

VÝMĚNÍK JEDE!



PROTEBElive
Karlovy Vary
Jiří Hanek

FRIN 2023



VÝMĚNÍK

vzdělávací, kreativní,
kulturní a komunitní
centrum

provozují



DIZAJNPARK

CiRKUS CÉRES

s podporou



Žijeme TUhnice



VÝMĚNÍK vzniká od léta 2022 v nevyužité části
teplárenského výměníku v centru Karlových Varů.

Jediné místo tohoto druhu ve městě
a v Karlovarském kraji.

1627

návštěvníci
galerie





2500+

návštěvníci
akcí



232

dětí
na workshopech



Designové myšlení

13

workshopů pro
školy

DESIGNOVÉ MYŠLENÍ

Umění
si poradit

více →





123

akcí



1

projekt
na rekonstrukci
budovy



PROČ JSME ŠLI DO FRINU



Zúročit zkušenost z předchozí FR
kampaně

Přijít na to, jak konečně začít dělat
systematicky individuální a firemní
fundraising...

ZÁSADNÍ Z FRINU



- Potřebujeme významně rozšířit databázi dárců
- Potřebujeme ukázat naši schopnost realizovat změnu
- Zapojit a motivovat tým do FR

CÍLE KAMPAŇ PRO ROK 2023



- 240.000,- Kč
Provozní náklady + program na rok 2024
- Navržení a realizace akce jako součást kampaně
- Rozšíření komunity (dárců)
- Zaměření primárně na individuální dárce

ROZHODLI JSME SE OTESTOVAT



- Stojí za to crowdfundingovou kampaň podpořit akcí aktivizující komunitu?
- Jak zapojit komunitu do hry s ohledem na její potřeby a podpořit efekt sněhové koule?
- Budou mít lidé zájem o příspěvní s přístupem: „Jestli se ti tohle místo líbí a chceš ho využívat, musíš něčím přispět. Samo se to nestane, nikdo to za nás neudělá. Jsi v Karlových Varech!...“
- Můžeme to říkat takto přímo?

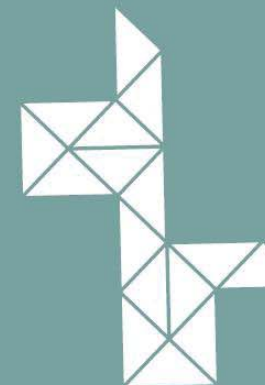
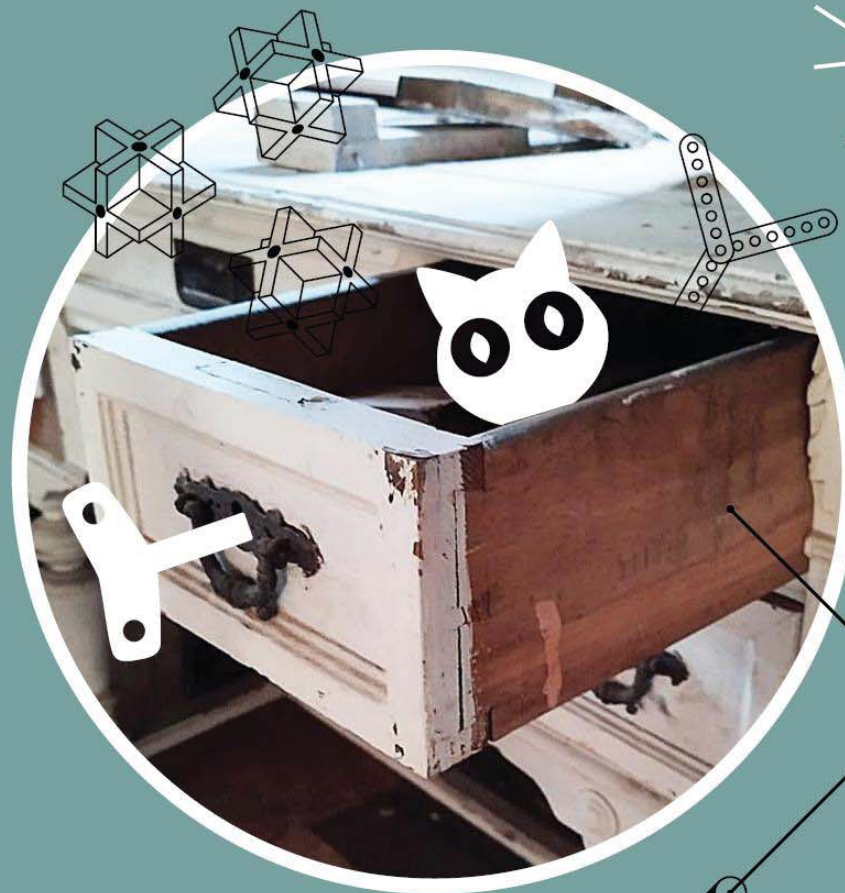
TEST AKCE: SALON ŠUPLÍKÁŘŮ



VÝZVA

20. 9. - 14. 10. 2023

**HLEDÁ SE
ŠUPLÍKÁŘ**



DIZAJNPARK

TEST AKCE: SALON ŠUPLÍKÁŘŮ



- Příprava „pozadí“ pro crowdfundingovou kampaň
- Vybrali jsme jednu cílovou skupinu a zareagovali na její potřebu
- Koncept: žádný - žádné hodnocení, žádný kurátor... experiment, překvapení
- Prodejní výstava: účastnický poplatek / provize
- Vytvoření týmu „ambasadorů“ se silným osobním zážitkem změny (účastníci Salonu)
- Zapojení účastníků Salonu do podpory kampaně

TEST AKCE: SALON ŠUPLÍKÁŘŮ

VERNISÁŽ VÝSTAVY

21. 10. OD 18.00

**SALON
ŠUPLÍKÁŘŮ**

DIZAJNPARK



TEST AKCE: SALON ŠUPLÍKÁŘŮ



JAK TO DOPADLO:

- 23 autorů
- 173 děl
- 50,- Kč za dílo = účastnický poplatek
- 700.730,- Kč = souhrnná prodejní cena děl
- 140.146,- Kč = potenciální výnos z provizí

AKTUÁLNÍ VÝNOSY JAKO SOUČÁST KAMPANĚ:

- výnos z účastnických poplatků 8.650,- Kč
- vernisáž vstupné + občerstvení: 3.400,- Kč
- provize z prodeje 7.600,- (rezervace děl 38.000,-)
- celkem: 19.650,-

TEST AKCE: SALON ŠUPLÍKÁŘŮ



CO JSME ZJISTILI:

- Fundraisingovou kampaň má smysl podpořit akcí.
- Akce zacílená na **ZÁŽITEK** konkrétní cílové skupiny může přinést loajální členy komunity s motivací podpořit kampaň ve svém okolí.
- Tento model by mohl být **PŘENOSITELNÝ** i na jiná témata a s nimi spojené cílové skupiny.
- Díky úspěchu akce se tým cítí sebevědoměji. To se promítá do odvahy zapojit se a komunikovat v průběhu kampaně. Akce = „**TEAM BOOSTER**“ pro fundraising

CO JSME SE NAUČILI VE FRINU



- Změna uvažování v našem týmu:
Odklon od transakčního myšlení (reciprocity).
Dar je na realizaci změny. Já jako dárce potřebuji
vědět **CO SE STANE**, ne **CO ZA TO DOSTANU**
- Méně mluvit a více poslouchat, ptát se, co (budoucího)
dárce zajímá
- Význam dobře spravované databáze
- Význam a potenciál stávajících kontaktů

CO JSME SE NAUČILI VE FRINU



BONUS:

- Jak využít prostor pro ekonomický model a finanční řízení

CELKOVÉ FIXNÍ NÁKLADY VÝMĚNÍKU (Kč/rok)	308 800 <i>Poznámka</i>	CELKOVÉ PŘÍJMY VÝMĚNÍKU (Kč/rok)	289 000 <i>Poznámka</i>					
CELKOVÉ FIXNÍ NÁKLADY VÝMĚNÍKU (Kč/rok)	308 800 <i>Poznámka</i>	CELKOVÉ PŘÍJMY VÝMĚNÍKU (Kč/rok)	289 000 <i>Poznámka</i>					
Celkové fixní náklady výměníku (Kč/den)	1 165	Pronájem kavárny	30 000					
Nájemné	34 800	Nájemné (Kč / měsíc)	5 000					
Elektrická energie	60 000	Počet měsíců pronájmu v roce	6					
Vodné a stočné		Pronájem zasedací místnosti	0 <i>Vytiženost:25%</i>					
Vytápění	0	Nájemné (Kč / hodina)	0					
Úklid	0	Počet hodin pronájmu (za rok)	600					
Spotřební materiál	10 000	Maximální kapacita (hodin za rok)	2 400					
Opravy a udržování, revize apod.	10 000	FAB LAB vstupné	0 <i>Vytiženost:25%</i>					
Ostraha	0	Vstupné (Kč/h/osoba)	0	Počítat průměrně vs Maximální kapacita (osob najedn)	5			
Pojištění	10 000	Počet prodaných vstupenek (osoba * hodiny)	2 500	Otevírací hodiny (hodin za den)	8			
Osobní náklady (pouze kapacita na provoz)	84 000	Maximální kapacita (osoby * hodiny za rok)	10 000	Počet otevíracích dnů (za rok)	250			
<i>ztráta z ložiska</i>	<i>100 000</i>	Pronájem sálu	85 000 <i>Vytiženost:10,6%</i>					
<i>... další náklad</i>	<i>0</i>	Nájemné - komerční (Kč / hod)	500					
		Nájemné - nekomerční (Kč/hod)	200	<i>Sleva z komerční ceny: -60%</i>				
CELKOVÁ BILANCE VÝMĚNÍKU (Kč/r)	-19 800	Počet hodin pronájmu - komerční (za rok)	150	<i>Podíl komerčního využití: 46,8%</i>				
Míra pokrytí fixních nákladů	94%	Počet hodin pronájmu - nekomerční (za rok)	170	Otevírací hodiny (hodin za den)	8	<i>? Otevírací hodiny se nekryjí s možností pronájmů i mimo otevírací hodiny</i>		
		Maximální kapacita (hodin za rok)	1 600	Počet dostupných dnů (za rok)	200			
		Salón pro umělce	9 000					
		Vstupné	50	Hodnota nabízeného umění (Kč)	50 000			
		Počet prodaných vstupenek (za rok)	150	<i>*2 x ročně 200 lidí</i>	10%			
		Provize z prodeje	1 500	Úspěšnost prodeje	30%			
		Fundraising (Kč/rok)	150 000					
		Sbírka	0	<i>*po odečtení přímých nákladů fundraisingu</i>				
		Individuální fundraising a kampaně	100 000	<i>*je potřeba si rozdělit rozpočet na provoz domu a na programy/aktivity</i>				
		Firemní dárci	50 000					
		Shop	15 000					
		Roční zisk	15 000					

CO DÁL?



Start kampaně 17. 11. / Donio (odměny)

Komunikace:

2 x newsletter + 1 x reminder

osobní emaily a telefonáty členů týmu a partnerských spolků

videovzkaz

tisková zpráva + vstup Český Rozhlas

sociální sítě (FCB, Instagram - průběžné představování dárců)

průběžná komunikace s dárci přes Donio kanál

nový web Výměníku

oslovení účastníků akce k šíření kampaně (23 x 15 = 345)

Náklady:

10.000,- reklama na sociálních sítích

DÍKY!

za inspiraci
a podporu



PROTEBElive

Jiří Hanek

jiri@tebe.cz / 774 232 046

