

# 8 elementów SKUTECZNEJ zbiórki pieniędzy



W tym krótkim poradniku podpowiemy Ci, jakie elementy powinna zawierać zbiórka pieniędzy, aby była skuteczna.

Podzielimy się z Tobą również dobrymi przykładami i praktykami, które podniosą efektywność Twoich działań zbiórkowych.

Dobrze przeprowadzona kampania może nie tylko przynieść oczekiwane środki finansowe, ale również zwiększyć świadomość na temat Twojej działalności, przyciągnąć nowych sympatyków i wzmocnić relacje z dotychczasowymi darczyńcami.

\*Pamiętaj, że zbiórka powinna być dobrze przemyślana i zaplanowana. Nie zostawiaj niczego przypadkowi.

Działaj, sprawdzaj  
i ulepszaj!

A my trzymamy za  
Ciebie kciuki.



# I Jasny cel zbiórki

Dokładnie określ, na co zbierasz pieniądze. Twój cel powinien być konkretny, mierzalny i osiągalny. Im ludzie lepiej zrozumieją, na co zostaną przeznaczone ich pieniądze, tym chętniej Cię wesprą.

Przykłady:

1. Zakup samochodu dla 8-osobowej rodziny zastępczej
2. Na rehabilitację Krzysia po wypadku samochodowym
3. Remont łazienki w Domu Samotnej Matki



## II Historia

Opowiedz historie ludzi lub zwierząt, którym chcesz pomóc. Twoja prośba o wsparcie musi wzbudzić w Darczyńcy emocje, aby mógł on się z nią utożsamić i zechcieć Cię wesprzeć.

Opisując historię staraj się używać prostego języka, bez skomplikowanych sformułowań i złożonych zdań. Wyobraź sobie, że opowiadasz historię komuś bliskiemu.

Przykłady zakazanych słów i wyrażen:

- projekt, inwestycja- nie wszyscy je znają,
- pieniądze, fakturki- irytujące zdrobnienia,
- musisz/powinieneś, nie możesz zignorować, to jedyna szansa- wywołują poczucie winy i wywierają presję na Darczyńcy.



# III Transparentność

Wyjaśnij, w jaki sposób zamierzasz wykorzystać zebrane pieniądze. Na co zostaną one przeznaczone? Co za nie zrobisz? Kto je otrzyma? Przejrzystość Twoich działań będzie budować zaufanie do Ciebie.

Dobre praktyki:

- regularnie przekazuj swoim Darczyńcom informacje, co się dzieje ze środkami, na jakie cele zostały przekazane, co udało się już zrobić,
- przypisuj kwoty do działań,
- zbieraj dokumenty potwierdzające prawidłowe wydatkowanie zebranych środków, aby w razie potrzeby móc je przedstawić swoim Darczyńcom.



## IV Komunikacja

Aby Darczyńcy mogli wesprzeć Twoją zbiórkę, muszą o niej wiedzieć. Dlatego wykorzystaj różne kanały komunikacji, np. social media, maile, strony internetowe czy lokalne wydarzenia, aby dotrzeć z informacją o Twojej zbiórce do jak największej liczby osób.

Komunikacja zbiórki powinna być zaplanowana i przygotowana przed jej rozpoczęciem. Musisz wiedzieć, gdzie i kiedy pojawi się Twój zbiórkowy post, do kogo zadzwonisz lub napiszesz maila z prośbą o wsparcie oraz gdzie będziesz mógł opowiedzieć o swojej zbiórce.



Dobre praktyki:

- planuj swoje działania, określaj czas ich wykonania i nakładaj bufory czasowe,
- staraj się działać z odpowiednim wyprzedzeniem, aby mieć czas na poprawki.

# V Wizualizacja

Pokaż, co chcesz zrobić za zebrane pieniądze. Użyj do tego wideo, grafik lub infografik. Materiały te zwiększają zaangażowanie i zainteresowanie.



Dobre praktyki:

- wideo powinno być krótkie i dobrej jakości,
- jeśli wypowiadasz się na wideo to warto dodać napisy, aby odbiorcy nie mieli problemu ze zrozumieniem tego, co mówisz; sporo osób ogląda wideo bez dźwięku,
- zdjęcia powinny być dobrej jakości, nierozmazane i przedstawiające dokładnie to, o czym opowiadasz,
- infografiki powinny być łatwe w interpretacji i jednoznaczne, aby nie odwracały uwagi od tematu, którego dotyczą.

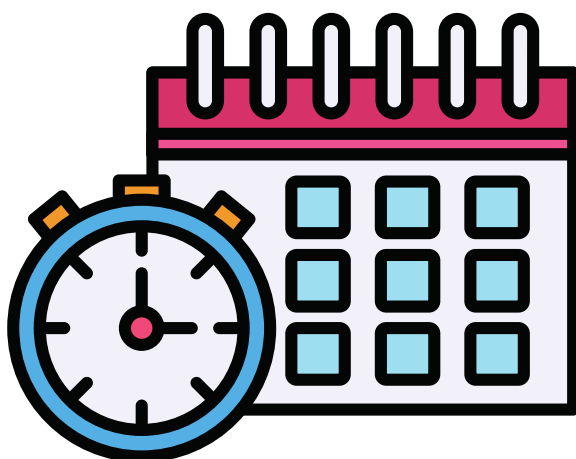


# VI Termin

Ustal konkretny termin zakończenia zbiórki, dzięki czemu wskażesz na pilność sprawy oraz zachęcisz do podjęcia działania.

Dobre praktyki:

- termin zakończenia zbiórki można przesunąć; zastanów się czy zakończysz zbiórkę, gdy zbierzesz pieniądze przed czasem oraz czy ją wydłużysz, jeśli cel nie zostanie zrealizowany w terminie,
- pomyśl, jakie działania podejmiesz, jeśli okaże się, że zbiórka wymaga przedłużenia- to też powinieneś mieć zaplanowane przed jej rozpoczęciem.





# VII Zarządzanie relacjami

Bądź w kontakcie z Darczyńcami.

Gdy zakończysz zbiórkę, pamiętaj aby podziękować im za wsparcie oraz poinformować o jego efektach.

Dobre praktyki:

- możesz pozostać w kontakcie ze swoim Darczyńcami poprzez swoje social media czy newsletter,
- zastanów się nad tradycyjną metodą kontaktu ze swoimi Darczyńcami, np. list czy pocztówka, które są bardziej zindywidualizowane i jeszcze mocniej przemawiają do Darczyńców,
- pomyśl nad specjalnym podziękowaniem dla najbardziej zaangażowanych Darczyńców.



# VIII Współpraca

Zastanów się, kogo mógłbyś poprosić o promocję Twojej zbiórki - może aktora, celebrytę lub piosenkarkę? Takie osoby posiadają spore grono obserwatorów, którzy chętnie reagują na ich prośby o wsparcie różnych akcji.



Dobre praktyki:

- znane osoby dostają wiele podobnych próśb o promocję zbiórek, dlatego zastanów się jak przekonasz tę osobę, aby pomogła właśnie Tobie,
- nie pisz do wszystkich znanych osób, które wpadną Ci do głowy- wybierz kilka, którym wg Ciebie temat Twojej zbiórki powinien być bliski i zaproś ich do współpracy,
- nie bądź nachalny, gdy ktoś odmówi lub nie zareaguje na Twoją prośbę - nie musi Cię wspierać, to wyłącznie jego dobra wola.

Wiesz już, jakie elementy powinna zawierać skuteczna zbiórka pieniędzy.

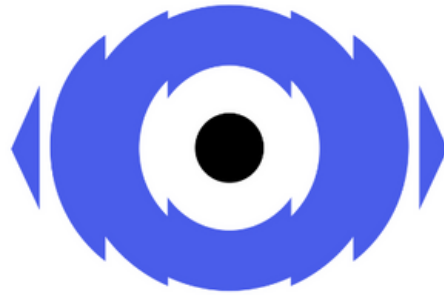
Teraz przed Tobą dokładne przemyślenie i zaplanowanie wszystkiego.

Pamiętaj, że Twoja organizacja jest wyjątkowa i podejmowane działania powinny być dopasowane idealnie do niej. To, co sprawdza się innym niekoniecznie musi działać u Ciebie i odwrotnie.

Prowadzenie zbiórki to ciągła nauka, dlatego nie zniechęcaj się, nawet jeśli pojawią się jakieś niepowodzenia. Wyciągnij wnioski i działaj dalej.

Powodzenia!





INNE SPOJRZENIE

*na możliwości Twojej organizacji*

**[www.innespojrzzenie.com.pl](http://www.innespojrzzenie.com.pl)**



511 928 561



**[wspolpraca@innespojrzzenie.com.pl](mailto:wspolpraca@innespojrzzenie.com.pl)**

