

Պրեզենտացիաներ Հայաստանի համար ֆոնդահայթայթում ընդհանուր

Armenia Presentations Fundraising General

Ի՞նչ է ֆոնդահայթայթումը

What is fundraising?

Ֆոնդ – դրամ/փող, հայթայթում – ձեռք բերում

Fund – money, raising – obtaining

Մարդիկ տալիս են մարդկանց

People give to people

Զգացմունքներ և պատճառ

Emotions and reason

Մարդիկ տալիս են, քանի որ ընդհանրել են

People give because they are asked to

Հաշվի առեք/հիշեք դոնորի կարիքները

Bear in mind the needs of the donor

Ինչո՞ւ են դոնորները տրամադրում: Մոտիվացիա

Why donors give? Motivation

- Երբ ունեն կարևոր և հրատապ պատճառ
- When they have an important and urgent reason
- Եթե անձամբ կապված են ինչ-որ մեկի կամ արդյունքի հետ
- If they are personally connected to someone or the result
- Տեսնում են, որ ուրիշներն էլ են տրամադրում
- See others give as well
- Որի մասին տեղեկանում են լրատվամիջոցներից / սոցիալական ցանցերից
- Which the know from media/social networks

Դա նշանակում է.

That means:

- **Կամավորը կարող է դոնոր դառնալ**
- **Volunteer can turn into a donor**
- **Տեսանելիության և PR-ի + բարի անվան ուղղությամբ աշխատանքի (հաշվետվողականություն, թափանցիկություն) և լրատվամիջոցների / սոցիալական ցանցերի հետ աշխատանքի կարևորություն**
- **Importance of visibility and PR + work on good name (accountability, transparency) and work with media/social networks**

- Կոնտակտների - տվյալների բազայի, կանոնավոր տեղեկատվություն հետ աշխատելու կարևորություն,...
- Importance of work with contacts– database, regular info, ...
- Առանցքային անձանց հետ աշխատանքի կարևորություն - դեսպաններ
- Importance of work with key people - ambassadors

Դոնորների կյանքի փուլ (ինտերնետ)

Donor life cycle (internet)

<https://www.slideshare.net/blackbaud/the-constituent-lifecycle-a-complete-guide-to-the-donor-experience>

Շնորհակալական տեսանյութ ուղղված «Բժիշկներ առանց սահմանների» կազմակերպությանը

Thank you video MSF

<https://www.youtube.com/watch?v=1MRVVIJLNi4>

Ֆոնդահայթայթման տեսակները

Types of fundraising:

- Ինստիտուցիոնալ - դրամաշնորհներ և սուբսիդիաներ
- Institutional – grants and subsidies
- Սեփական եկամուտ - ապրանքների և ծառայությունների վաճառք. Փորձագիտական ծառայություններ
- Own income – sale of goods and services – expert services
- Ֆոնդահայթայթում մասնավոր հատվածից՝ անհատներ և բիզնեսներ
- Fundraising from private sector – individuals and businesses

Կայունության տեսանկյունից կարևոր է կախված չլինել մեկ աղբյուրից

From the point of view of sustainability it is important not to depend on one resource.

Ամփոփում – հիմնական բառեր

Summary – Keywords

- Կապեր/կոնտակտներ և ցանցի ստեղծում
- Contacts and network creation

- Ոչ միայն դրամահավաք՝ կապեր, տեղեկատվության տարածում, կամավորական աշխատանք ...
- Raise not only money – contacts, information dissemination, voluntary work, ...
- Պատրաստ եղեք արձագանքել նվիրատվություններին. Դոնորին շնորհակալություն հայտնեք: Ի պատասխան ծառայություն առաջարկեք ...
- Be ready to react to donations – reward donor with Thank you!, offer a service in return...

Թիրախ խմբեր

Target groups

Գիտե՞ք ձեր թիրախն խմբերը:

Do you know your target groups?

Ովքե՞ր է ձեր թիրախ խմբերը

Who are your target groups?

- անդամ կազմակերպություններ
- member organisations
- կառավարություն տարբեր մակարդակներում
- government on different levels
- փորձագիտական հանրություն
- expert public
- անդամ չհանդիսացող կազմակերպություններ
- non-member organisations
- գործընկեր կազմակերպություններ
- partner organisations
- անդամ կազմակերպությունների հաճախորդներ
- clients of member organisations
- լրատվամիջոցներ
- media
- ...

Ո՞վքեր են ֆոնդահայթայթման նպատակով ձեր թիրախ խմբերը:

Who are your target groups for fundraising?

1. Ո՞վ Ձեր աշխատանքի կարիքն ունի

Who needs your work

2. Ո՞վ կարող է ձեզ փող տալ:

Who is able to give you money?