



DOMOV SV. ANEŽKY

1

S ČÍM JSME DO FRINU ŠLI

»» Potřeba systematického firemního fundraisingu, cíl vybrat aspoň 250 tisíc od minimálně 5 dárců

2

CO SE POVEDLO

- 🎯 Oslovit 25 firem
- 🎯 Dojednat materiální podporu v hodnotě 40 tisíc Kč
- 🎯 Dostat 22 reakcí
- 🎯 Uspořádat dva (přínosné!) dobrovolnické dny
- 🎯 Získat 164 tisíc Kč
- 🎯 Zjistit, co v FR funguje nejlépe: dostat dárcce k nám

3

CO NEVYŠLO...

- ✗ Vyfundraisovat 250 tisíc korun
- ✗ Mít na to všechno tolik času, kolik jsme chtěli
- ✗ Oslovení mailem (min. konverze)
- ✗ Najít „otevárače dveří“ do všech důležitých míst

4

CO SI Z FRINU ODNÁŠÍME

- »» Máme plán na příští rok (kdy, koho a jak oslovit)
- »» Došlo nám, jak důležití jsou už existující dárci a jak málo o ně pečujeme
- »» Našli jsme místa, kde nám „utíkají“ finance (okolní obce, historičtí dárci, místní komunita)

5

NEJVĚTŠÍ PECKA Z NAŠÍ ÚČASTI VE FRINU

Když jsme začali v práci mluvit o tom, jak musíme zapracovat a „nakopnout“ fundraising, začali naši kolegové sami přicházet s nápady na firmy v okolí, ptát se kamarádů a přemýšlet o možných dárcích. Několikrát nám to vyšlo právě díky nim!

*you
are
not
alone*

6

CO NÁS ČEKÁ DÁL?

- > Udržet navázané kontakty (péče, péče a zase péče)
- > Oslovovat nové partnery (hromadné akce, prezentace)
- > Zlepšit celkovou prezentaci (online platformy, web, e-shop)
- > Najít víc času (nebo fundraisera na plný úvazek)

