

## **Прибирање на средства**

Што е прибирање на средства?

Прибирање на средства е процес на прибирање на пари како донација, за одредена кауза од индивидуалци или бизниси.

На најосновно ниво, прибирање средства е да се бара пари од луѓето.

## **Поважните работи што треба да ги знаете за прибирање на средства**

- **Ако сакате пари, треба да ги барате**

Повеќе луѓе нема да ви даваат пари, ако не им кажете за вашите потреби. Тие немаат причина да мислат дека вам ви требаат пари, на ист начин како што немаат причина да знаат дали сте гладни или очајни или пак имате потреба за совет. Кога ќе ги прашате луѓето зошто направиле донација за некоја група, повеќето од нив ќе кажаат “Бидејќи ми побара” и кога ќе ги прашате луѓето зошто не донирале пари, повеќето од нив ќе ви кажаат “Никој не ми побара”

- **Заблагодарете пред да ги ставите парите во банка**

Откако ќе ги земате парите, треба да им се заблагодарите на човекот што ви ги дал. Благодарниците не треба да бидат фенси и не треба да бидат долги. Ако е можно, тие треба да содржат лична благодарност, дури и ако е од некој што не го познава донаторот.

- **Повеќето од парите доаѓаат од луѓето и повеќето од тие луѓе не се богати**

Нема значителна разлика во давањето обрасци според возраста, расата или полот. Премногу често, луѓето мислат дека не можат да соберат пари затоа што не познаваат ниту еден богат филантроп. Одлично е утеша да откриеме дека луѓето што ги познаваме, кои и да се, се адекватни на задачата. Седум од десет возрасни даваат пари. Фокусирајте ја својата работа на овие дарители и помогнете ги и на младите да станат дарители.

## **Луѓето имаат право да кажаат не**

Никој не е должен да ја поддржува вашата иницијатива за собирање средства. Луѓето велат не од сите видови причини: тие немаат дополнителни пари во моментот; тие само дадоа на друга група; тие не даваат на врата, преку телефон, по пошта; сериозна криза во нивното семејство ја троши целата нивна емоционална енергија; тие се лошо расположени.

## **За да бидете добри во прибирање на средства, негувајте три карактеристики:**

Прво, верување во каузата за која собирате пари и можноста да го одржувате тоа верување за време на порази, досадни задачи и финансиска несигурност; второ, способност да имате големи надежи и мали очекувања, што ви овозможува да бидете често задоволни, но ретко разочарани; и трето, вербата во основната добрина на луѓето.

## **Чекори за успешен настан за собирање на средства:**

- **Целта на вашиот настан за собирање на средства**

Пред да направите нешто друго, мора да одлучите која е целта на вашиот настан. Многу добротворни настани имаат повеќе од една цел. Откривањето на деталите за вашиот добротворен настан ќе зависи од тоа да знаете какви цели се обидувате да постигнете.

- **Цел**

Мора да одлучите која сума пари планирате да ја соберете на настанот. Започнете со скромна цел и агресивен план. Секогаш е подобро да ја прилагодите целта повисоко отколку да ја спуштите додека се приближува настанот.

- **Буџет**

Секој план за настан за собирање средства треба да содржи целосен буџет во кој се наведени сите трошоци што ќе бидат потребни за одржување на настанот. Вашиот буџет треба да ја земе предвид вашата цел за прибирање средства, осигурувајќи дека собирате износ на средства над и над сите трошоци. Осигурете се да оставите малку дополнителен простор во вашиот буџет за непредвидени трошоци.

- **Целна публика на вашиот настан за прибирање средства**

Кој е целниот учесник за вашиот настан? Дали е ова општо собирање средства каде што сите ќе бидат поканети? Или, овој настан е насочен кон одредена група како што се локалните бизниси, родители, пензионери или млади професионалци? На кратко, мора да одлучите кого ќе поканите на вашиот настан.

Развијте список со идеи за прибирање средства кои добро функционираат со вашата публика.

- **Маркетинг**

your charity event needs to be aggressively marketed to your target attendee. You need to convince your supporters that your event is worthy of their time and money. Make sure they know how the funds will improve someone's world. Get the word out early so and follow-up to find out if people plan to attend. It keeps your event efficient and reduces stress.

## Човеково бинго: Искуства со собирање на средства

Најди некој што:

Донирал алишта во некој настан за донација	Донирал пари минатата недела	Никогаш не донирал пари за некој филантропска кауза
Сам организирал настан за собирање на донации	Волунтирал за настан за собирање на донации	Добил благодарно писмо за неговата донација
Планира/подготува настан за собирање во донации	Лошо искуство со донирање на средстав	Не верува во каузи за собирање на донации

## Игра на улоги

Насоки:

1. Најавете дека групата ќе направи игра на улоги, така што секој може да вежба и да се чувствува пријатно со барање финансиска поддршка.
  2. Поделете ги учесниците во парови
  3. Назначете ја секоја личност со хипотетичка улога како што се: сопственик на бизнис, член на семејство, професор итн
  4. Побарајте од учесниците да размислат за личност од вистинскиот живот што ја персонализира улогата што им е дадена
  5. Објаснете дека секоја личност ќе игра една улога, да бара донации од нивниот потенцијален донатор
6. Закачете постер со главните чекори што секој член ќе ги заврши во текот на нивната интеракција со нивниот потенцијален донатор:
- Претстави се
  - Нагласи ја потребата
  - Опишете го решението што го поддржувате
  - Повик на акција: побарајте донации
  - Покажете благодарност
7. Објаснете дека секој член ќе има 5 минути да ја подготви улогата со својот партнер.
  8. Секој пар прави триминутно играње улоги. На крајот, модераторот го избира најдоброто играње на улоги.