

S ČÍM JSME DO FRINU PŘIŠLY?

Tříletá kampaň, ve které potřebujeme získat 5 milionů na stavbu domu v Chotěboři

JAKÉ BYLY NAŠE CÍLE?

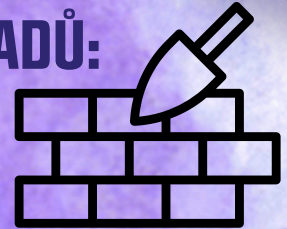
Finanční:

- 1 milion v roce 2025
- navýšení průměrného daru u FD a ID

Nefinanční:

- vystihnout podstatu poslání a potřeb
- rozšíření mailing listu
- naučit se žádat o větší dary
- kultivace FR uvnitř organizace
- "stavba" fundraisingu jako takového

ZAČALY JSME OD ZÁKLADŮ:



- tříletá strategie FR
- segmentace a kategorizace dárců
- roční komunikační plán
- roční cyklus péče o dárce
- tvorba rozpočtu, plánování výnosů

CO JSME TESTOVALY?

- sběr kontaktů na akcích
- oslovování firem
- online kampaň pro ID
- název domu v Chotěboři
- přípravy na schůzky
- FR uvnitř organizace
- kulatý stůl
- naši odvahu



CO SE PODAŘILO?

- aktuálně 16 firemních dárců, z toho 3 noví
- 463 250 Kč od firem + Tichá aukce cíl 300 000 Kč + rozjednané dary 150 000 Kč
- dary od individuálních dárců: 47 700 Kč - pravidelní dárce
- 2 dárce/rádci, první filantrop v hledáčku
- Název kampaně
- Workshop s klienty, testování s vedoucími
- Naše SrdcoFka, vaše tepovka

A CO BUDE DÁL?

2025:

- Dopracování Case for support, web na stavbu
- Rozplánování kroků a milníků na další 3 roky
- Tichá aukce – navýšení cíle ze 100 000 Kč na 300 000 Kč
- Vánoční kampaň – komunikační a fundraisingové propojení 2 akcí – zapojení firem, získání nových ID

2026:

- Seznam filantropů a firem v regionu k oslovení
- Infikovat uvnitř
- 2 kampaně pro individuální dárce a 1 na získání nových kontaktů

