



FUNDRAISING: HOVEDPUNKTER FRA WEBINARERNE

Dette dokument samler de vigtigste anbefalinger om fundraising, der deles på webinarerne på forummet for det europæiske borgerinitiativ. Anbefalingerne er delt op efter emner og hentes fra følgende to webinarer:

- [Webinaret "Sådan skaffer du økonomisk støtte", 2018](#)
- [Webinaret "Sådan fører du kampagne for og indsamler midler til et europæisk borgerinitiativ", 2019](#)

De vigtigste pointer

1. Initiativtagerne bør samarbejde med mulige partnere (via deres netværk, andre interessenter, sektionen "Få kontakt med andre" på forummet for det europæiske borgerinitiativ) for at sikre omfattende finansieringskilder.
2. Initiativtagerne har forskellige måder at indsamle midler på: crowdfunding, peer-to-peer-finansiering, merchandising, etablering af yderligere kilder (f.eks. en fest).
3. Offentlige arrangementer og fremtrædende personer kan hjælpe dig med at få momentum og opmærksomhed, så der kommer flere donationer.

Andre relevante pointer

Spar penge

- Kommissionen oversætter teksten og bilagene til europæiske borgerinitiativer, så initiativtagerne kan spare penge på oversættelser.
- Det tilrådes at samarbejde med frivillige.
- Initiativtagerne kan benytte "Få rådgivning"-tjenesten på forummet for det europæiske borgerinitiativ til at få gratis juridisk rådgivning og rådgivning om kampagner og fundraising.
- Generelt er det godt at have alliancepartnere, der hjælper med at gennemføre kampagnen, da det gør det billigere for initiativtagerne. Pro bono-støtte kan imidlertid være vanskelig, fordi den kan være mindre pålidelig. Det kan derfor være mere sikkert at bruge penge på visse specifikke opgaver. Alliancepartnere kan også være værdifulde donorer i den forbindelse.

Finansieringsstrategier

- Alle kampagner har brug for solid finansiering, hvis de skal lykkes.
- Det er en god idé at indsamle midler centralt og derefter omfordele dem til netværkets medlemmer.
- Det er vigtigt at oversætte informationsdokumenter for at sikre lokal finansiering.
- Den rigtige timing er afgørende! Initiativtagerne bør planlægge deres fundraising i god tid.
- Der er behov for ekstra midler i tilfælde af pludselige problemer og udfordringer, der måtte opstå.
- Det er godt at skelne mellem store og små donationer. Donationer på forhånd kan vise sig at være meget nyttige for en kampagne. Det er urealistisk at starte en kampagne uden penge.



- Crowdfunding er afgørende for fundraising. Initiativtagerne bør anvende moderne metoder til at skaffe midler og give oplysninger om, hvordan mindre donationer også er en hjælp. Det er afgørende at sikre en følelse af, at donationer rent faktisk gør en direkte forskel (f.eks. via et mål, der skal nås) for at sikre bidrag.
- Matchning af donationer er også et godt redskab til at engagere folk.

