

FUNDRAISING

Приручник са саветима за прикупљање новца за размену



Желиш да идеш на размену а немаш довољно новца да је платиш?
Не одустај још и пробај да сакупиш новац!

УВОД

Чему служи овај приручник?

Током година волонтирања у Интеркултури, приметили смо да постоје кандидати који не оду на размену због недостатка новчаних средстава. Зато смо одлучили да вам направимо мали приручник - водич, који би вам пружио **полазну тачку, идеје, инспирацију и нека упутства** да покушате да сами прикупите средства за своју размену.

Шта је прикупљање средстава?

Прикупљање средстава или фандрејзинг (енг. fundraising) јесте прикупљање новца у неку одређену сврху.

Када се упустиш у прикупљање средстава, важно је да будеш реалан. На пример, вероватноћа да ти једна фирма покрије цео трошак размене није велика. Мораш бити спреман да новац прикупљаш од различитих извора. Потруди се да се сетиш свих могућих начина за прикупљање новца и да контактираш све оне који ти могу помоћи. Пиши на што више адреса и немој очекивати да добијеш одговор од свих. А и од оних од којих добијеш одговор, немој се разочарати кад добијеш негативан, јер њих ће бити. Међутим, **на што више места питаш, већа је вероватноћа да ће ти неко и помоћи!** Дакле, у случају да од некога не добијеш одговор, немој се обесхрабрити, него настави даље да тражиш.



МОГУЋИ НАЧИНИ ПРИКУПЉАЊА НОВЦА

Постоји више начина прикупљања новца. Будући да се начини разликују од места до места, у овом водичу усредсредићемо се најпре на оне за које је највероватније да успеју у Србији.

Лични контакти

Један од првих начина да успеш да прикупиш новац за размену јесте да размислиш о томе кога све познајеш ко би могао да ти помогне. Питај своје чланове породице, пријатеље и комшије да ли познају некога ко је запослен у фирми, општини и сл. која би могла да ти помогне финансијски. Питај их и да питају своје пријатеље. **Немој мислити да је оваква врста контакта негативна или да тражиш нешто неправедно и незаслужено упрeko везе.**

На крају овог приручника можеш прочитати неке позитивне примере и видећеш да је кључ успеха може бити нпр. наставник или нека друга особа коју познајеш која ће се заложити за тебе. Зато разговарај о размени са наставницима, твојим школским друговима, можда и они имају неки савет.

Дешавало се да **општине** у Србији подрже размене. Било је примера када су подржали размене одељења, али и индивидуалне размене. Зато је твоја општина свакако адреса којој треба да се обратиш. Наше искуство је показало да општина неће платити целу размену, али да ће некада помоћи. Такође смо приметили да су мање општине отвореније да помогну. Али чак и ако си из неког већег града, ништа не губиш ако питаш.

Размисли да ли у твом граду постоји седиште или представништво неке стране или домаће **фирме**. Банка Интеза, на пример, сваке године даје пуне стипендије за годишњу размену; те стипендије могу да користе само деца запослених у Банци Интеза. Сличне стипендије у Пољској даје фабрика Фереро Рошер, пошто у тој земљи производе своје слаткише. Примери великих фирми су и Фиат у Крагујевцу, Јафа из Црвенке, Соко Штарк из Београда и многи други. Такође предлагемо да се обратиш и малим фирмама из твог града јер оне некада могу имати више разумевања за твоју ситуацију. Увек је боље писати фирмама које су из твог града (ако је мањи град) или у којима знаш некога ко тамо ради и ко би могао да ти помогне, али и овде важи правило: пиши на што више адреса.

Још један позитиван пример из Пољског АФС-а су ученици који су се обратили **новинским кућама**. Ово може важити и за друге медије као што су часописи, интернет портали, телевизија или радио. Ученици су затражили од новинских кућа да им донирају део новца за размену (мало је вероватно да ћеш и ту добити целу суму), а заузврат су понудили да са времена на време, на пример сваког месеца, пишу чланак за те новине са одређеном темом везаном за земљу и културу у којој бораве на размени. Медији у Србији можда неће бити заинтересовани, али то још не знамо јер нисмо пробали: ти пробај! Пиши на што више адреса, локалним и националним медијима.

Могућност која није толико популарна у Србији, али свакако постоји јесте такозвани **Crowdfunding**. Постоји више страница за овакав начин прикупљања новца (овде можеш наћи листу са неким сајтовима: <http://www.crowdfunding.com/>). Суштина је у томе да своју причу и циљ поставиш на интернет заједно са сумом која ти је за то потребна, а да ти људи који те знају и не знају донирају новац преко интернета. Ова страница је глобална, што значи да новац могу донирати не само људи из Србије, већ и из целог света. Интеркултура још нема искуства са овим начином прикупљања новца, али свакако можеш пробати и можда не прикупиш сав новац, али један део!

Ако ти недостаје још мало новца, можеш покушати са **појединачним акцијама**, као што су нпр. прављење колача које ћеш продавати, организовање неког малог концерта на коме ће учествовати твоји талентовани другови и слично.

Размена је нешто за шта вреди питати и потрудити се! Са што више људи причаш о томе и питаш, већа је могућност да ће те неко одвести до некога ко ће стварно желети да те подржи!

Најважнији савет је да будеш креативан и упоран!

КАКО СЕ ОБРАТИТИ

Када се обраћаш некоме, било да је фирма, општина, новинска кућа или било која друга установа, није свеједно на који начин ћеш писати. Битно је да писмо има јасну структуру:

1. ко си ти,
2. шта хоћеш,
3. зашто то хоћеш,
4. зашто пишеш баш тој адреси,
5. да ли можда и ти имаш нешто њима да понудиш?

Запамти: буди свој. Кроз писмо представљаш себе и због тога оно треба да буде истинито, јасно и кратко. Дефинитивно не треба да буде дуже од једне страна А4 формата.

Пример доброг писма

Можеш га користити као подршку, али немој само копирати. Ако пишеш на много адреса, потруди се да свакоме образложиш зашто си се баш њима обратио.

Поштовани,

Моје име је Петар Петровић и ја сам ученик 3. разреда средње школе Петар Петровић из Петровца. Током прошле године сам сазнао за програме годишње размене преко организације Интеркултура и од тада желим да идем на размену у Парагвај. (Напишите укратко своју причу зашто желите да идете на размену). Ипак, нисам у могућности сам да финансирам ову размену ученика.

Обраћам вам се као представницима фирме Јован Јовановић са молбом да ми помогнете у финансирању размене. (Напишите додатне детаље зашто њима, како су повезани са вашим градом нпр). У знак захвалности за донирана средства, спреман сам да (напишите нешто ако имате идеју).

Надам се позитивном одговору, а уколико бисте издвојили времена, радо бих дошао у вашу канцеларију на разговор. За договоре ме слободно можете и позвати, мој број телефона је 064 444 444 .

*С поштовањем,
Петар Петровић*

Ако оствариш контакт са неким: пошаље мејл и добијеш одговор, чак и ако је одговор негативан, ипак одговори још једном и захвали се. Уколико од некога добијеш позитиван одговор, предложи да се упознате. Састанак уживо и разговор са особом од које тражиш да ти помогне је најбољи начин да се представиш и убедиш у то колико је теби размена важна.

Иако то не препоручујемо – **уколико одлучите да исти мејл пошаљете на више адреса, ставите све адресе у поље ВСС.** Ако их ставите у то поље, свакоме ће изгледати да су само они добили поруку. Не остављајте добар утисак ако сви виде да сте исту ствар писали на много адреса.

Када скупиш сав новац, лепо је да се још једном захвалиш свима на доприносу који су дали. Такође, не би било лоше да запамтиш ко те је подржао и док си на размени пошаљеш на адресу те особе или фирме разгледницу са размене, на пример. На тај начин ћеш их подсетити на себе, показаћеш им да нису погрешили што су баш тебе подржали и на крају ћеш ти имати свој контакт уколико ти затребају за убудуће. Никад се не зна!

ДОСАДАШЊИ ПРИМЕРИ

Добар пример ученика ком је пошло за руком да на овај начин прикупи средства да оде на размену јесте **Душица**, која је отишла на годину дана у Русију 2013. године. Ево њене приче:

Прво сам писала молбу суботичкој организацији за младе Фокус. Ова организација је баш у то време отварала један конкурс за стипендирање младих, по имену Пут ка знању. Молба за стипендију ми је одобрена, али сам добила мањи износ новца, који није покривао трошкове размене. Срећом, мој разредни старешина у гимназији распитивао се како ми иде прикупљање новца. Након што сам му испричала да ми не иде баш најбоље, он је попричао са директором школе. Директор ме је подржао и у име школе контактирао градоначелника. Тако се задесило да ми је градоначелник донирао остатак новца. Тако набавивши средства, ја сам отишла на размену. Баш сам имала среће, знам!

Тијана из Аранђеловца, која је тренутно на размени у Норвешкој, такође је имала помоћ од општине. Они јој нису покрили целу размену, али један део.

Наравно, постоје и примери где прикупљање средстава не иде баш глатко. **Маја** каже: *Ја сам написала много мејлова прошле године да бих пронашла новац за размену. Писала сам многим компанијама, па чак и Новаку Ђоковићу, као и многим другим познатим личностима у нади да ће ми неко помоћи у прикупљању новца, али од тога није било ништа. Па сам на крају одустала од размене. Међутим, ове године ћу поново покушати, и надам се да ће наћи неког ко ће ми помоћи да оставим свој циљ и одем на размену!*

НАШИ КОНТАКТИ

Ако имате било каквих питања, желите додатни савет, да прегледамо ваше писмо или желите да ступите у контакт са Душицом, Тијаном или било ким другим, само нам напишите:

Аница Римац: anicarimac@gmail.com

Бојана Илић: i.bojana@gmail.com

Милош Јанковић: jankovic.m991@gmail.com

И пишите нам са својим примерима, шта сте успели да урадите, шта је било неуспешно! Желимо да овај приручник допунимо са још више савета и предлога.