

ПЪТ НА ЗЛАТНАТА КОТКА

Изработване на устойчив финансов модел

Парите са хубаво нещо, ако не се налага да се притеснява човек за тях. Вие сте набелязали финансовия си модел като тема, по която искате да работите. Нека разберем какъв е проблемът и какво може да бъде направено!

КОГО ДА ВЪВЛЕЧЕМ?

Ръководството (мениджърския екип и членовете на УС) и ако е възможно - повече членове на основния екип. В някои случаи външна перспектива (критичен приятелски поглед или партньори с експертиза във финансите) може да бъде полезна за стимулиране на нови гледни точки за финансовото ви развитие.



В КРАЯ НА СЕСИЯТА

- *разбиране за възможните източници на финансиране и вашата специфична способност да ги достигнете;*
- *обхватен поглед върху обещаващите стратегии за финансиране за вашата организация;*
- *план за действие, който да ви помогне да развиете 1 или повече от тези стратегии, за да повишите финансовата си устойчивост.*

ПОДГОТОВКА

За този Път, от основно значение е да имате обхватен поглед върху финансовите нужди (Какъв е проектобюджетът ви?) и структура на приходните си потоци от последните 2-3 години (Откъде са идвали парите ви досега?). Отвъд това, подготвителната група (или домакинът) трябва да събере информация, засягаща основни финансови възможности (отворени покани, дарителски потоци и т.н.) и успешни стратегии за финансиране, използвани от други организации във вашата сфера.

МАТЕРИАЛИ

- Флипчарт
- Маркери
- Карти за модерация
- Проектор и компютър (препоръчително)

ИНСТРУМЕНТИ

Карта с метод:

Как да планираме бъдещи стъпки (02)
Как да си помогнем финансово по креативен начин (29)
Как да намерим индивидуален финансов донор (30)
Как да представяме идеите си пред потенциални дарители (31)
Как да подобрим финансовото си планиране / SWOT анализ (32)

Допълнителен материал:

Източници на доход (22)
Контролен лист за институционална готовност (23)

Работен лист:

План за действие (02)
Персона на донор (16)
Картиране на ресурси (17)
Матрица на риска (18)
Канава за социален бизнес модел (22)

БЪДЕЩИ СЪПЪКИ

За драстични промени, проведете предпроектно проучване и изградете отношения, които да ги улеснят. За малки и средни промени, приложете съгласуваните помежду ви мерки и наблюдавайте резултатите.



ОРИЕНТИРАНЕ 30мин

ДОМАКИН/ ПОДГОТВИТЕЛНА ГРУПА: Представете Пътя и дневната програма.

Първи кръг: Чекиране.

Прегледайте **Източници на финансиране (22)** ■■■ за да може всички да добиете споделено разбиране за 4-те източника на финансиране (публични средства, грантове, частни дарения, спечелен доход).

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ:

Разбирането ви за 4-те източника на финансиране. Как бихте описали всеки един от тях?



ПОСТАВЯНЕ НА ОСНОВИ 60мин

Накратко представете настоящите източници на финансиране на организацията за последните 3 години. Откъде сте получавали пари досега?

В малки групи попълнете **Как да подобрим финансовото си планиране / SWOT анализ (32)** ■■■

Кои сфери на финансиране са благоприятни? Кои срещат проблеми/ казуси? Пред какви възможности и рискове се изправяте в пазара на дарители и финансови донори?

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ: 3 идентифицирани проблема/ казуса.



ВРЪХНА ТОЧКА 60-145мин

Като използвате резултата от SWOT анализа, изберете 1 или повече от следните дейности - или в голямата група, или в паралелни работни групи. Адаптирайте вашия Път и времето за пътешествието според избраното.

Започнете с най-важните за организацията инструменти. Останалите може да направите по-късно. Ако се стремите:

- да достигнете до публично финансиране, използвайте **Контролен лист за институционална готовност (23)** ■■■ за
- да проверите дали сте готови за това;
да подобрите подхода си към донорите, използвайте **Как да представяме идеите си пред потенциални дарители (31)** ■■■ за да изследвате привлекателността и съответствието на вашите дейности със задаващи се възможности за финансиране;
- да намерите добър частен донор за организацията, попълнете Индивидуален донор анализ за устойчиво финансиране **Как да намерим индивидуален финансов донор (30)** ■■■ за да разберете вашата база за дарителство и да развиете таргетирани кампании за фondonабиране.
- към печалба на пазарен принцип, изпробвайте идеята си с **Как да си помогнем финансово по креативен начин (29)** ■■■

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ:

3 урока, които са приложими към вашата финансова структура: Какво научихте от тази сесия и какво бихте искали да промените в бъдеще? Отбележете, ако има инструмент, който бихте искали да използвате при бъдещите действия.



ПЕРСПЕКТИВИ 90мин

Споделете заключенията и предложенията от работните групи. Дискутирайте приложимостта им и определете най-устойчивия микс от стратегии за финансиране.

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ: Вашия бъдещ устойчив микс от фondonабирателни стратегии: Какви видове финансови източници ще комбинирате и използвате в бъдеще?



ПЛАН ЗА ДЕЙСТВИЕ 60мин

Обединете резултатите от упражнението в **Как да планираме бъдещи стъпки (02)** ■■■

Разделете се на 2 групи. В едната, дискутирайте 5 бързи действия, които може да предприемете, за да напреднете с целите си по отношение на финансирането. В другата, напишете 3 дългосрочни промени, които може да направите, за да подпомогнете новата стратегия за набавяне на финансиране.

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ: 3 конкретни бъдещи стъпки и дата за следващата ви среща.

ЗАКРИВАНЕ 30мин

Последен кръг / Чекиране