



## Banka ako páka a urýchľovač výsledku

Rastislav Blažej – Slovenská sporiteľňa (SK)



### > FUNDRAISING FROM THE FEW

Máme záujem o zlepšovanie životnej úrovne ľudí na Slovensku. Vy ľuďom pomáhate. Môže banka nejakou pomôcť Vám? Veríme, že áno.

## Strategický fundraising ako riadený proces

Lucia Štasselová

Nadácia Pomoc jeden druhému (SK)



### > RETHINKING STRATEGY

Byť schopný rozmýšľať strategicky sa nedá bez osobných skúseností. Napriek tomu je najdôležitejšia autenticita, zodpovednosť, osobná zainteresovanosť a integrita, ale tiež zameranie na cieľ. V tejto prezentácii načrtneme základné zručnosti potrebné pre strategické plánovanie a realizáciu fundraisingových aktivít. Na konkrétnych príkladoch z praxe si ukážeme, ako môže riadený proces pomôcť zvýšiť finančné zdroje organizácie. Zdôvodníme, prečo je dôležité zahrnúť fundraising do každodenných riadených procesov organizácie s plánovaným výsledkom. Ozrejníme si základné prvky projektového riadenia a modifikáciu tohto prístupu na fundraisingovú činnosť. Osvetlíme dva rozdielne prístupy k systematickému fundraisingu: prístup ako k „hľadaniu príležitostí“ alebo „strategický prístup“.

### Čo sa naučíme?

- Základy projektového riadenia.
- Strategické plánovanie fundraisingu.
- Riadenie fundraisingových procesov.

### Tento workshop je určený hlavne pre:

- Pokročilých fundraiserov.
- Lídrov MNO s viac ako trojročnou skúsenosťou.

## Vztahový fundraising – od řízení toků darů k řízení vztahů s dárci

Jan Gregor – Hnutí Duha (CZ)



### > FUNDRAISING FROM THE MANY

Chovejte se ke svému dárci jako ke své matce. S matkou udržujete vztah nikoliv proto, aby jste od ní měli pokoj, ani proto, aby vám dala kapesné, ale proto, že ji máte rádi.

A kouzlo je, že tento vztah je oboustranný. Stejně tak s vaším dárcem. Mezi klasickým individuálním fundraisingem a vztahovým fundraisingem je podobný rozdíl, jako mezi mzdovou účetní a teambuildingovým koordinátorem. Jaká pozice by více bavila vás? Baví vás jen cílit na sumu peněz, nebo se také zajímáte o osobnosti lidí, kteří vám ty dary posílají?

V session si ukážeme, jak orientace na vztahy může nastartovat finanční výsledky Vašeho individuálního fundraisingu. Podíváme se celkově na optimální řízení vztahů s dárci a na procesní nastavení.

### Co se naučíme?

- Představu o vztahovém fundraisingu.
- Přehled aktivit, které člověk může aplikovat ve své organizaci.
- Inspiraci a odvahu do další práce! ☺

### Tento workshop je určen hlavně pro:

- Začátečníky i pokročilé v oblasti individuálního fundraisingu.
- Může sloužit i pro vedoucí pracovníky NNO, kteří zvažují rozvoj individuálního fundraisingu.
- Povinně pro lidi, kteří si pod zkratkou “CRM” nepředstavují “řízení vztahů”, ale nějakou databázi.

## Transparency International Česko a Slovensko: Protikorupční fundraisingová cesta

Martina Kormanová

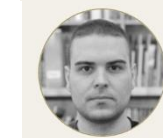
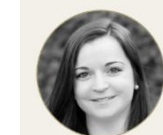
Transparency International Slovensko (SK)

David Kotora

Transparency International Česká republika (CZ)

### > FUNDRAISING FROM THE FEW > FUNDRAISING FROM THE MANY

Transparency International (TI) je organizácia s vyše dvadsaťročnou históriou a aktuálne pôsobí vo viac ako 100 krajinách. S fundraisingom od jednotlivcov však začínala len veľmi pomaly. Jednotlivé národné pobočky sú prevažne financované cez nadácie či granty a príspevky od individuálnych darcov často tvoria len veľmi malé percento rozpočtu. V TI ČR a TI Slovensko si však toto malé percento veľmi vážime, lebo sme sa k jeho navyšovaniu dostávali po malých krôčkoch. Keďže nám chýbala nejaká štandardná fundraisingová schéma z centrály, začali sme sa učiť takpovediac za pochodu – metódou pokus-omyl. Zápasili sme s nedostatkom zdrojov a riadnych fundraisingových nástrojov sme mali len minimum.





Napriek neľahkým začiatkom sa nám postupne darí príspevky od individuálnych darcov každoročne navyšovať. V TI Slovensko sme s individuálnym fundraisingom začínali zhruba pred 2,5-3 rokmi a príjmy od jednotlivcov sa nám odvtedy podarilo každým rokom zdvojnásobiť. V Česku s individuálnym fundraisingom začínali skôr a pre Slovensko boli inšpiráciou. Po úspechoch s jednotlivcami postupne TI Česko úspešne prešla na získavanie zdrojov od väčších korporátnych darcov.

Prezentácia bude o fundraisingových začiatkoch, ale aj pokrokoch z prostredia Transparency v dvoch rôznych krajinách. Predstavíme hľadanie našich individuálnych fundraisingových ciest a používanie rôznych nástrojov. Podelíme sa o to, čo fungovalo v Česku a čo na Slovensku, ale aj to, ako sa dajú veci robiť efektívne pri obmedzenom rozpočte.

#### Čo sa naučíme?

- Začiatky fundraisingu – ako a kde začať a čo ďalej?
- Individuálne prispôbenie pre individuálne potreby (organizácia, krajina, prostriedky, nástroje atď.),
- Prispôbenie komunikácie – prezentácia správneho obsahu tomu správnejmu publiku,
- Fundraisingové nástroje, ktoré sme si u nás overili v praxi,
- Inšpirácia – čo fungovalo u nás a čo si z toho môžete odnieť vy?

#### Tento workshop je hlavne určený pre:

- Tých, ktorí s fundraisingom začínajú (TI Slovensko), ale aj pre tých, ktorí už majú nejaké skúsenosti (TI ČR).

## Jak přivést 17 organizací k první kampani propagující dědictví v České republice

Tomáš Vyhnálek

Koalice Za snadné dárcovství / Člověk v tísni (CZ)



#### > FUNDRAISING FROM THE FEW

Tomáš byl iniciátorem první celonárodní kampaně za dárcovství ze závětí v České republice. Na workshopu si ukážeme, jak se podařilo v již několik let existující koalici Za snadné dárcovství otevřít prostor pro zcela novou kampaň s názvem Závět' pomáhá. Dát dohromady všech 17 organizací na jednu loď bylo náročné. Ukážeme si, jak rozdílné názory měly jednotlivé organizace na stejný koncept, ukážeme si pracovní koncepty kampaně, pohovoříme o rozpočtu, termínech, těžkostech i průzkumu mezi seniory nebo mediálních výstupech. Je to běh na dlouhou trať – od spuštění kampaně přibylo zatím jen několik nových závětí. Představíme si také několik úspěšných kampaní za závětí ze zahraničí a poukážeme na různé přístupy.

#### Co se naučíme?

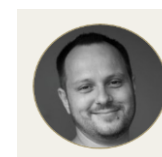
- Účastníci se seznámí s možnostmi, ale i riziky a dostanou manuálek, jak to udělat.
- Účastníci uvidí i úspěšné zahraniční kampaně.

#### Tento workshop je určen hlavně pro:

- Všechny fundraisery, ne jen pro pokročilé.

## Ako získať a využiť program Google pre neziskové organizácie?

Juraj Stankay – Google Slovensko (SK)



#### > FUNDRAISING FROM THE MANY

Program Google pre neziskové organizácie ponúka organizáciám, ako je tá vaša, bezplatný prístup k nástrojom spoločnosti Google, ako je Gmail, Kalendár Google, Google Ad Grants a ďalším. Tieto nástroje vám môžu pomôcť získať nových darcov a dobrovoľníkov, pracovať efektívnejšie a zdieľať vaše vízie a ciele. V rámci programu je možné získať Google Ad Grant vo výške 10.000 dolárov mesačne pre inzerciu v nástroji Google Adwords.

#### Čo sa naučíme?

- Čo je Google pre neziskové organizácie.
- Ako sa zaradiť do programu a udržať sa v ňom.
- Čo sú Google Ad Grants a ako ich získať?
- Ako efektívne inzerovať a pomôcť tak fundraisingu.

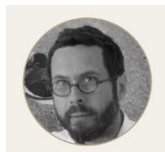
#### Tento workshop je určený hlavne pre:

- Neziskové organizácie, ktoré nie sú verejné, čiastočne verejné, nie sú školami alebo nemocnicami,
- Organizácie, ktoré ešte o programe nevedia, alebo ho nevyužívajú,
- Osoby, ktoré sa v organizácii starajú o marketing alebo IT.



## První slušná data o dárcovství v České republice

Jan Kroupa – České centrum fundraisingu (CZ)



### > FUNDRAISING FROM THE MANY

Až do letošního roku jsme si o dárcovství mohli leccos myslet a měli jsme k dispozici některé ukazatele a dílčí data, ze kterých se dalo usuzovat, odhadovat. Dva reprezentativní výzkumy z první poloviny tohoto roku přinášejí poprvé slušná data o darování, výši darů, motivech, účelech darů, ale také o dalších faktorech a míře jejich vlivu – příjmy, majetkové poměry, zdraví, vzdělání, pohlaví... atd.

### Co se naučíme:

Prezentace shrne, co je možné na základě těchto výzkumů říci a nabídne k přemýšlení a diskusi materiál, který vám pomůže uvažovat o vašem fundraisingu s jasnějším porozuměním kontextu, v kterém je filantropie v České republice usazena.

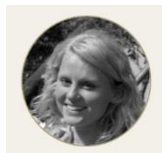
### Tento workshop je určen hlavně pro:

- Lídry, ředitele a fundraisery organizací.
- Ostatní zvědavé zájemce, které zajímá porozumění širšímu kontextu filantropie a dárcovství v ČR a na Slovensku.



## Lajky jsou tu málo platný... aneb co společného může mít hiphop, humanitární organizace a fundraising

Jarmila Cihlářová – Nadace Via (CZ)



### > FUNDRAISING FROM THE MANY

Během loňského podzimu se hiphopová kapela Pio Squad vrátila po několika letech na pódia s jedinečným záměrem – natočit videoklip a iniciovat online dárcovskou kampaň, která by v českém prostředí zviditelnila potřebu vzdělání pro děti z bangladéšského slumu Čalantika.

V našem bloku se společně podíváme na case study kampaně Pio Squad for Čalantika, unikátní příklad komunitního fundraisingu. Díky sérii benefičních koncertů a online dárcovské kampani mezi mladými vynesla tato kampaň už téměř 450.000 Kč a inspiruje další k dobročinnosti. Jak se stane, že komunita českých hiphoperů otevře novou třídu pro děti z bangladéšského slumu? Jak vypadá příklad úspěšné iniciativy, která začne dobrým nápadem a neskončí u něho? Jak vypadá kampaň, která baví i její tvůrce? „Lajky jsou tu málo platný, chce to víc...přišli jsme říct, že není vůbec na co čekat, když chceš dělat dobrou věc, ne jenom o tom kecat!“ rapují ve svém poselství členové kapely Pio Squad. V dnešní době, kdy o šíření kampaně nerozhoduje tolik výše investovaných prostředků, jako samotná kreativita nápadu, může být i pro vaši organizaci příklad kampaně Pio Squad for Čalantika výzvou k odvaze jít se svým nápadem ven!

### Co se naučíme:

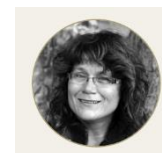
- Jak může vypadat kampaň s využitím komunitního fundraisingu.
- Jak je možné zapojit do FR aktiv mladé lidi.
- Jak se stane, že chuť udělat něco pro druhé spustí lavinu zájmu a rozkvetne do hnutí rozsahu, které pomáhá měnit nejen životy na druhé straně zeměkoule, ale i ty v ČR.

### Tento workshop je určen hlavně pro:

- Začátečníky i pokročilé fundraisery, kteří hledají inspiraci a odvahu realizovat své nápady.

## Kluby absolventů – záchrana pro naše vysoké školy anebo zbytečná investice?

Jana Ledvinová – České centrum fundraisingu (CZ)



### > FUNDRAISING FROM THE MANY

Financování VŠ v našem regionu je stále diskutovaným tématem. Jedni horují pro VŠ vzdělávání zdarma pro všechny placené výhradně státem. Druzí se kloní k názoru, že co je zadarmo, je i nadarmo, a od soukromého placení vysokých škol si slibují kvalitnější výuku. Kluby absolventů zahraničí pomáhají zajistit poměrně podstatnou část univerzitních příjmů, která jsou na rozdíl od jiných mnohem pružnější a lépe využitelná pro rozvoj univerzity, výzkum nebo studentské programy. V rámci této dílny se budeme věnovat tomu, proč by absolventské kluby mohly vznikat i u nás, co je třeba k jejich úspěšnému založení a hlavně, jak motivovat absolventy, studenty, jejich rodiny i zaměstnance univerzity, aby dlouhodobě podporovali svojí alma mater.



CEE FUNDRAISING  
CONFERENCE

# STRATEGIC FUNDRAISING FOR DIFFICULT CAUSES

14 – 16 Oct 2015  
Bratislava | SK

## Co se naučíme:

- Získáte základní přehled informací k tomu, proč a jak zakládat absolventské fondy a jak motivovat jejich členy k dlouhodobé podpoře.
- Společně probereme výhody a úskalí nového trendu financování vysokých škol v našich zemích.
- Uvidíte pár příkladů ze zahraničí, které vás možná budou inspirovat k rozvoji vlastního klubu (i když ne třeba absolventského).
- A možná budete odcházet zamýšleni nad tím, kdy, jestli a jak vás osloví ta vaše alma mater a jestli budete ochotni přispět k jejímu dalšímu rozvoji.

## Tento workshop je určen hlavně pro všechny:

- Které zajímá rozvoj klubů jako nástroje pro budování dlouhodobé podpory.
- Kteří se zabývají vzděláváním a mají nebo budou mít nějaké úspěšné absolventy.
- Kteří věří tomu, že diversifikace zdrojů přináší nejen finanční stabilitu, ale výrazně ovlivňuje i kvalitu činnosti podporované organizace.
- Všechny fundraisery, ne jen pro pokročilé.



CENTRAL & EASTERN  
EUROPEAN LEADERSHIP  
DEVELOPMENT

## LEADERS OF TOMORROW

Unikátní 12-mesační program  
pre lídrov MNO a fundraiserov

[www.ceeleadership.org](http://www.ceeleadership.org)

## ORGANIZER



Slovak  
Fundraising  
Centre

## GENERAL PARTNER

**SLOVENSKÁ**   
sporiteľňa

## MEDIA PARTNERS

THE SLOVAK  
**SPECTATOR**  
Slovak news you can trust

NADACE  
ne  
zis  
kov  
ky.cz

## IN COOPERATION

**-EFA-**   
European Fundraising Association



## MAIN PARTNERS

 **NADAČNÝ  
FOND  
TELEKOM**

nadácia  
**pontis**

Embassy of the  
United States of America  




**ERSTE Stiftung**

## PARTNER

Google Ad Grants

**VEĽKÁ VĎAKA  
VŠETKÝM PARTNEROM CEEFC!**