



1ω 20λ

ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ ΚΑΙ
ΜΙΚΡΕΣ ΟΜΑΔΕΣ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

Η αναζήτηση μεγάλων δωρεών είναι πολύ συχνά η μοναδική λύση που έχουν ομάδες, οργανισμοί και φορείς της Κοινωνίας των Πολιτών για να χρηματοδοτηθούν.

Αυτή η διαδικασία όμως δεν εξασφαλίζει οικονομική σταθερότητα και ταυτόχρονα απαιτεί αφοσίωση, χρόνο και ανθρώπινο δυναμικό για να ολοκληρωθεί.

Ευτυχώς, υπάρχει και ένας διαφορετικός τρόπος εύρεσης πόρων! Αυτή η άσκηση θα σας βοηθήσει να αναζητήσετε και να αναγνωρίσετε άλλους πιθανούς χρηματοδότες, όπως ιδιώτες δωρητές ή επιχειρήσεις που μπορεί να είναι σε θέση να υποστηρίζουν τον οργανισμό σας σε μόνιμη βάση.



ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

Δεν απαιτείται προετοιμασία.



ΥΛΙΚΑ

- Μεγάλα χαρτιά σεμιναρίων
- Μαρκαδόροι



ΕΡΓΑΛΕΙΑ

- **Κάρτες Μεθοδολογίας:**
Σχέδιο δράσης για τα επόμενα βήματα (02)
Παρουσιάζοντας ιδέες σε χρηματοδότες (31)
- **Φύλλο Εργασίας:**
Προφίλ χρηματοδότη (16)



ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ



ΘΕΣΗ



ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

ΒΗΜΑ 1 ΣΕ ΜΙΚΡΕΣ ΟΜΑΔΕΣ:


α. Σκεφτείτε ποιος θα μπορούσε να είναι ένας συστηματικός / μόνιμος χρηματοδότης του οργανισμού σας, μιας συγκεκριμένης δράσης ή ενός προγράμματος ή ενός project. **[10']**

Για να βοηθηθείτε σκεφτείτε ολιστικά. Η υποστήριξη δεν μεταφράζεται μόνο σε χρήματα, μπορεί να αναφέρεται και σε είδος!

Σκεφτείτε τα πάγια έξοδα σας (κυρίως αυτά που αφορούν μεγάλα χρηματικά ποσά), και πόσο θα ανακουφιστείτε οικονομικά αν απαλλαγείτε από αυτά. Για παράδειγμα, το ενοίκιο του γραφείου σας, μπορείτε να ζητήσετε από κάποιον δημόσιο ή ιδιωτικό φορέα ή ιδιώτη να σας παραχωρήσει έναν χώρο;

Σκεφτείτε τις απαιτήσεις των δράσεων/προγραμμάτων/project σας και τα έξοδα που αυτά έχουν. Μπορείτε να τα καλύψετε με έναν άλλο τρόπο; Για παράδειγμα αν έχετε μια δράση που απαιτεί τρόφιμα, μπορείτε να ζητήσετε από κάποια εταιρία τροφίμων ή κάποιο μεγάλο super market να σας τα καλύψει; Αν για μια δράση σας κάνετε μετακινήσεις, μπορεί κάποια αεροπορική ή ακτοπλοϊκή εταιρία να σας καλύψει τα εισιτήρια σας;

Ερευνήστε τα προγράμματα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης μεγάλων ή και μικρών εταιριών.

β. Αφού σκεφτείτε αρκετά ξεκινήστε να συμπληρώνετε την κάρτα **Προφίλ χρηματοδότη (16)**  μία για κάθε πιθανό χρηματοδότη/δωρητή που σκεφτήκατε. **[15']**

ΒΗΜΑ 2 ΣΕ ΟΛΟΜΕΛΕΙΑ:

Κάθε μία από τις ομάδες παρουσιάζει συνοπτικά τις κάρτες που συμπλήρωσε. Κάποιες ομάδες μπορεί να σκέφτηκαν τα ίδια άτομα, ή τους ίδιους φορείς/οργανισμούς. Αυτό είναι μια ένδειξη ότι είστε σε καλό δρόμο! **[05'ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΟΜΑΔΑ]**

ΒΗΜΑ 3 Καταλήξτε συλλογικά σε μερικά προφίλ στα οποία θα απευθυνθείτε το επόμενο διάστημα.

Μπορείτε να συνδυάσετε διαφορετικά προφίλ που συζητήσατε σε μεμονωμένες κατηγορίες προφίλ (για παράδειγμα αν 2 από τις ομάδες πρότειναν διαφορετικά super market -όπως στο παράδειγμα που δώσαμε παραπάνω- μπορείτε να σχηματίσετε ένα προφίλ το οποίο εμπεριέχει περισσότερα από ένα φυσικά πρόσωπα). **[20']**

ΒΗΜΑ 4 Πλάνο δράσης: Όταν καταλήξετε στον/στους ιδανικούς χρηματοδότες, αποφασίστε ποιος θα είναι υπεύθυνος να τους προσεγγίσει, πώς και πότε θα γίνει αυτό. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την κάρτα **Σχέδιο δράσης για τα επόμενα βήματα (02)** για να είστε σίγουροι ότι έχετε ένα ξεκάθαρο πλάνο για το επόμενο διάστημα. **[20']**



FOLLOW UP

Πριν προσεγγίσετε τους υποψήφιους χρηματοδότες σας, βεβαιωθείτε ότι έχετε κάνει την άσκηση της κάρτας **Παρουσιάζοντας ιδέες σε χρηματοδότες (31)** για να έχετε μια ολοκληρωμένη και δυνατή παρουσίαση της δουλειάς σας και του σκοπού σας!