

	Източници на финансиране			
	Публично финансиране	Грантове	Частни дарения	Спечелен доход
ДОНОР	Национални правителства	Фондации, агенции, бизнеси, големи НПО	Частни лица или фирми	Няма
ЧЕСТОТА	Еднократно при кандидатстване	Еднократно при кандидатстване	Еднократни и многократни	Постоянен
КАК ДА ПОЛУЧИМ ФИНАНСИРАНЕ	Процес на кандидатстване	Процес на кандидатстване	Онлайн / офлайн кутия за дарения, лични и електронни кампании за финансиране	Създаване на услуга или продукт, който НПО може да продава на клиентите
ПРЕДИМСТВА	Много възможности за големи проекти	Множество възможности за малки и средни проекти	Относително лесно за намиране; дарителите обикновено не се опитват да повлияят на целта на проекта; без кандидатстване	Постоянен и устойчив източник на финансиране; няма външно влияние върху целите на проекта
НЕДОСТАТЪЦИ	Обширни и подробни процеси на кандидатстване и докладване, които трябва да се повтарят за всеки нов проект / дейност; Конкурентен процес на кандидатстване; Нуждите на дарителите могат да повлияят на целта на проекта	Подробен процес на кандидатстване и докладване; еднократно финансиране; Нуждите на дарителите могат да повлияят на целта на проекта	Нужно е много работа, за да се постигне необходимият обхват, за да могат да се искат дарения от лица или, за да се създаде бутон за дарение на уебсайт.	Може да бъде много трудно да се създаде бизнес функция в рамките на НПО и се изискват известни познания за бизнес моделите.
НИВО НА ТРУДНОСТ	Средно	Средно	Ниско	Високо



ФИНАНСОВ МОДЕЛ

Карта с метод 32 ■ ▨