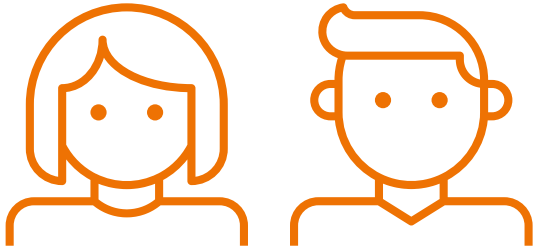


Jak prosić o darowizny

czyli jak trafić do serca i rozumu darczyńców



Darczyńcy: **ANIA** i **TOMEK**
pomogą Twojej organizacji i prześlą darowiznę, jeśli:

↓
realizujesz cele,
które są im bliskie

↓
przekonasz ich
swoją prośbą



TWOJA PROŚBA O DAROWIZNY MUSI PRZEDSTAWIĆ

- problem i rozwiązanie
- zmianę, jaka zajdzie dzięki pomocy Ani i Tomka
- co ma zrobić darczyńca – o zrobienie czego prosimy (tzw. *call to action*)



PORUSZ SERCE

- mów emocjonalnie – pokaż Tomkowi człowieka, realny problem
- opowiedz Ani historię, która dobrze ilustruje cele Twojej organizacji



NIE BÓJ SIĘ, PROŚ!

- „nie czerwień się” ze wstydu
- odważnie apeluj o przekazanie darowizny –

Ania i Tomek chcą wiedzieć o co są konkretnie proszeni



Skorzystaj z narzędzi do fundraisingu **wplacam.ngo.pl**

Twoja prośba o darowiznę:

- jest przyjazna, czytelna dzięki gotowym wzorom narzędzi
- znajdzie się w internecie na stronie [www Twojej organizacji](http://www.TwojejOrganizacji.pl)
- Ania, Tomek łatwo prześlą darowiznę dzięki płatnościom online

więcej o fundraisingu:
poradnik.ngo.pl

narzędzia do fundraisingu:
wplacam.ngo.pl

źródło:
ngo.pl

Portal ngo.pl jest prowadzony i rozwijany dzięki wsparciu
Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności