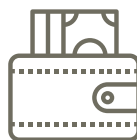


# 5 wskazówek dla proszących o darowizny czyli o dobrym fundraisingu Twojej organizacji



**ANIA** lubi sport i ekologię. Szuka stowarzyszenia, któremu przekaze darowiznę. **TOMEK** chce dać darowiznę fundacji pomagającej osobom starszym.



jednorazowo



lub regularnie  
(np. co miesiąc)

Jak przekonać ich, że warto dać darowiznę?  
Kiedy proszenie o darowizny (fundraising) jest skuteczne?

- 

**Fundraising = budowanie relacji między darczyńcą a organizacją**  
to zdobywanie przyjaciół organizacji,  
tworzenie społeczności wokół jej misji i tego co robi
- 

**Zaplanuj, szukaj darczyńców w internecie**  
→ wyznacz cele, osobę odpowiedzialną  
→ proś o darowizny w internecie – zamieść przyjazny formularz na stronie www organizacji (to skuteczniejsze niż sam numer konta na stronie)
- 

**Dobrze uszyta prośba o pomoc**  
→ przedstawia problem, rozwiązanie i zmianę, jaka zajdzie dzięki pomocy Ani, Tomka  
→ jest emocjonalna, wiarygodna, przekonująca
- 

**Dbaj o relacje z darczyńcami**  
→ traktuj Anię, Tomka personalnie  
→ proś, ale też dziękuj, wyraż wdzięczność  
→ bądź w kontakcie – raportuj postępy (np. ile już zebraliście, co zrobiliście)  
→ przypomnij o możliwości odliczenia podatkowego
- 

**Bądź cierpliwa/-y**  
→ fundraising to nie sprint po dużą kwotę zebraną od razu – to bieg długodystansowy – powolny proces siania i zbierania plonów  
→ jeśli będziecie wiarygodni, Ania i Tomek zostaną z Twoją organizacją dłużej

więcej o fundraisingu:  
[poradnik.ngo.pl](http://poradnik.ngo.pl)

narzędzia do fundraisingu:  
[wplacam.ngo.pl](http://wplacam.ngo.pl)

źródło:  
[ngo.pl](http://ngo.pl)

Portal [ngo.pl](http://ngo.pl) jest prowadzony i rozwijany dzięki wsparciu Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności