

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

3AM590 Management, financování a správa památkových objektů

Mgr. Jakub Grosman

Katedra arts managementu, FPH VŠE v Praze



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MŠMT
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- soukromé financování

- vlastní zdroje
 - primární / sekundární
- firemní / individuální dárcovství
 - ~ sponzoring
 - darování
 - CSR
 - 2014_ Národní akční plán společenské odpovědnosti organizací v ČR
 - strategie šíření povědomí o konceptu CSR
- nadace
 - dle poslání / otevřené
 - programy

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- vícezdrojové financování

- potřeba diverzifikace zdrojů
- propojování subjektů
- veřejné zdroje
 - přímé / nepřímé
 - obecní / městské / krajské / státní / evropské / ostatní
 - mnohdy podmínkou
- vlastní zdroje
- soukromé zdroje
- >fundraising

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- fundraising

- systematické získávání finančních i nefinančních zdrojů
 - budování dlouhodobého vztahu
 - opakovaná podpora
- průběžně plánovaná činnost
 - ekonomickou strategii neziskové organizace
- systematická
- zviditelnění / pozitivní obraz / PR
- šíře
 - finanční zdroje
 - nefinanční zdroje
 - hmotné zdroje _ materiál / vybavení

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- práva _ užívání prostoru
- informace _ poradenství
- práce _ dobrovolnictví
- služby
- barter
- fundraiser
 - profesionál _ externí / interní
 - smluvní / dobrovolník
 - oddělení od managementu
 - otázka motivace
 - extrovert

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- sugestivnost
- asertivita
- věcnost
- komunikativnost
- sebevědomí
- spolehlivost / diskrétnost

- etický kodex
 - veškerá komunikace fundraisera s dárcem je otevřená, pravdivá a úplná
 - fundraiser respektuje dárce i jeho odmítnutí, nezneužije slabosti dárce, citově nevydírá a nevyvíjí nátlak

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- fundraiser přijme pouze takový dar, jehož zamýšlené využití je v souladu s posláním organizace a s etickými pravidly organizace
 - fundraiser jedná tak, aby neohrozil organizaci, její dobré jméno a aby nepoškodil jiné organizace
 - fundraiser poděkuje vždy, včas a adekvátní formou
 - fundraiser chrání důstojnost, bezpečí a práva lidí, pro které organizace vykonává svou činnost
 - fundraiser se vzdělává v oboru a usiluje o kultivaci profese
-
- zásady fundraisingu
 - komplexnost
 - přesvědčení / vztah

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- začlenění
 - kontextualita realizovaného fundraisingu
 - účel fundraisingových aktivit
 - krizový fundraising
 - neovlivnitelné události
 - ztráta zdroje financování
 - rozšiřování stávajících aktivit / projektů
 - důraz na poslání
 - > pomoc konkrétní věci
 - znalost problematiky
 - v celé komplexnosti

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- aktivita
 - konkurence
 - zapojení představitelů organizace
- strategičnost
 - návaznost / analýza pozice organizace
 - poslání
 - jádro organizace
 - analýza stavu organizace
 - makrookolí
 - politický / ekonomický stav v zemi
 - PEST / 4C

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- mikrookolí
 - vlivy blízkého okolí
 - konkurence > vývoj
 - rozbor poptávky
- interní analýzy
 - lidské zdroje
 - finance
 - hmotné / nehmotné zdroje
 - SWOT
- vzdělávání
 - opakování důvodů existence organizace
 - informování / argumentování

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- pravdivost
 - nastavení strategie transparentnosti
 - výroční zprávy
 - dle cílové skupiny
 - vyhodnocení aktivit
 - vyhodnocení efektivity podpory
 - účetnictví
- pozitivismus
 - ~10% požadavků je úspěšných
- poděkování
- výsledek
 - efektivita vynaložených prostředků

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- fundraisingová strategie
 - reflexe fundraisingem
 - > implementace fundraisingu
 - analýza připravenosti organizace
 - ověření potenciálu / efektivity
 - legislativní / normativní možnosti v rámci organizace
 - kvalita výročních zpráv
 - propracovanost / využívání sociálních sítí
 - veřejná účetní závěrka
 - funkčnost řídicích orgánů organizace
 - existence dobrovolníků / dárců
 - existence definovaného poslání / cílů

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- marketing
 - srozumitelnost / jednoduchost poslání
 - znalost klientely organizace
 - dosah činnosti
 - konkurence / partnerství s organizacemi v okolí
- management
 - existence strategického plánu
 - finanční plánování / rozpočet
 - možnost využití stávajících kapacit pro fundraising
 - lidské zdroje
 - otázka ochoty zapojit se

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- stanovení cílů
 - na 2/3 roky dopředu
 - úvodní náklady fundraisingu převyšují obvykle přínos
 - korespondence s marketingem
 - image organizace
 - etický kodex
 - ohled na
 - historii organizace
 - eliminace chyb minulosti
 - tradici
 - vývoj skladby zdrojů v střednědobé minulosti

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- individuální dárcovství
 - emoce / vztahy
 - předání nadšení pro věc
 - významný v případě základny dárců
 - existence kvalitního pr
 - zapojení osob do organizace
 - důvěra / transparentnost / efektivita / otevřenost
 - úměra výše daru > pozornost
- dar
 - finance / hmota / služba bez náhrady
 - bez smlouvy v případě nižšího obnosu / předmětu

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- darovací smlouva
- sponzoring vs dar
- vytipování dárců
 - úspora nákladů
 - segmentace trhu / okolí / vlastních dárců
 - potenciální dárci
 - jednorázoví dárci
 - dárci opakování _ 3 a více
 - obvykle bez nutnosti oslovení
 - významní dárci
 - zájem o motivaci

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- dárcovské kruhy
 - jádro > vnější vrstvy
 - součást organizace / významní podporovatelé
 - diváci / návštěvníci / pravidelní dárci
 - dárci jednorázoví / potenciální
 - ostatní
- informace o dárcích
 - demografické údaje
 - zájmy _ subjektivní / rodiny
 - hodnoty
 - historie dárcovství
 - vztahy

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- získávání informací
 - internet
 - sociální sítě
 - osobní kontakt
 - okolí dárců
 - ostatní organizace
- kontakt s dárci
 - prvodárci _ poděkování / zařazení do databáze / motivace
 - opakovaní dárci _ zapojení do organizace / klub
 - pravidelní dárci _ snaha o reciprocitu / uznání
 - významní dárci _ individuální přístup
 - dárci ze závěti _ odkaz

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- motivace dárců
 - radost z dávání
 - pocit uspokojení z přispění
 - společné zájmy
 - potřeba pomoci
 - šetření na daních
 - image
 - vlastní prospěch
 - reklama
 - touha kolektivu
 - pocit sounáležitosti

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- kontakt s dárcem _ oslovení
 - cíl _ přesvědčit o podpoře
 - srozumitelnost
 - určení daru
 - konkrétní cíle
 - argumentace pro darování
 - maximálně 5 minut pozornosti
 - schopnost zodpovídat na otázky
 - znalost metod organizace
 - kontrola nátlaku vs pasivita

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- metody získávání dárců
 - role dárce vůči organizaci
 - > typ komunikace / metody
 - tvorba plánu komunikace
 - analogie _ komunikační mix
 - CRM systém
- mediální kampaně
 - masová média / DMS / benefiční akce
 - velké dary
 - naléhavá situace
 - podpora médií

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- dopisní kampaň
 - tradiční metoda
 - tištěná / elektronická
 - masová
 - návratnost ~4%
 - nákladová preference elektronické formy
 - forma odeslání daru
 - jednoduchost / dostupnost
 - osobní / neosobní
- sbírka
 - kasičky / otevřený účet
 - v kultuře ojedinělé

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- legislativa
 - zákon č.117/2001 Sb., o veřejných sbírkách
 - veřejná prospěšnost / dobročinnost
 - dobrovolnost
 - konto / kasičky / sběracími listinami / vstupenky / DMS
 - schválení krajským úřadem
 - mimo sbírky politických / náboženských organizací
 - náklady nesmí překročit 5% vybrané částky
 - neohlášená sbírka _ pokuta až 500 000,--Kč
- DMS
 - dárcovská SMS
 - zpoplatnění ~ desítky Kč _ základ 30 ,--Kč

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- neosobní _ nebuduje vztah k organizaci
- 1,50,--Kč na organizaci / technické náklady
- funguje v rámci katastrof
- možnost pravidelné podpory _ DMS ROK
- benefiční akce
 - večírky / plesy / aukce / koncerty
 - možnost rozvoje vztahů s dárci
 - nákladnost akce
- telefonická kampaň
 - relativně osobní kontakt
 - problém času _ tlaku na dáorce > pověst telemarketingu

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- budování klubu
 - členská kampaň
 - unikátní přístup k určité skupině
 - potřeba pocitu jedinečnosti
 - výhody
 - legitimace
- významní dárci _ mecenáři
 - aktuální obnova
 - individuální přístup k jednotlivcům
 - dlouhodobý vztah
 - možnost dílčího rozhodování / podílení se

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- odkaz _ závěť
 - v ČR ojedinělý
 - problém obtížnosti právního zpracování
 - dlouhodobost vztahu dárce _ organizace
 - preference odkazu před propadnutím státu
- merchandising
 - produkty s tematikou organizace
 - reklamní předměty
 - prodej v místě působnosti organizace / online
 - dárce _ klubové / ojedinělé předměty
 - > crowdfunding _ odměny

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- online
 - stránky organizace
 - webové portály
 - sociální sítě
 - kontakty
 - zájmové skupiny
 - problém důvěryhodnosti
- crowdfunding
 - kolektivní skládání se uživatelů na určitý cíl
 - obvykle odměny
 - stanovování limitů
 - nutnost vypořádat dárce / investory

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- charitativní crowdfunding
 - sbírka příspěvků za účelem dosažení cíle
 - bez protihodnoty
 - neziskové organizace
- odměnový crowdfunding
 - většina crowdfundingových aktivit
 - Protihodnota
- dluhový crowdfunding
 - půjčování finančních příspěvků mezi uživateli
 - vracení příspěvků v plné výši
- podílový crowdfunding
 - investor pořizuje obchodní podíl

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- vhodné pro začínající společnosti
- projekt financovatelný crowdfundingem
 - unikátní
 - inovativní
 - rozpoznatelný
- komunikovatelný
- pozitivní
 - morální
- legislativní
- uskutečnitelný

Zásady soukromého financování, vícezdrojové financování, specifika fundraisingu ve financování památek

- literatura / zdroje:

BOUKAL, Petr. (2013) Fundraising pro neziskové organizace. Praha: Grada.

LEDVINOVÁ, Jana. (2013) Profesionální fundraising: jak se osvobodit od finanční závislosti. Praha: Akademie múzických umění v Praze.

PEKOVÁ, J., PILNÝ, J. (2002). Veřejná správa a finance veřejného sektoru. 1. Praha : ASPI. ISBN 80-86395-21-9.

ŠEDIVÝ, M. (2009). Úspěšná nezisková organizace. Grada Publishing as.

SARGEANT, A., & JAY, E. (2014). Fundraising management: analysis, planning and practice. Routledge.

LAEMMERMANN, K., (2012). Crowd funding: Raising capital online. London: CreateSpace Independent Publishing Platform. ISBN 978-1478396468.

Fundraising, dostupné na www.fundraising.cz

Dárcovská SMS, dostupné na www.darcovskasms.cz



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



Toto dílo podléhá licenci Creative Commons
Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.

