

Rotary Foundation and Grant Management Seminar

District 2241

România și Republica Moldova

# FUN ..... FUNdraising în clubul Tău!

**Sorina Bradea**

Timișoara, 27-28 octombrie 2023

# Comitet Fundraising

**SCOP:** Să contribuie prin informații și acțiuni la bugetul de derulare a proiectelor la nivel de district și la nivel de club

*Acest material este destinat tuturor cluburilor care, pe lângă fundraising, doresc să crească nivelul de implicare al membrilor clubului, să consolideze relațiile și să aibă întâlniri atractive!*

Pentru orice fel de clarificări, detalii, legate de activitățile prezentate, vă stăm la dispoziție!



# IDENTIFICAREA NEVOII

- **Masă rotundă cu reprezentanții comunității locale**
- **Crearea de parteneriate locale cu diferite entitati, asociatii, scoli etc.**
- **Sprijin continuu și consecvent**
  - Suport material pentru diferite evenimente locale – de exemplu apă pentru maratoane sau crosuri locale, pauze de cafea la forumuri locale, tricouri inscripționate oferite la preț cu discount pentru Ziua Rotary
  - Implicarea Alumni în activități dedicate tinerilor

# FUNDRAISER-UL

- Încredere în organizația pentru care face Fundraising
- O foarte bună cunoaștere a proiectelor și rezultatelor organizației
- Cunoașterea proiectului pentru care realizează strângerea de fonduri – scop, beneficiari, buget, promovare posibilă, sustenabilitate, continuitate
- Dedicatie față de proiect și organizație
- Cunoașterea nevoilor comunității

# FUNDRAISER-UL

## Comportamente și abilități

- Abilitatea de a construi și consolida relațiile
- Creativitate, imaginație și atitudine antreprenorială
- Atitudine pro-activă, hotărârea și entuziasmul de a finaliza proiectele
- Abilitatea de a-i influența pe ceilalți prin comunicare asertivă
- Capacitatea de a respecta termenele și de a lucra sub presiune
- Abilitatea de a îndeplini țintele financiare
- Abilitatea de a-i motiva pe ceilalți și de a lucra în echipă
- Rezistență mai ales când se întâlnește cu refuzuri
- Sensibil la nevoile donatorilor/sponsorilor

# TIPURI DE DONORI

- **Corporații** – 2% din impozitul pe venit al angajaților (dacă doresc), 20% din impozitul pe profit pentru firme, sponsori pentru evenimente majore
- **Fonduri și Donori publici** – licitații, proiecte
- **Persoane din comunitate** – proiecte și acțiuni punctuale care răspund unor valori ale acestor persoane
- **Donori majori (sume semnificative)** – pe baza unor relații de parteneriat de lungă durată
- **Donații prin testament** – codicil în testament pentru sume/obiecte donate unor ONGuri

# PRINCIPIILE FUNDRAISING-ULUI

- Stabilește lista cu potențialii donori și motivația pentru donație
- Planifică activitatea de fundraising și alocă responsabilități
- Nu cere bani! Prezintă proiecte/acțiuni/nevoi ale beneficiarilor. Poți primi bani, informații, resurse materiale sau umane. La final spune ce ai nevoie!
- Respectă promisiunea și folosește donația în scopul prezentat
- Nu uita să mulțumești public pentru sprijinul primit (dacă ați agreat cu donatorul)

# Happy .....Leu!!



**Scop:** sursă de finanțare pentru proiectele clubului

**Desfășurare:** persoanele care au avut diferite evenimente pozitive în viața lor (zi de naștere, nașterea unui copil, participarea la un eveniment demult dorit, că sunt sănătos etc.) sunt invitate să doneze pentru proiectele clubului 10 lei (minim).

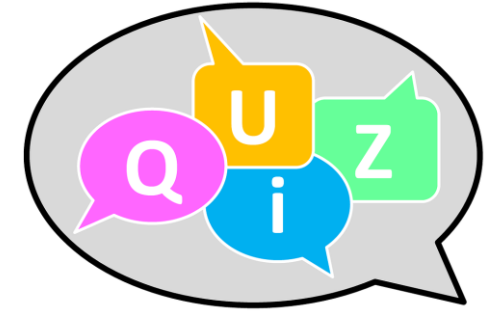
Această acțiune se face o dată pe lună și cuvintele folosite sunt: *Astăzi sunt fericit/fericită pentru că.....și donez.....pentru proiectul.....*

**Impact:** o mai bună cunoaștere a membrilor, crearea unei atmosfere pozitive în timpul întâlnirilor.





# Quiz



**Scop:** cunoaștere și învățare

**Desfășurare:** se organizează competiție pe diverse teme legate de Rotary, legate de regiune, istorie etc. Se stabilește din start care este suma pe care o va pune echipa care nu știe răspunsul sau răspunde ultima (dacă toată lumea răspunde corect). Echipa care pierde donează suma agreată. Quizul poate avea minim 5 maxim 10 întrebări pentru a nu deveni monoton. În general se recomandă ca suma adunată să fie alocată unui singur proiect.

\*Exemplu de quiz în slide-ul următor.

**Impact:** implicare, învățare, fundraising pe proiecte



# Exemplu quiz

Întrebare	Răspuns
Care este data de nastere a Rotary International?	23 februarie 1905
Cine a fost fondatorul RI?	Paul Harris, avocat
Care a fost prima sumă donată către Fundația Rotary?	26.5 USD
Care sunt axele prioritare ale Rotary International?	Pace, Educație, Mama și copilul, Prevenția bolilor și sănătatea, Igiena și sanitația apei, Comunitatea, Mediul
Câte cluburi Rotary există în D2241?	217 (152)
Ce profesie are actualul președinte al RI?	Stomatolog



# Îți recunoști prietenul?



**Scop:** cunoașterea membrilor Clubului

**Desfășurare:** se aduna obiecte mai personale ale membrilor clubului (un ruj, portchei, breloc de casă, oglindă de buzunar etc.). Seargent of Arms sau președintele scoate pe rand obiectele si membrii clubului descriu persoana căreia îi aparține obiectul – meticulos, atentă la detalii, colorată, sensibilă etc. La final membrii clubului scriu pe bilețele cine este persoana căreia îi aparține obiectul. Pentru fiecare persoană care nu a fost ghicită, membrii clubului pun o suma de bani pentru proiectul în derulare

**Impact:** distracție, cunoaștere, fundraising



# Seară în oraș.....

**Scop:** socializare, fundraising



**Desfășurare:** la o întâlnire ordinară a membrilor clubului sau la un eveniment gen zi de naștere se poate organiza o degustare de vinuri (sau sucuri) la care participanții trebuie să recunoască vinul – pot adresa 3 întrebări moderatorului după care trebuie să spună denumirea vinului. Cine nu recunoaște vinul, donează o anumită sumă de bani pentru un proiect al clubului.

**Impact:** fundraising, distracție, consolidarea echipei clubului



# Seară de Bingo

**Scop:** socializare, fundraising

**Desfășurare:** Se organizează o seară de Bingo cu membrii clubului și familiile lor. Banii care se adună se vor folosi în proiectele clubului. Pentru derularea acestei acțiuni este necesar să se tipărească bilete de bingo pentru cei care participă și să existe un moderator.

**Impact:** fundraising, distracție, consolidarea echipei clubului



# Ziua mea de naștere este....



**Scop:** cunoașterea membrilor Clubului

**Desfășurare:** facilitatorul întâlnirii (poate fi Seargent of Arms sau președintele) spune date de naștere din ultima lună/ultimele 3 luni. Cine nu știe, donează o sumă de bani în coșul comun al clubului. Bani se pot folosi pentru zilele de naștere, nu pentru proiecte.

**Impact:** distracție, cunoaștere



# Cină în doi.....

**Scop:** fundraising



**Desfășurare:** Clubul achiziționează o cină pentru două persoane la un restaurant de lux (mai aparte).

Aceasta este licitată de către membrii clubului. Licitația începe la suma de achiziție a cinei. Poate fi realizată cu ocazii speciale – aniversarea clubului, a căsniciei, o sărbătoare a orașului etc.

**Impact:** fundraising, distracție, exersarea licitațiilor



# Am deschis...dulapul!

**Scop:** fundraising



**Desfășurare:** Se face vânzare de obiecte la care sunt invitați membrii clubului, prieteni, alți rotarieni. Se pot aduce cărți, vinliuri, tablouri, obiecte de decor, obiecte de uz casnic, accesorii etc. In general se aleg piese care sunt interesante pentru toti membrii clubului. Pot fi unele neobișnuite, cum ar fi de exemplu o Pipă, o carte cu autograf etc. *TREBUIE sa fie din obiectele ce aparțin membrilor, NU cumpărate.* Se poate organiza chiar în locația unde se derulează întâlnirile, în grădina/curtea unuia dintre membrii....Este importantă componenta de socializare și de a atrage și alte persoane decât membrii clubului!!!

**Impact:** fundraising, distracție





# Pot să te conving să cumperi...



**Scop:** public speaking, fundraising

**Desfășurare:** Fiecare membru aduce o carte pe care o propune spre vânzare. Trebuie să prezinte cartea, să spună de ce a citit-o și ce a învățat din ea. Este important să îi convingă pe ceilalți că este o carte potrivită pentru un Rotarian, că are valoare emoțională etc. Ceilalți membrii licitează cartea.

**Impact:** fundraising, distracție, exersarea licitațiilor



Sociabil Focalizat  
Dedicat Documentat Diplomat  
comunicator  
Charismatic  
Entuziast bun Bun Onest  
Sistematic Convingător  
Empatic  
Foarte Serios  
Încrezător  
Credibil Pozitiv  
Implicat Popular  
Organizat vorbitor  
Relationist  
Informat



Sociabil Focalizat  
Dedicat Documentat Diplomat  
comunicator  
Charismatic  
Entuziast bun Bun Onest  
Sistematic Convingător  
Empatic  
Foarte Serios  
Încrezător  
Credibil Pozitiv  
Implicat Popular  
Organizat vorbitor  
Relationist  
Informat



# FUNDRAISING

---

Poate consolida Membership-ul!

## Echipa Comitet Fundraising

Chair: Sorina Bradea

PP Rotary Oradea Art Nouveau

[sorina\\_bradea@romarketing.ro](mailto:sorina_bradea@romarketing.ro)