

	Parasal Kaynaklar			
	Kamu Kaynakları	Hibeler	Özel Bağışlar	Kazanılan Gelir
<b>Bağışçı</b>	Ulusal yönetimler	Vakıflar, ajanslar, şirketler, büyük STÖ'ler	Özel kişiler ya da şirketler	Yok
<b>Sıklık</b>	Başvuru döneminde bir kere	Başvuru döneminde bir kere	Bir kere ve tekrar tekrar	Sabit
<b>Kaynağa nasıl ulaşılır</b>	Başvuru döneminde bir kere	Başvuru süreci	Çevrimiçi/çevrimdışı bağış kutuları, şahsen ve elektronik kaynak bulma kampanyaları	STÖ'nün müşterilere satabileceği bir hizmet ya da ürün yaratılması
<b>Avantajları</b>	Büyük projeler için çok sayıda fırsatlar	Küçük ve orta ölçekli projeler için çok sayıda fırsatlar	Bulması görece kolay; bağışçılar genelde proje amacını etkilemeye çalışmaz; başvuru süreci yok	Sabit ve sürdürülebilir bir para kaynağı; proje amaçlarına dış etki yok
<b>Dezavantajları</b>	Her yeni proje/etkinlikte tekrarlanma zorunluluğu olan, kapsamlı ve ayrıntılı başvuru ve raporlama süreci; Rekabetçi başvuru süreci; Bağışçı ihtiyaçları proje amacını etkileyebilir	Ayrıntılı başvuru ve raporlama süreci; bir kerelik kaynak; Bağışçı ihtiyaçları proje amacını etkileyebilir	Bireylerden bağış istemek için onlara ulaşmak ya da web sitesinde bir bağış butonu kurmak için çok iş gerekir.	Bir STÖ içinde bir işletme işlevi oluşturmak çok zor olabilir ve işletme modelleriyle ilgili bir miktar bilgi gerektirir.
<b>Zorluk Düzeyi</b>	Orta	Orta	Düşük	Yüksek