

## Prázdninová škola Lipnice – Jak jsme s fundraisingovou strategií došli ke zjištění, že míň je někdy víc

### Co se dozvíte: Kdy se vyplatí vrhnout se do tvorby fundraisingové strategie

Na následujících řádcích bychom s vámi chtěli sdílet naši zkušenost s tvorbou fundraisingové strategie, která byla jedním z výstupů projektu Prázdninovka buduje síť podporovatelů, jenž jsme realizovali v posledních dvou letech v rámci programu Active Citizens Fund. Tedy spíše – představou tvorby fundraisingové strategie – abychom byli přesní. A hned vám vysvětlíme proč.

### Kontext: Proč a jak jsme s fundraisingem začali

Tento projekt se od těch, které realizujeme v organizaci obvykle, velmi lišil. Většina našich projektů se totiž věnuje aplikování a šíření metod zážitkové pedagogiky. V tomto případě jsme však nasměrovali projekt do našich vlastních řad. Využili jsme štědré finanční podpory a rozhodli se vložit naše kapacity k rozvoji organizace prostřednictvím budování sítě našich podporovatelů. Naším cílem bylo lépe poznat cílové skupiny a na základě této znalosti vytvořit dlouhodobou komunikační a fundraisingovou strategii.

S fundraisingem jsme v organizaci již měli dřívější zkušenosti, ale nikdy se mu nikdo nevěnoval dlouhodobě a s dostatkem kapacity. Tak se např. i Klub přátel, který v PŠL existoval, po pár letech odebral do věčných lovišť. S vidinou projektu, který nám zajistí kapacity, jsme se tedy vrhli do velkolepého plánu vytvořit komplexní fundraisingovou strategii.

### Cesta kolem světa fundraisingu za 365 dní

Zádrhel přišel hned ze startu. Co by vlastně měla tato strategie obsahovat? Naším cílem bylo se věnovat našim podporovatelům a rozvíjet s nimi dlouhodobý vztah. Ale o koho se vlastně jedná? Kdo jsou podporovatelé PŠL? Jsou to jen dárci a nebo mezi ně můžeme zařadit i členy, bývalé členy, followery na sociálních sítích, apod.?

Druhou překážkou bylo zjištění, že si vlastně nejsme jisti tím, co má naše fundraisingová strategie obsahovat. A opět přišly otázky. Máme kromě individuálních dárců ve strategii zpracovat i grantový fundraising, firemní fundraising, vlastní zdroje ad.? Třetí velkou neznámou, ale velmi stěžejní, bylo rozhodnutí, k podpoře čeho by vlastně fundraising měl sloužit. Mělo by se jednat o (ne)finanční podporu jednotlivých projektů/aktivit, aby si mohli potenciální dárci určit konkrétní účel svého daru? Anebo budeme fundraisovat (i) na chod samotné organizace? A dá se vůbec na něco takového fundraisovat? S těmito otázkami jsme zápasili několik měsíců a k pozitivnímu posunu nepřispíval ani fakt, že jsme na ně v organizaci neměli jednotnou odpověď.

Tak jsme v rámci projektu rozpracovali komplexní fundraisingovou strategii, kterou jsme posléze nahradili snahou o firemní fundraising směřovaný ke konkrétnímu produktu. I tuto cestu jsme později opustili a navrhli strategii nového Klubu přátel. Ani jedna z variant nám však nepřipadala ideální. Nakonec jsme šli cestou nejmenšího společného jmenovatele a vytvořili jsme nástroj pro oslovování individuálních dárců - konkrétně se jedná o účastníky našich zážitkových a metodických kurzů. Mailingovou šablonu pro dáorce, která jim nabízí možnost darovat na konkrétní projekt. Šablonu jsme propojili s darovacími stránkami na Darujme.cz. I z předchozích návrhů jsme se poučili a vytěžili informace pro budoucí využití. Třeba se jednou začneme věnovat i firemnímu fundraisingu nebo Klubu přátel. Teď už aspoň víme mnohem víc, jak na to.

## Co si z toho odnášíme?

Poučení z práce na fundraisingové strategii je pro nás jednoznačně v tom, mít v organizaci sladěnou představu o tom, co pro nás fundraising znamená a jaké nástroje k němu chceme použít. Vyplatí se věnovat čas i energii diskusi nad těmito tématy v rámci širšího vedení i důležitých stakeholders a než začneme s tvorbou podobné strategie, být v tom všichni zajedno. Nakonec je častokrát i přínosnější věnovat raději kapacity právě tomuto společnému sladění než je investovat do tvorby konkrétní strategie a využívání jednotlivých nástrojů. Míň je i v tomto případě víc.

## Chcete vědět víc?

Náš web: [www.psl.cz](http://www.psl.cz)

Darujme.cz: <https://www.darujme.cz/organizace/219>

## Oblast:

Posílení kapacit NNO

## Klíčová slova:

fundraisingová strategie, individuální dárci