Hogyan találjunk támogatót?



Molnár József

HelloWorld Közhasznú Egyesület

hwegyesulet.hu
fb.com/hellotabor

Programok, amikről ma beszélünk



FIRST LEGO League



FIRST Tech Challenge



STEM Racing



Iskolai programok

Témák, amikről ma beszélünk

1. Mire van szüksége a csapatnak?
2. Milyen története van a csapatnak?
3. Hogyan érdemes elindulni?
4. Kikhez fordulhat a csapat?
5. Hogyan fogalmazzunk meg egy kérést?
6. Hogyan érdemes megkeresni a támogatókat?
7. Hogyan érdemes a meglévő támogatókkal egyeztetni?



Mire van szüksége a csapatnak?

Első alapkérdés: Mire lenne most leginkább szüksége a csapatotoknak?

Második alapkérdés: Milyen lehetőségek, források állnak rendelkezésetekre?

Mire van szüksége a csapatnak?

A fundraising több mint pénzgyűjtés!

- Pénz
- Eszköz
- Helyszíntámogatás
- Szakértelem bevonása
- Mentorálás
- Önkéntes segítség
- Tapasztalatcsere

+ Tanulási tevékenység!

Mire van szüksége a csapatnak?

1. Szükséges, must have

Elengedhetetlen tételek. Szükséges a költségek összeszámolása.

2. Jó lenne, ha lenne

Kiegészítő tételek. Nem érdemes általános támogatásként kérni.

Milyen története van a csapatnak?

1. **Kik vagyunk?**
2. **Miért van szükségünk támogatásra?**
3. **Milyen hatással van a munkánk?**

Érdemes liftes logikával gondolkodni: 30 másodpercben összefoglalni azt, hogy miért szükséges a támogatás.

A döntéshozók is emberek: a támogatás odaítélésekor a racionális szempontok mellett érzelmi tényezők is szerepet játszanak.

Hogyan érdemes elindulni?

Első lépés: Készítsünk erőforrástérképet!

Lehetséges kapcsolatok:

- Szülők
- Iskolai közösségek
- Korábbi támogatók
- Helyi vállalkozások (akár AI bevonásával)
- Alapítványok, szakmai szervezetek
- Állami, önkormányzati szervezetek
- Elérhető pályázatok

Minifeladat:

Mindenki gondoljon egy elérhető kapcsolatra és arra, mit kérhetne tőle.

Hogyan érdemes elindulni?

Második lépés: Készítsünk egy idővonalat

Fontos határidők:

- Végső határidő meghatározása
- Fundraising kampány kezdetének meghatározása
- Mérföldkövek meghatározása
  - Első megkeresések
  - Ismétlő megkeresések

Hogyan érdemes elindulni?

Harmadik lépés: dolgozzatok csapatként

- Osszátok fel egymás között a feladatokat
- Beszéljétek át csapatként a határidőket és a használt eszközöket
- Játsszátok előre el a beszélgetéseket, vonjátok be a mentorokat, szülőket

Hogyan érdemes elindulni?

Negyedik lépés: Készítsünk egy tervet

Mit tartalmazzon?

- Összefoglaló, a kampány célja
- SWOT (Erősségek, gyengeségek, lehetőségek, veszélyek) analízis
- Szükséges forrás részletezése (kiadások, bevételek, mentorok)
- Támogatói csomagok részletezése
- Kommunikációs terv
- Ütemezési terv
- Melléklet: potenciális szponzorok
- Melléklet: megkeresési folyamatábra, és szövegminták

Kikhez fordulhat a csapat?

1. **Korábbi támogatók**
2. **Szülők, ismerősök**
3. **Súlyozott támogatói lista**
4. **Elérhető kontakt**
5. **Személyes bemutatás lehetősége**

Miben segíthet az AI?

Lehetséges támogatási formák és helyi kapcsolatok összegyűjtése.

Támogatójelöltek összevetése az általatok megadott szempontok szerint.

Bemutatkozó és megkereső levél első változata, a címzetthez igazítva.

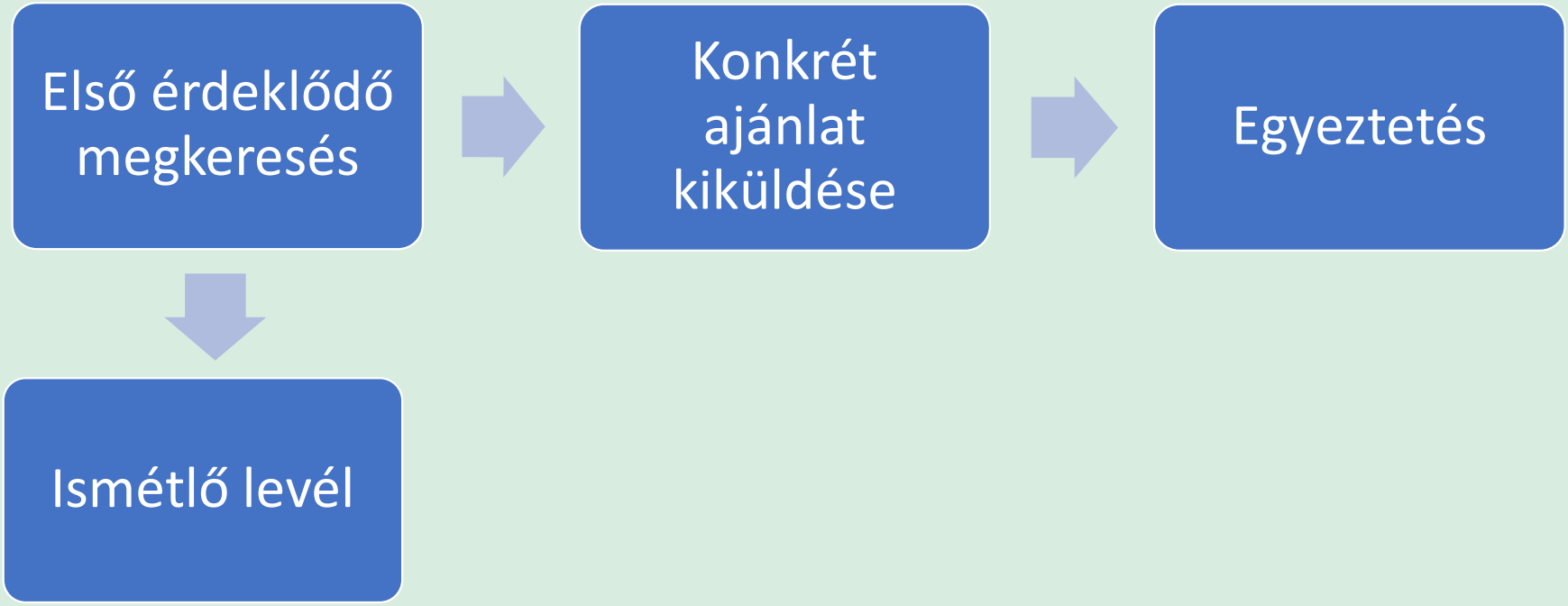
Kikhez fordulhat a csapat?

Szponzor adatbázis

Érdemes rögzíteni:

- Cég neve
- Státusz (Potenciális/korábbi/meglévő szponzor)
- Folyamat státusz (támogatás, megkeresve, elutasítva, függőben)
- Cégről információ
  - Weboldal
  - Cím
  - Telefonszám
  - Szektor
  - Felelős
- Kapcsolódási előzmények
  - Első megkeresés
  - Megkeresés módja
  - Kapott visszajelzés
  - Második megkeresés
  - Megkeresés módja
  - Kapott visszajelzés
- Csapat teljesítések
  - Első köszönő levél
  - Meghívás eseményre
  - Csapat beszámoló

Hogyan fogalmazzunk meg egy kérést?



Hogyan fogalmazzunk meg egy kérést?

Első kör

- Rövid bemutatkozás
- konkrét cél

Második kör

- pontos igény
- költségterv
- vállalható megjelenés

Hogyan érdemes megkeresni a támogatókat?

Egy rövid megkeresés 4 eleme:

1. miért írunk
2. kik vagyunk
3. mit kérünk
4. mi legyen a következő lépés.

Kiskorú csapatnál a megkeresést a felkészítő vagy más felnőtt koordinálja.

Hogyan érdemes a meglévő támogatókkal egyeztetni?

A legjobb támogató a meglévő támogató.

Fontos:

- A folyamatos és pontos kapcsolattartás
- A vállalások teljesítése
- Visszajelzés a támogató felé

Hogyan érdemes a meglévő támogatókkal egyeztetni?

Személyes prezentálásnál

- Tartsd magadat az előre elpróbált forgatókönyvhöz még ha váratlan események történnek is. Ne olvasd fel a szöveget!
- Mindig köszönd meg, hogy a másik fél időt szakít rád/rátok.
- Vigyetek magatokkal releváns dokumentumokat
- A prezentációtoknak legyen egy otthagyható változata
- Legyen magabiztos a megjelenésetek, testbeszédetek
- Legyetek emberiek: mutassátok meg, hogy miért fontos nektek a támogatás.
- Próbáljátok leegyeztetni a következő lépést.
- Köszönjétek meg a potenciális szponzornak, hogy meghallgatott titeket, időt szakított rátok.

Tervezett további online workshopok

- **November 13 -** Felkészülés az új típusú Challenge szezonra
- **November 24 -** Hogyan jutalmazzuk a csapatot? Motivációs tippek
- **December 09 -** Milyen egy kiváló robotdizájn prezentáció?

firstlegoleague.hu/webinar/



Köszönöm a figyelmet!

hwegyesulet.hu/kozosseg/fundraising/

jmolnar@helloworldegyesulet.hu

