

	Finanzierungsquellen			
	Öffentliche Zuschüsse	Förderung	Private Geldgeberinnen	Erwirtschaftetes Einkommen
GELDGEBER	Nationale Regierungen	Stiftungen, Agenturen, Unternehmen, große NGOs	Privatpersonen oder Unternehmen	Keine
HÄUFIGKEIT	Einmal pro Antrag	Einmal pro Antrag	Einmal und wiederholt	Dauerhaft
WIE KOMMT MAN AN DIE FINANZIERUNG?	Bewerbungsverfahren	Bewerbungsverfahren	Online/offline Spendenbox, persönliche und elektronische Finanzierungskampagnen	Entwicklung einer Dienstleistung oder eines Produkts, dass die NGO an Kunden verkaufen kann
VORTEILE	Viele Chancen für große Projekte	Sehr, sehr viele Chancen für kleine und mittlere Projekte	Relativ einfach zu finden; Spendende versuchen normalerweise keinen Einfluss auf die Projektziele zu nehmen; keine Anträge	Dauerhafte und stabile Einkommensquelle; keine Einflüsse auf die Projektziele von außen
NACHTEILE	Umfangreiche und detaillierte Antrags- und Berichtsprozesse, die für jedes neue Projekt/jede neue Aktivität wiederholt werden müssen; Konkurrenz beim Bewerbungsverfahren; die Bedürfnisse der Geldgebenden können das Projektziel beeinflussen	Detaillierter Bewerbungsprozess und Berichterstattung; einmalige Finanzierung; die Bedürfnisse der Geldgebenden können das Projektziel beeinflussen	Viel Arbeit erforderlich, um die nötige Öffentlichkeitsarbeit zu leisten, Einzelpersonen um Spenden zu bitten oder einen Spendenbutton auf einer Website einzurichten	Kann sehr schwierig sein, eine Geschäftsfunktion innerhalb einer NGO zu schaffen, und erfordert einige Kenntnisse über Geschäftsmodelle
SCHWIERIGKEITS NIVEAU	Mittel	Mittel	Gering	Hoch