

NAČRT PRIDOBIVANJA SREDSTEV

Več raziskav v deželah, kjer je organizirano in strokovno vodeno zbiranje sredstev prisotno že več desetletij, je pokazalo, da je prav načrtovanje zbiranja sredstev tista skrita sestavina vodenja organizacij, ki so pri zbiranju sredstev najuspešnejše. Odkrili so, da je edina korelacija med trudom zbirateljev sredstev in uspehom dober načrt zbiranja sredstev.

Vsako novo fiskalno leto si zasluži nov načrt zbiranja sredstev. Ta postane naše vodilo in naš kažipot za celotno leto.

OB ZAČETKU SI MORATE ZASTAVITI NASLEDNJA KLJUČNA VPRAŠANJA:

- 🌱 Koliko sredstev moramo letos zbrati?*
- 🌱 Koliko od zbranih sredstev bo namenskih in koliko nenamenskih?*
- 🌱 Kako bodo različni viri financiranja prispevali k našemu cilju?*
- 🌱 Kako bodo dejavnosti zbiranja sredstev pomagale pri doseganju tega cilja?*

V literaturi je mogoče najti več različnih struktur načrtov zbiranja sredstev. V nadaljevanju vam predstavljamo načrt, ki je prilagojen večini slovenskih neprofitnih organizacij.

DOLOČITE STROŠKE IN PRIČAKOVANE PRIHODKE

Prvi korak je pogovor z vašim vodstvom, v katere določite pričakovane stroške na letni ravni in koliko sredstev je potrebnih za podporo vašemu delu. Ko se pogovarjate o stroških, se prepričajte, da jih vsi razumejo, da ne bi prišlo do nerealnih pričakovanj in ciljev.

Preglejte delovanje lanskega leta, preučite trende. Vključite vse nepričakovane dogodke, morebitne enkratne donacije, ki jih morda v letošnjem letu ne gre pričakovati.

ODGOVORITE SI NA VPRAŠANJA:

- 🌱 Kakšni so načrtovani stroški v tem fiskalnem letu?*
- 🌱 Kako se načrtovani stroški delijo na stroške delovanja (režija, fiksni stroški) in trenutne potrebe vašega programa?*
- 🌱 Ali obstajajo pobude, ki bi jih lahko uresničili in jih uporabili za pridobivanje novih donatorjev?*

VPRAŠAJTE SE TUDI NASLEDNJE:

- 🌱 Ali imate redne in trajne donacije, ki jih lahko pričakujete tudi letos?*
- 🌱 Imate nepremičnine, od katerih prejimate najemnino ali kakršnokoli rento?*
- 🌱 Koliko prihodkov pričakujete od ustaljenih programov?*
- 🌱 Kakšne so možnosti, da uspete na razpisih?*

Sedaj lahko izračunate svoj cilj za letošnje leto.

NAČRTOVANI PRIHODKI – NAČRTOVANI STROŠKI
= PREOSTANEK, KI GA MORAMO ZBRATI

Temu cilju dodajte še **10 %**, saj boste tako lahko vzpodbudili rast organizacije in okrepili njeno trajnostnost. Z dodatnimi sredstvi boste poskrbeli, da bo organizacija finančno preskrbljena tudi v bodoče.









ANALIZIRAJTE ZBIRANJE V LETU 2015

Sedaj poznate vaš cilj. Sedaj je na vrsti analiza preteklih let. Koliko ste zbrali in koliko stroškov ste imeli z vsako akcijo? S tako analizo boste boljše spoznali svoje delo, dobili drugačen vpogled vanj in uvideli, kako uspešni ste bili.

SO VAŠI CILJI V PRETEKLOSTI POKRILI VSE STROŠKE VAŠE ORGANIZACIJE? Če jih niso, katere druge vire dohodka ste morali dobiti?

KAKŠNI SO TRENDI, KI STE JIH OPAZILI V ZADNJIH 5IH LETIH DELOVANJA VAŠE ORGANIZACIJE? Ste vsako leto dosegli svoje cilje? Kaj je prispevalo k vašemu uspehu? Kakšne so bile ovire? Kaj bi naredili drugače?


KAKO STE RAZDELILI PRIHODKE IN KAKŠNI IN KATERI SO BILI STROŠKI ZA VSAKO SKUPINO DONATORJEV, KI JO IMATE?

-  Letni donatorji
-  Donacije podjetij
-  Dotacije fundacij, skladov
-  Velika darila
-  Dogodki
-  Članarine
-  Sponzorstva
-  Drugo

Za analizo si vzemite čas. Načrtovanje običajno vzame veliko časa, se pa vsako leto izkaže, da je bil ta čas dobro investiran.

ZAČRTAJTE SI POT

KOLIKO BOSTE ZBRALI? Glede na analizo preteklega leta, razmislite o tem, koliko prihodkov lahko pričakujete iz glavnih virov, da bi dosegli načrtovani cilj. Vključite sredstva, ki jih pričakujete od:

-  posameznikov,

- 🌱 skladov,
- 🌱 podjetij,
- 🌱 dogodkov,
- 🌱 online zbiranja sredstev.

Vključite pričakovane prihodke, ki ste jih uporabili pri izračunu, da ste ugotovili, koliko morate še zbrati.

Ko seštete vse postavke, ciljajte na vsaj 10 % povečanje prihodkov. Če vam to ne uspe, pomislite, kje bi lahko z dodatnim vložkom dela, truda in denarja ustvarili več.

Zbiranje sredstev ni le doseganje vašega cilja. Gre za razumevanje, kako in kam usmeriti svoj trud, da bi povečali število donatorjev in potencialnih donatorjev. Zato pomislite tudi na naslednje:

- 🌱 **SKUPNO ŠTEVILO DONATORJEV** – boste lahko obdržali število tudi v tem letu?
- 🌱 **SKUPNO ŠTEVILO NOVIH DONATORJEV** – koliko novih donatorjev ste pridobili v preteklem letu? (Naj bo vaš cilj letos enak)
- 🌱 **SKUPNO ŠTEVILO DONATORJEV, KI VAS NE PODPIRAJO VEČ** (predlansko leto v primerjavi lanskim letom). Kaj lahko naredimo, kako lahko skomuniciramo, da bi jih vnovič obudili?
- 🌱 **PRIHODKI IZ DOBRODELNIH DOGODKOV**. Bo letošnji urnik dogodkov ostal enak? Ali smo imeli samo enkratne dogodke, ki jih letos ne bomo ponovili?

KOLIKO NAS BO ZBIRANJE SREDSTEV STALO?

Kaj boste naredili, da boste angažirali vaše donatorje in koliko boste potrebovali, da bi bili pri tem uspešni? Pomislite na direktno pošto, pošto, e-pošto, stroške zbiranje sredstev online.

Katere vire boste uporabili, da boste oddali razpisno dokumentacijo?

Preglejte odzive na vaše akcije direktne pošte in online kampanje. Kaj je delovalo dobro in kaj ni? Dobro je vedeti, kaj je delovalo v preteklosti in kaj ni, da lahko pravočasno uvedete spremembe in v proračunu predvidite nove strategije za povečanje prihodkov v tekočem letu.

Ko ste načrtali potencialne aktivnosti zbiranja sredstev, določite stroške zbiranja sredstev. Stroški zajemajo plačilo osebja, svetovalcev in drugih storitev, oblikovanja, tiska, poštnine, potnih stroškov, malice in stroške programske opreme.

V pomoč smo vam pripravili predlogo načrta po teh navodilih v .xls datoteki. Tabela je dosegljiva [tukaj](#).

Teh števil ne držite zase, pokažite jih vsem v ekipi, da ne bodo koga presenetile. Vsi se morajo zavedati predvidenih prihodkov in koliko bodo stali.

Srečno!