

	ŹRÓDŁA FINANSOWANIA			
	Finansowanie publiczne	Dotacje	Prywatne darowizny	Działalność odpłatna
DARCZYŃCA	Rządy krajowe	Fundacje, agencje, firmy, duże organizacje pozarządowe	Osoby prywatne lub firmy	Brak
CZĘSTOTLIWOŚĆ	W ramach złożonego wniosku	W ramach złożonego wniosku	Jednorazowo lub wielokrotnie	W sposób ciągły
JAK OTRZYMAĆ DOFINANSOWANIE	Złożyć wniosek	Złożyć wniosek	Skrzynka darowizn online lub offline, bezpośrednie lub elektroniczne kampanie finansowe	Stworzenie usługi lub produktu, który organizacja może sprzedawać klientom
ZALETY	Możliwości dla dużych projektów	Wiele możliwości dla małych i średnich projektów	Stosunkowo łatwe do pozyskania; darczyńcy przeważnie nie chcą mieć wpływu na cele projektowe; nie trzeba składać wniosku	Stale i trwałe źródło finansowania; brak zewnętrznych wpływów na cele projektowe
WADY	Złożony i długi proces aplikowania i raportowania, który musi być każdorazowo powtarzany dla nowego pomysłu na projekt lub działanie; duża konkurencja; darczyńcy mogą wpływać na cele projektowe	Złożony proces aplikowania i raportowania; jednorazowe finansowanie; darczyńcy mogą wpływać na cele projektowe	Wymaga dużego nakładu pracy, aby osiągnąć zamierzony cel (dotarcie do prywatnych osób lub firm osobiście lub poprzez stronę internetową)	Stworzenie modelu biznesowego wewnątrz organizacji pozarządowej może być skomplikowane i wymaga dużej wiedzy
POZIOM TRUDNOŚCI	Średni	Średni	Średni	Wysoki



MODEL FINANSOWY

Karta Metody 32 ■ ▨