Fundraisingové kampaně, videa

Doctors Without Borders

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

Help die Oma

- <http://vimeo.com/11330566>

Cholera for Sale in New York!

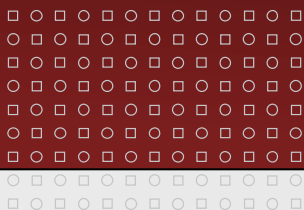
- <http://www.youtube.com/watch?v=TtOQda0aKlc>

ALS - polévání ledovou vodou

- <http://magazin.aktualne.cz/dobre-zpravy/kbelikova-kampan-pomohla-ziskat-100-milionu-dolaru-na-boj-s/r~3266e84e2f8411e49b2b002590604f2e/>

A hair-raising message

- <https://www.youtube.com/watch?v=064ipuBiWDg&list=FL7MCJG8LNzikKJaA8UlsDaQ&index=10>



Applying for the worst job in the world

- <http://www.youtube.com/watch?v=lvfYplE9Jao&feature=related>

A čeho se vzdáte vy?: Kavárna

- www.youtube.com/watch?v=6oQCS05FHH4&list=FL7MCJG8LNzikKJaA8UlsDaQ&index=24

iHobo

- <http://www.youtube.com/watch?v=aK3umnWNW4Q&list=FL7MCJG8LNzi>

Don 8r

- <http://www.youtube.com/watch?v=N8Db5n2ZN7AkKJaA8UlsDaQ&index=133>

Děkováná, uvítací

- www.youtube.com/watch?v=jl-d4tNEPUw&list=FL7MCJG8LNzikKJaA8UlsDaQ&index=91



- darujspravne.cz, klikniadaruj.cz
- Hithit.cz , Startovac.cz, Nakopni.me
- Skutecnydarek.cz
- danovepriznanipomaha.cz

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

Aktivity pro lepší fundraisingové prostředí

- www.youtube.com/watch?v=YZxJ55r_Hp4
- www.youtube.com/watch?v=Xr05XtijR6c&list=FL7MCJG8LNzikKJaA8UlsDaQ&index=125

ALS - polévání ledovou vodou

- <http://magazin.aktualne.cz/dobre-zpravy/kbelikova-kampan-pomohla-ziskat-100-milionu-dolaru-na-boj-s/r~3266e84e2f8411e49b2b002590604f2e/>

weby s fundraisingovými kampaněmi

- <https://www.youtube.com/user/SKFundraising>
- <http://www.cenaviabona.cz/vitezove/2015>
- <http://nationalfundraisingawards.org.uk/winners.php>
- <http://www.fundraisingkongress.at/FundraisingAwards2014/Top3/tabid/739/language/de-DE/Default.aspx#plakat>



MASARYKOVA UNIVERZITA EKONOMICKO-SPRÁVNÍ FAKULTA

Měření efektivnosti fundraisingových aktivit

Měření efektivnosti fundraisingu

- **Čistý příjem:** Částka, kterou jste - po odečtení všech nákladů na fundraising - skutečně získali □
- **Návratnost investic:** Poměr mezi získaným příjmem a náklady na jeho získání □
- **Procento odpovědí - návratnost:** Procentuální podíl těch, kteří zareagují, z počtu lidí, které jste oslovili □
- **Průměrný příspěvek:** Částka, kterou v průměru přispěje každý dárcce □
- **Náklady na získání dárce:** Náklady vynaložené na získání nového dárce/průměrná celková hodnota dárce, tj. odhad celkové částky, kterou vám dárcce daruje za celou dobu, kdy bude organizaci podporovat.