



1h 20m

PLEN ȘI
GRUPURI MICI

DESCRIERE

Căutarea de granturi este adesea singurul mod în care organizațiile non-profit își asigură finanțare. Câștigarea de granturi în mod neregulat nu oferă o mare siguranță financiară pe termen lung și necesită să investești mult timp în procesul de aplicare. Din fericire, există o alternativă. Acest exercițiu te ajută să identifici donatori individuali sau companii care ar putea sprijini organizația ta în mod regulat.



PREGĂTIRE

Niciuna



MATERIALE

- Flip Chart
- Markere



INSTRUMENTE

- Fișă de lucru:
Caracteristicile donatorului (16)



MUNCĂ DE TEREN



VÂRF



PERSPECTIVĂ



MODEL FINANCIAR

PAS 1 **ÎN GRUPURI MICI:**

a. Gândiți-vă la ce fel de persoană ar putea fi un donator individual obișnuit pentru programul vostru. **[05 MIN]**

b. Completați **Caracteristicile donatorului (16)** și descrieți acest potențial donator. **[15 MIN]**

PAS 2 **ÎN PLEN:**

Fiecare grup își prezintă fișa de lucru completată. **[05 MIN pentru fiecare grup]**

PAS 3 Ajungeți la un punct comun cu privire la un donator individual pe care doriți să-l abordați (ideile din diferite grupuri ar putea fi combinate). **[20 MIN]**

PAS 4 Plan de acțiune: Când ați identificat un potențial donator, decideți cine va fi responsabil de abordarea donatorului, cum și când va face asta. **[20 MIN]**



FOLLOW UP

Dacă abordați potențialul donator în persoană, utilizați Cartonașul cu metode: **Prezentarea ideilor în fața donatorilor (31)** pentru a planifica modul în care vă veți prezenta activitatea în fața donatorului/ilor.