

جمع التبرعات بنجاح للمنظمات غير الحكومية الصحية

الوحدة الأولى : البحث عن
المتبرعين والاعتناء بهم

ريما زيتون



أساسيات جمع التبرعات

- جمع الأموال لمنظمات غير الحكومية الصحية بحاجة للمال/ الموارد لتوفير الخدمات وللعمل
- جمع التبرعات هي عملية الحصول على الأموال
- ينطوي عليها دعوة الناس لدعم المنظمة وقضاياه/المشكلات الصحية والمرضية
- تبين الشغف المرتبط بالمسائل الصحية/المرضية
- معرفة المتبرعين (الأفراد والمؤسسات الذين يقدمون الأموال/الموارد)، وبناء الثقة في علاقات المتبرعين، وتطوير قاعدة يُعتمد عليها من الداعمين الملزمين

أساسيات جمع التبرعات

- تشمل الخطوات الهامة تحديد المتبرعين المحتملين واختيار الأساليب المناسبة لجمع التبرعات والاستراتيجيات للمحافظة على قاعدة الداعمين وتنميتها (الاعتناء بهم)
- ينبغي على المنظمات غير الربحية تحديد المصادر المحتملة للدعم وترتيب أسواق المتبرعين وفق الأولوية
- قبل أن يقوم المتبرعون بتقديم هباتهم، עליهم معرفة المنظمة والتعرف على القيم المشتركة بينهم وبينها
- تقوية العلاقات مع المتبرعين تعد مهمة لنمو المنظمة
- هي عملية لصنع الأصداق

مدخل إلى البحث عن المتبرعين المحتملين والاعتناء بهم

- البحث عن المتبرعين المحتملين: جمع وتحويل بيانات حول متبرعين محتملين لتحديد الذين سيطلب منهم التبرع وقيمة التبرع
- الاعتناء بالمتبرعين: بناء علاقات ينجم عنها تقديم التبرعات/المشاركة في عمل المنظمة
- ينطوي على دورة الاعتناء بالمتبرعين خطوات لبناء علاقات ينجم عنها التبرع مع مواصلة الإشراف للمحافظة على العلاقة مع مرور الوقت

دورة الاعتناء بالمتبرعين – الخطوات

- تحديدهم – إجراء البحوث/ تطوير قائمة بالمتبرعين المحتملين
- تقديمهم – تقديم المتبرعين المحتملين للمنظمة، وتقدير مدى التوافق المحتمل
- إشراكهم (الاعتناء بهم) – معرفة المتبرعين المحتملين بشكل أفضل (الاهتمامات، الدوافع)
- دعوتهم للتبرع (طلب التبرع) – دعوة المتبرعين المحتملين للتبرع (بالأموال أو موارد أخرى)، "الطلب"
- الإشراف عليهم – المتابعة والشكر والتقدير، والحفاظ على استمرار العلاقة

دورة الاعتناء بالمتبرعين - تحديدهم

- الأنشطة الرئيسية للبحث عن المتبرعين المحتملين
- ينطوي على مستويات متنوعة من البحث
- البحث الجيد / الشامل سيؤدي إلى متبرعين محتملين ذوي نوعية أفضل

دورة الاعتناء بالمتبرعين - تقديمهم

- تعري ف المنظمة على المتبرع المحتمل، ومعرفة دوافعه واهتماماته
- الحكم على إمكانية تحويل المتبرع المحتمل إلى متبرع فعلي؛ فرصة المنظمة لتكثيف قضايتها جديرة بالدعم بالنسبة للمتبرع المحتمل

دورة الاعتناء بالمتبرعين - إشراكهم

- تبادل والباحث عن المزيد من المعلومات عن بعضهم البعض
- إرسال المزيد من الدعوات للمشاركة في عمل المنظمة
- يتحقق للمتبرع المحتمل فهم أكثر حول المنظمة وطرق استخدام التبرع

دورة الاعتناء بالمتبرعين - دعوتهم

- استخدام المعلومات التي تم جمعها حول المتبرعين
المحتمل لشرح هذا الرسالة وتسليم "الطلب" (ملاحظة:
سيتم تفصيل ذلك في الوحدة الثانية: التواصل مع
المتبرعين)
• ينبغي أن تتضمن الدعوة الشخص "الصحيح"؛ و الوقت
"الصحيح" والهبة "الصحيحة"

دورة الاعتناء بالمتبرعين – الإشراف عليهم

- تعزيز العلاقة مع المتبرعين مع مرور الوقت
- الاهتمام والتقدير المستمرين
- الحفاظ أنشطة الإشراف على مشاركة المتبرعين في دورة للتبرع وتنقلهم إلى إعطاء المتكرر بانتظام
- وتقدير مبالغ أكبر، مما يؤدي في نهاية المطاف إلى زيادة إجمالي عدد المتبرعين والمتبرعين المحتملين
- وتعزيز دخل المنظمة من جمع التبرعات

منافع جمع التبرعات

- الحصول على الموارد اللازمة لتنفيذ الأهداف
البرامجية والتنظيمية (تطوير الرسالة)
- اكتساب المنظمة غير الحكومية تقدير أكبر كمنظمة
رائدة في مجال الصحة / المرض
- جلب متطوعين جدد
- نشر رسائل صحية أو حول مرض معين
- نمو المنظمة / الوصول إلى المزيد من الناس، وخاصة
المرضى / الناجين من المرض

جمع التبرعات – الخطوات الأساسية

- تحديد / توضيح ماهية الأمور التي تحتاج لل أموال ولماذا
- تحديد مقدار ما تحتاجه المنظمة للبرامج / النفقات العامة
- تحديد الموارد الموجودة
- وضع خطة عمل لتأمين الموارد
- البحث عن المتبرعين المحتملين والاعتناء بهم: تطوير علاقات إيجابية مع المتبرعين المحتملين والحفاظ عليها

أنواع المتبرعين

- أفراد
- مؤسسات
- شركات
- حكومات
- منظمات مهنية/ تجارية
- مجتمعات

ما هو البحث عن متبرعين محتملين؟

- التحقق في تاريخ المتبرع الخيري والمالي والشخصي
- تحديد أولئك المهتمين/ لديهم القدرة على دعم المنظمة
- تحديد الذين سيتم طلب التبرع منهم، ومتى وطريقة الطلب، وقيمة الدعم المطلوب
- تزويد جامعي التبرعات بالمعلومات اللازمة لمخاطبة المتبرعين
- استراتيجيات مستنيرة ليكون "طلب" الدعم من اسباب

ما هو البحث المتعلق بالمتبرعين المحتملين؟

- عملية تحديد وتقويم وإعداد ملفات موجزة عن المتبرعين المحتملين (أفراد أو منظمات/ شركات)
- جزء مهم من عملية جمع التبرعات
- مهم لتحديد قاعدة متنوعة من المتبرعين والاعتماد عليهم
- يساعد على تطوير استراتيجيات التماس التبرعات
- يساعد في بناء العلاقات وتعميق فهم المتبرعين

البحث المتعلق بالمتبرعين المحتملين - المنافع

- زيادة فرص العمل منظمات غير الحكومية في الحصول على أكبر تبرعات ممكنة
- ي حول دون "طلب" تبرعات من خفصة جدا
- الإعداد للاجتماعات مع المتبرعين؛ الحصول على أفكار لمجالات الاهتمام / المواضيع
- توفير بيانات لحفظ السجلات بطريفة ممنهجة

البحث عن معلومات حول المتبرعين المحتملين- متاحة للجمهور

- ال عن اوين ال حالية والسابقة
- ال خلفية الوظيفية / ال مهنية
- ال تعليم / ال مدارس وال جامعات ال تي ال تحق بها ال متبرع
- ال حيازات ال عقارية
- ملكية ال أسهم
- تاريخ ال عطاء ال خيري لل متبرع
- ال عضوية في مجالس إدارات / علاقات مؤسسية
- إعلانات ال نعي
- أدلة ال محامين، ال أطباء / ال مهنيين ال آخرين
- قواعد بيانات ال بحث عن ال متبرعين على ال انترنت
- وسائل ال إعلام ال محلية، منشورات ال صناعات، ال تقارير ال سنوية
لل منظمات غير ال حكومية

البحث عن معلومات حول المتبرعين المحتملين – غير متاحة للجمهور

- صافي قيمة الثروة
- حسابات بنكية
- أرقام هواتف غير منشورة
- معظم المعلومات الشخصية (الحاجة لعنصر اتصال شخصي)
- المجلدات والمتبرعين (الطلب منهم إضافة معلومات الاتصال لقائمة المتبرعين المحتملين)
- قاعد بيانات الجودة للمتبرعين (تحليل الاتجاهات لتحديد أفضل المتبرعين المحتملين)

البحث عن معلومات الأفراد – أفضل الممارسات

- التأكد من تغطية: السيرة الذاتية، المعلومات المالية، المهنة، العائلة، المؤسسات/المنظمات، تاريخ العمل التاريخي، الاهتمامات، تاريخه مع من متكم
- التفاصيل الشخصية تساعد في بناء العلاقات
- هناك حاجة لمعرفة تقديرات صافي الثروة عند طلب التبرع

البحث عن معلومات الأفراد – أفضل الممارسات

- تحديد من يتخذ قرار التبرع
- فهم الشركة – تاريخها، عدد العاملين، مبيعاتها السنوية، مواقع مكاتبها، بياناتها المالية، تاريخها في العطاء، قضاياها، إلخ

البحث عن معلومات الأفراد – أفضل الممارسات

- فهم المؤسسة - المتبرع الرئيسي، التاريخ، والرسالة، ومجالات الاهتمام، والتركيز الجغرافي، وأنواع الدعم المقدم، والأموال المالية، والأصول
- مراجعة المبادئ التوجيهية وتسجيل المواعيد النهائية لتقديم الطلبات ومتطلبات إعداد التقارير

ما هو ملف البحث الخاص بالمتبرع؟

- أداة/ نموذج لتخزين المعلومات ذات الصلة حول المتبرعين المحتملين
- يعطي لمحة موجزة عن الشخص/ المؤسسة
- تحديث بشكل منتظم
- عدم تسجيل معلومات سرية/ شائعات

إدارة البحث الخاص بالمتبرعين المحتملين- أفضل الممارسات

- تقديم تفاصيل إل إجراءات إل لازمة لتحريرك
المتبرعين المحتملين عبر دورة الاعتناء
بالمتبرعين
- إنشاء وتحديث أداة تتبع المتبرعين المحتملين
لملفات بحوث المتبرعين
- تطوير خطة الاعتناء بالمتبرعين، وطلب التبرعات
والإشراف لكل متبرع محتمل
- الحصول على موافقة/ دعم قيادة المنظمة غير الحكومية
أو المجلس على خطة الإدارة

ما هي دورة الاعتناء بالمتبرعين؟

- عملية استراتيجيات لتحويل المتبرعين المحتملين إلى متبرعين فعليين ولتطوير والحفاظ على علاقات الولاء / الامانة المتبادلة مع مرور الوقت
- تحويل المتبرعين إلى أصدقاء / تعزيز صلتهم بالمنظمة غير الحكومية
- حصر الزاوية في عملية جمع التبرعات

الاعتناء بالمتبرعين - المنافع

- ينتج عنه متبرعين طويلين الأمد (مع احتمال زيادة في حجم الهبات وعدد مرات تقديمها)
- يحول دون تكاليف عالية نتيجة إحلال بدلاء للمتبرعين الذين تخسروا المنظمة

الاعتناء بالمتبرعين - الاستراتيجيات

- جلب المتبرعين للمنظمة (زيارات للموقع، أنشطة)
- لقاء المتبرعين (زيارات شخصية، طلب المشورة منهم)
- البحث عن سبل لمساعدة المتبرعين (تيسير العمل/ علاقات اجتماعية)
- الاتصال بهم واستمرار التواصل معهم
- الشكر والتقدير

الاعتناء بالمتبرعين – أفضل الممارسات

- يتطلب مشاركة من أعضاء المجلس، والمتطوعين، والموظفين، ومتبرعين آخرين
- يتطلب ميزانية/ موارد (مشاركة من قيادات المنظمة)
- يمكن أن يكون عاماً (أنشطة محددة التواريخ ومنظمة* أو خاصاً) للمتبرعين مستهدفين)
- ينبغي التنبؤ والتنظيم والتنسيق والتحلي بالنهج الاستراتيجي مع إيجاد خطط متابعة لكل نشاط

الاعتناء بالمتبرعين – أفضل الممارسات

- نقل جميع تفاصيل المتبرعين الى شخص محدد، وتوفير نماذج جاهزة والمحافظة على قاعدة بيانات للمتبرعين
- عدم جعل الاستراتيجيات مقصورة على الجهات التي تتبرع بهبات كبرى
- يتم التشجيع في كل مرة يتم فيها التواصل مع المتبرعين المحتملين
- يمكن أن يأتي من مصادر غير متوقعة (مثل التغطية الاعلامية)
- الاعتناء بالأفراد والمؤسسات على حد سواء

الموارد الموصى بها

Fund Raising Realities and Strategies: Lessons Learnt at the NGO Café; Hari Srinivas Continuing Research Series E-053. June 2015

<http://www.gdrc.org/ngo/funding/cafe-strategies.html>

