Ogarnij fundraising online organizacji

Zadania domowe do kursu i kalendarz fundraiserki, fundraisera

edu.ngo.pl

allegro CHARYTATYWNI

W pierwszych pięciu modułach kursu „Ogarnij fundraising online organizacji. Praktyczny kurs dla początkujących stowarzyszeń i fundacji” poznajesz różne perspektywy oraz otrzymujesz praktyczne wskazówki, jak skutecznie wdrożyć fundraising online w organizacji. Moduł 6 to podsumowanie całego programu.

Tutaj znajdziesz zadania z kursu zebrane w jednym miejscu. Kluczem do sukcesu jest takie zaplanowanie ich w kalendarzu, aby móc je faktycznie zrealizować.



Maya Olszewska

doradczyni fundraisingu

Zadania domowe do kursu

Moduł 1.

Wprowadzenie do świata fundraisingu



Lekcja 1.1
Skąd brać pieniądze na działania? Przegląd źródeł finansowania organizacji

Zadanie

Zachęcam, aby po tej lekcji wypisać narzędzia, które szczególnie cię zainteresowały i które chcesz lepiej poznać.

Wskazówka

Wpisując to zadanie do kalendarza, nie planuj analizy wszystkich narzędzi na jeden dzień – rozłóż ich poznawanie w czasie.

Lekcja 1.2
Jak się przygotować? Komunikacja w fundraisingu

Zadanie
Zastanów się najpierw samodzielnie:

- jakie są wasze cele fundraisingowe,
- które rezultaty codziennych działań chcesz pokazać,
- jak chcecie prezentować waszą misję darczyńcom.

A potem przedyskutuj to w zespole.

Wskazówka

W przypadku tego zadania również warto dać sobie więcej czasu. Wypracowane ustalenia mają stanowić solidną bazę do dalszej komunikacji fundraisingowej.

Lekcja 1.3
Jak mierzyć sukces? Ocena skuteczności zbiórek

Zadanie
Zacznij od podstawowych wskaźników: sprawdź koszt danej kampanii, przyniesiony przez nią zwrot z inwestycji oraz liczbę nowych darczyńców, których udało się pozyskać dzięki zbiórce.

Wskazówka

Wylicz ROI z pierwszej przeprowadzonej kampanii. Przypomnę, jak obliczyć ROI (wskaźnik zwrotu z inwestycji w procentach), który pokazuje stosunek zysku z inwestycji do poniesionych kosztów.

Przykładowo: jeśli na kampanię fundraisingową wydano 2 000 zł, a z darowizn wpłynęło 10 000 zł, wzór ROI wygląda tak:

ROI = (10 000 zł − 2 000 zł) / 2 000 zł × 100% = 400%

Oznacza to, że na każdą złotówkę wydaną na kampanię przypadły 4 zł nadwyżki ponad poniesione koszty, a łączne wpływy wyniosły 5 zł na każdą wydaną złotówkę.

Moduł 2.

Różne metody fundraisingu online





Lekcja 2.1
Co wybrać? Szwedzki stół fundraisingu online

Zadanie

Zrób audyt waszej strony internetowej. Przesłuchaj jeszcze raz początek lekcji i zastanów się, które elementy fundraisingowe już na niej masz i czy działają one tak, jak powinny.

Wskazówka

Zobacz też strony internetowe organizacji, których jesteś darczyńcą, i zastanów się, co ci się w nich podoba.

Lekcja 2.2
Jak sprzedawać z misją? Możliwości Allegro Charytatywni

Zadanie

Zastanów się, która z przedstawionych form jest dla ciebie najlepsza na start. Chcesz zacząć od zbierania darowizn i Puszki Dobra, czy jesteście gotowi na sprzedaż? A może masz wokół siebie aktywną społeczność, którą chcesz zaangażować do wystawiania ofert na wasz cel?

Wskazówka

Gdy zdecydujesz się na określoną formę, pamiętaj, aby poświęcić czas na zaplanowanie promocji i konsekwentne promowanie wspierania twojej organizacji.

Moduł 3.

E-mail marketing w fundraisingu



Lekcja 3.1
Do kogo? Baza, segmentacja i personalizacja

Zadanie
Zrób porządek w danych. Sprawdź, gdzie one są w organizacji. Przejrzyj dyski i pliki z bazami, narzędzia obsługujące płatności i stronę internetową. Zapanuj nad nimi i zastanów się, jaki możesz zrobić z nich użytek. I zacznij zbierać dane.

Wskazówka

Być może część tego zadania masz już za sobą po lekcji 2.1. Jeśli już przejrzałeś, przejrzałaś funkcjonalności waszej strony internetowej pod kątem fundraisingu, skup się teraz przede wszystkim na bazach danych.

Lekcja 3.2
Po co? Cele i rodzaje wysyłek

Zadanie
Zastanów się, jak możesz ułożyć w kalendarzu kilka różnych rodzajów wysyłek. Jakie zdarzenia i momenty w roku dadzą pretekst, żeby podziękować, o czymś poinformować lub zwrócić się z apelem o wsparcie? Nie musisz od razu planować wielu wiadomości. Wystarczy dosłownie kilka w ciągu roku.

Wskazówka

Zastanów się, które daty najbardziej kojarzą się darczyńcom z twoją organizacją.

Lekcja 3.3
Jak pisać? Skuteczny apel fundraisingowy, analiza wyników

Zadanie

Na bazie omówionych przykładów i rad przygotuj swoją pierwszą wysyłkę z apelem o wsparcie finansowe.

Wskazówka

Podczas tworzenia pamiętaj o trzech pytaniach, o których była mowa w tej lekcji, czyli: do kogo wysyłamy? po co wysyłamy? jak wysyłamy?

Podsumowanie

- Uporządkuj i zbieraj dane w twoim stowarzyszeniu, fundacji.
- Stwórz prosty kalendarz wysyłek, w którym znajdą się nie tylko newslettery, ale też wiadomości z apelem oraz budujące relacje.
- Przygotuj swoją pierwszej wysyłkę z apelem.



Moduł 4.

Media społecznościowe w fundraisingu

Lekcja 4.1
Jak działać w mediach społecznościowych? Strategia

Zadanie

Weź jeden komunikat, który chcecie przekazać swojej społeczności, na przykład: „Potrzebujemy pieniędzy na realizację naszego programu”.

I przygotuj trzy wersje tego samego komunikatu.

Wersja 1 – informacyjna: „Rozpoczynamy zbiórkę na realizację naszego programu. Chcemy zebrać 20 tysięcy złotych”.

Wersja 2 – emocjonalna: „Dla nas 20 tysięcy złotych to budżet projektu. Dla osób, które z niego skorzystają, to konkretna zmiana w codziennym życiu.”

Wersja 3 – oparta na ciekawości: „Wiecie, ile kosztuje jedna godzina realnej pomocy dla osoby, która nie ma na kogo liczyć?”

Wskazówka

Nie zgaduj, która wersja jest najlepsza – sprawdź, opublikuj, porównaj. Zobacz, co ludzie czytają, komentują, udostępniają, zapisują i na co odpowiadają. Dobra komunikacja nie polega na tym, że osoba od mediów społecznościowych ma magiczne wyczucie. Polega na testowaniu hipotez.

Lekcja 4.2
Co przynosi efekty? Przykład skutecznej kampanii

Zadanie
Rozbierz swoje wideo na części. Weź jeden materiał, który w twojej organizacji osiągnął wyjątkowo dobry wynik. I odpowiedz na pytania: Co zatrzymało uwagę? Jaka emocja została uruchomiona? Dlaczego ktoś mógł się z tym utożsamić lub udostępnić? Co sprawiło, że ludzie zaczęli komentować? I jeszcze jedno: czy ten materiał przełożył się na działanie?

Wskazówka

To ćwiczenie pozwala przestać traktować dobry wynik jako przypadek. Zaczynasz szukać mechanizmu, który możecie wykorzystać ponownie.

Lekcja 4.3
Jak budować zasięgi? Zasięg organiczny, influencerzy i kampanie płatne

Zadanie
Wybierz jedną realną kampanię, którą planujecie w najbliższym czasie. Nie wymyślaj ćwiczeń – weź prawdziwą kampanię i przystąp do działania.

- Przygotuj trzy wersje komunikatu:
  - informacyjną,
  - emocjonalną,
  - opartą na ciekawości.

- Określ odbiorcę.

  Napisz:

  Do kogo konkretnie mówię? (bo nie do wszystkich).

  Do kogo dokładnie?

- Określ potrzebę odbiorcy.

  Dlaczego ta osoba miałaby chcieć zobaczyć tę treść?

- Zapytaj waszą społeczność.

  Zadaj ludziom jedno proste pytanie: Jakie treści chcecie od nas widzieć częściej i dlaczego?

- Opublikuj i porównaj.

  Sprawdź, która wersja działa najlepiej. Nie ta, która najbardziej podoba się wam, lecz ta, na którą najlepiej reagują odbiorcy.

- Zobacz, co zostaje.

  Po kampanii odpowiedz sobie na pytania:

  - Ile osób tylko zobaczyło?
  - Ile zaangażowało się?
  - Ile przeszło dalej?
  - Ile zostało z nami?
  - Ile dało nam coś, co możemy wykorzystać również w przyszłości?

Wskazówka

Tu jest pokazana praktyczna metoda testowania skuteczności komunikatów. Pamiętaj, by mierzyć efekty twojej pracy (o czym była już mowa w lekcji 1.3).



Moduł 5.

Portal ngo.pl jako darmowe centrum wsparcia

Lekcja 5.1
Jak portal ngo.pl może pomóc w fundraisingu i komunikacji?

Zadanie
Jak być na bieżąco z ogłoszeniami o dotacjach, konkursach grantowych? Zapisz się na darmowy newsletter fundusze.ngo.pl (tutaj). W każdy czwartek lista aktualnych grantów trafi prosto na twoją skrzynkę e-mailową. Dzięki temu oszczędzasz czas na szukanie, a energię możesz włożyć np. w napisanie dobrego wniosku.

Zadanie
Wykonaj dwa proste kroki, by zacząć budować wiarygodność twojej organizacji:

- Wejdź na spis.ngo.pl, znajdź twoją organizację i bezpłatnie zgłoś się jako jej opiekun lub opiekunka.
- Uzupełnij profil: dodaj logo, aktualne dane kontaktowe, napisz prostym językiem, czym się zajmujecie. Dla każdego, kto zechce was wesprzeć, będzie to jasny sygnał, że organizacja działa jawnie i warto jej zaufać.

Zadanie
Jak zbierać darowizny na waszej stronie internetowej? Sprawdź wplacam.ngo.pl. Wykonaj dwa proste kroki:

- Zarejestruj organizację we wplacam.ngo.pl i dopełnij formalności.
- Utwórz kampanię do zbierania darowizn. Kiedy zostaną aktywowane przelewy online możesz już zachęcać do wpłacania darowizn na waszej stronie internetowej.

Pamiętaj też, że ngo.pl daje narzędzie do zbierania darowizn, ale to twoja organizacja musi dotrzeć do potencjalnych darczyńców.

Kalendarz fundraiserki, fundraisera stowarzyszenia, fundacji

Określ, kiedy zaczynasz pracę, np. w listopadzie/grudniu 2026 lub lutym/marcu 2027. Ważne, by zacząć od miesiąca, kiedy rzeczywiście zaczynasz pracę, a niekoniecznie wtedy, gdy zaczyna się rok kalendarzowy.

Miesiąc 1

Czego chcę się nauczyć

Określ, co chcesz przetestować w tym miesiącu pod kątem wdrażania fundraisingu online w twojej organizacji, np. zadanie z lekcji 2.2, czyli przestudiowanie możliwości, jakie daje Allegro.

Co chcę wdrożyć

Określ, co z zadań kursowych wykonasz w tym miesiącu, np. test trzech wersji komunikatów z lekcji 4.1 do kampanii X.

Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Podaj daty, które są lub mogą być istotne dla twojej organizacji pod kątem fundraisingu. Np. jeśli zaczynasz w lutym i chcesz zrobić kampanię fundraisingową w okolicach walentynek pod hasłem: „Szukamy pary dla naszych zwierząt w schronisku”, zaznacz tę datę.

Miesiąc 2

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 3

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 4

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 5

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 6

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 7

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 8

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 9

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 10

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Miesiąc 11

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

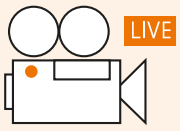
Miesiąc 12

Czego chcę się nauczyć	Co chcę wdrożyć	Ważne daty dla mojej organizacji pod kątem fundraisingu

Poznaj naszą ofertę edukacyjną

Działaj zgodnie z prawem i najlepszą praktyką. Naucz się wypełniać obowiązki sprawnie i efektywnie.

Jakie materiały znajdziesz na edu.ngo.pl



Webinary



Poradniki



Kursy online



Instrukcje

- Zakładanie organizacji
- Zarządzanie finansami
- Projekty i wnioski o dotacje
- Działalność płatna
- Obowiązki i zasady działania
- Promocja
- Fundraising

ngo.pl

Wszystko, czego potrzebujesz, żeby skutecznie działać.

Mało jest aktywności, które dają aż tyle satysfakcji i poczucia wpływu, jak działalność społeczna. Życzymy ci, niech Twoja działalność ciągle doskonali się i przynosi wiele zadowolenia. Jeśli zechcesz, będziemy ci w tej drodze towarzyszyć. Każdego roku udzielamy ponad 3 tysiące porad.

---

poradnik.ngo.pl

Kompendium wiedzy o zakładaniu i prowadzeniu organizacji pozarządowej. Mamy odpowiedź na każde pytanie! Sprawdzaj, co się zmieniło w przepisach. Korzystaj z porad. Skontaktuj się z doradcą.

edu.ngo.pl

Kursy online, poradniki, webinary, instrukcje – przydatne dla każdej organizacji pozarządowej. Pomogliśmy tysiącom organizacji. Pomożemy i Tobie!
