

Fundraising - HUFA JAMU: 2. ročník oboru Hudební manažerství		
	Datum	Téma
1.	10/4/2017	Zahajovací informační hodina
2.	#####	Best fundraising Practices (by Marlene Stjernholm)
3	#####	Definice fundraisingu a jeho místo v životě NNO
4	#####	Situace dárcovství v ČR (popř. příklady ze zahraničí)
5	11/1/2017	Filantropie, altruismus, CSR.
6	11/8/2017	Metody fundraisingu, jejich pro a proti.
7	#####	Fundraisingový audit.
8	#####	Firemní fundraising - sponzorská/reklamní nabídka.
9	#####	Fundraising z veřejných zdrojů - granty a dotace.
10	12/6/2017	Individuální fundraising (sbírky, eventy, CRWDF)
11	#####	Major Donors Campaigne/Fundraising.
12	#####	Lead Generation + Věrnostní programy.
13	1/10/2018	Donors Stewardship /Péče o dárce (databáze dárců).
14	1/17/2018	Klasifikovaný zápočet.

Fundraising - HUFA JAMU: 2. ročník oboru Hudební manažerství		
	Datum	Téma
1.	10/4/2017	Zahajovací informační hodina
2.	#####	Best fundraising Practices (by Marlene Stjernholm)
3	#####	Definice fundraisingu a jeho místo v životě NNO
4	#####	Situace dárcovství v ČR (popř. příklady ze zahraničí)
5	11/1/2017	Filantropie, altruismus, CSR.
6	11/8/2017	Metody fundraisingu, jejich pro a proti.
7	#####	Fundraisingový audit.
8	#####	Firemní fundraising - sponzorská/reklamní nabídka.
9	#####	Fundraising z veřejných zdrojů - granty a dotace.
10	12/6/2017	Individuální fundraising (sbírky, eventy, CRWDF)
11	#####	Major Donors Campaigne/Fundraising.
12	#####	Lead Generation + Věrnostní programy.
13	1/10/2018	Donors Stewardship /Péče o dárce (databáze dárců).
14	1/17/2018	Klasifikovaný zápočet.

Metoda fundraisingu	Pro	Proti
Direct mail, tj. osobní dopis („tell a story“)		
Direct dialogue/pouliční fundrasing		
Veřejné sbírky - varianta DMS		
Kampaň /Benefiční akce		
Fundraising „od dveří ke dveřím“		
Telefonní fundraising		
Osobní návštěva		
Písemná žádost o grant		
Testament fundraising		
Online fundraising		
Crowdfunding – peer to peer fundr.		

Metoda fundraisingu	Pro
Direct mail, tj. osobní dopis („tell a story“)	při dostatečném počtu dárců velký dosah
Direct dialogue/pouliční fundrasing	osobní kontakt
Veřejné sbírky - varianta DMS	velký zásah
Kampaň /Benefiční akce	spojení se zážitkem
Fundraising „od dveří ke dveřím“	osobní kontakt
Telefonní fundraising	osobní kontakt, ale jen se známými dárci
Osobní návštěva	osobní návštěva - co nejvíce konkrétní, vyšší částky
Písemná žádost o grant	lze získat velké množství peněz
Testament fundraising	lze získat velké množství peněz
Online fundraising	rychlý a efektivní způsob přispění
Crowdfunding – peer to peer fundr.	osobní angažovanost lidí mimo organizaci

Proti

rozesílá se automaticky, lidé to už ví,
proto náročné na chytlavý příběh (call to
action)

obtěžuje, vstupuje do soukromé zony

administrativa, propojení s další
komunikací

detailní organizace, náročná příprava,
vysoké náklady

obtěžuje, vstupuje do soukromé
zony, může být spojen s negativními
emocemi

obtěžuje, vstupuje do soukromé zony

náročný na přípravu

byrokracie a administrativa

zásadní je dlouhodobý vztah s dárce

nápaditý příběh, velká konkurence

velká energie