



POZYSKIWANIE FUNDUSZY: RELACJA Z WEBINARIÓW

W dokumencie tym zebrano najważniejsze zalecenia dotyczące pozyskiwania funduszy omówione na webinarach forum europejskiej inicjatywy obywatelskiej. Zalecenia są pogrupowane według tematu i pochodzą z następujących dwóch webinarów:

- [Webinarium „Jak pozyskiwać fundusze”, 2018 r.](#)
- [Webinarium „Jak przeprowadzić kampanię i jak pozyskiwać fundusze na rzecz europejskiej inicjatywy obywatelskiej”, 2019 r.](#)

Najważniejsze wnioski

1. Organizatorzy powinni nawiązać kontakt z potencjalnymi partnerami (za pośrednictwem swojej sieci, innych zainteresowanych stron lub sekcji „Kontakty” platformy forum europejskiej inicjatywy obywatelskiej), aby zapewnić różnorodne źródła finansowania.
2. Organizatorzy mogą pozyskiwać środki poprzez: crowdfunding, finansowanie społecznościowe, merchandising, tworzenie innych źródeł finansowania (np. partii).
3. Zorganizowanie imprez publicznych i zaproszenie znanych osób może pomóc inicjatywie w nabraniu tempa i przyciągnięciu uwagi, co ułatwi pozyskiwanie środków.

Dalsze istotne kwestie

Zachowanie oszczędności

- Tekst i załączniki europejskiej inicjatywy obywatelskiej zostaną przetłumaczone przez Komisję Europejską, więc organizatorzy nie muszą przeznaczać na to środków.
- Zalecana jest współpraca z wolontariuszami.
- Organizatorzy mogą skorzystać z sekcji „Pomoc” na platformie forum europejskiej inicjatywy obywatelskiej, aby uzyskać bezpłatne porady prawne, porady dotyczące kampanii i pozyskiwania funduszy.
- Ogólnie rzecz biorąc, dobrze jest mieć w sojuszu partnerów, którzy pomagają w realizacji kampanii, co obniża jej koszty dla organizatorów. Wsparcie pro bono może jednak być mniej wiarygodne i wiązać się z pewnymi problemami. Bezpieczniej zatem jest zapłacić za wykonanie niektórych konkretnych zadań. Koszty te mogą pokryć partnerzy sojuszu.

Strategie pozyskiwania funduszy

- Każda kampania wymaga solidnego finansowania, aby mogła zakończyć się sukcesem.
- Zaleca się centralne gromadzenie funduszy, a następnie ich rozdysponowanie wśród członków sieci.
- Przetłumaczenie dokumentów informacyjnych na języki krajowe przełoży się na skuteczniejsze pozyskiwanie finansowania lokalnego.
- Czas ma kluczowe znaczenie! Organizatorzy powinni zaplanować pozyskiwanie funduszy z dużym wyprzedzeniem.
- Dodatkowe środki przydadzą się w razie niespodziewanych problemów i pojawiających się wyzwań.



- Dobrze jest wprowadzić rozróżnienie na duże i małe darowizny. Darowizny przekazane z wyprzedzeniem mogą okazać się bardzo przydatne dla kampanii. Kampania rozpoczęta bez żadnych środków ma małą szansę powodzenia.
- Zasadnicze znaczenie dla pozyskiwania funduszy ma crowdfunding. Organizatorzy powinni wykorzystywać nowoczesne narzędzia do pozyskiwania funduszy i informowania darczyńców o tym, że nawet niewielkie darowizny są przydatne. Darczyńców należy zapewnić, że nawet najmniejsze datki robią widoczną różnicę (np. poprzez wyznaczenie celu finansowego, który zamierzamy osiągnąć).
- Warto także wykorzystać koncepcję darowizn pomnażanych przez określonego sponsora (tzw. „matching”).