

Rahastuse leidmine & annetuste kogumine

Uve Poom & Jaan Urb

Uve Poom

Uvel on mitme aasta jagu vabaühenduste juhtimiskogemusi nii Eestist kui Ukrainast. Töölalaselt on ta alati üht- või teistpidi tegelenud rahastuse kogumisega – seda nii suuremahuliste projektitaotluste koostamise, Hooandja kampaaniate läbiviimise kui ka sponsorite ja püsiannetajate leidmise näol. Lisaks sellele on Uve koos ja ilma Jaanita pidanud esitama nii palju projektiaruandeid, et ta otsustas BudgetMatadori meeskonnaga välja arendada tarkvara selle lihtsustamiseks.



Jaan Urb

Jaan on pikaaegse kogemusega konsultant ja koolitaja. Oma karjääri jooksul on ta koostanud rahastustaotlusi miljonite eurode eest ja viinud need projektid ka seejärel ellu. Väikeettevõtjana on ta hästi kursis organisatsiooni igapäevase käigushoidmisega, kunagise noorteaktivistina on talle tuttav kodanikuühiskond nii Eestis kui välismaal. Kuna projektide eelarvete juhtimine on valmistanud talle piisavalt peavalu, otsustas ta koos Uve ja meeskonnaga arendada välja tarkvara – BudgetMatador – selle lihtsustamiseks.



Teemad

1. Rahastuse leidmise taksonoomia
2. Digitaalsed tööriistad
3. Annetuste leidmise põhimõtted ja hoiakud
4. Annetuste kogumise elukaar
5. Annetuste kaasamise viisid

1. Taksonoomia

1. Taksonoomia

- *Projektitoetused*
- *Sponsorlus*
- *Crowd-financing*
- *Sotsiaalne ettevõtlus / omatulu teenustest*
- Annetused
 - Suurtoetajatelt
 - Väiketoetajatelt
 - Annetuste tüübid
- *Tulumaksusoodustustega ühingute nimekiri*

2. Digitaalsed tööriistad

2. Digitaalsed tööriistad

- Suhtlus annetajatega
 - MS Excel / Office Online ja Google Sheets
 - Trello
 - Pipedrive
 - MailChimp
- *Kampaaniad sotsiaalmeedias*
 - *Facebook*
 - *Twitter*
 - *Instagramm*
 - *Youtube*
- Veebimaksed
 - Maksekeskus, sh püsimakse krediitkaardiga
 - PayPal
 - Püsikorraldus pankades

3. Põhimõtted ja hoiakud

3. Põhimõtted ja hoiakud

- Annetuste kogumine pole almuse palumine
- Annetuste kogumine on müügitöö
- Toetajatega tuleb luua püsisuhe

4. Annetuste kogumise elukaar

4. Annetuste kogumise elukaar

- Ettevalmistavad tegevused – turundusplaani kolm vaala
 - Sihtgrupid (toetamise ajend, sissetulek, kus nad liiguvad)
 - Kanalid (reklaam, sotsiaalmeedia, otsemüük)
 - Sõnumid (lihtne sõnum, tugev puutumus, selge üleskutse)

4. Annetuste kogumise elukaar

- Kampaaniate elluviimine – kaasamine sotsiaalmeedias
 - Kaasa liikmeid, sõpru ja sugulasi
 - Kaasa mõjukaid tegelasi sotsiaalmeedias
 - Kaasa meedia
 - Ajasta avalöök
 - Suuna liiklus kampaanialehele (landing page)
 - Mailchimp kampaanialehed
 - <https://argument.ee/toeta-vaitlust>

4. Annetuste kogumise elukaar

- Järelhooldus – mida toetaja oma raha eest saab?
 - Eraviisiline vs avalik tänamine (tagimine Facebookis)
 - Mõju kommunikatsioon ehk edulugude jutustamine (Youtube)
 - Tänukirjad, uudiskirjad, aruanded (MailChimp)

Uudiskirjad ja kampaaniad



www.mailchimp.com

5. Annetuste kogumise viisid

5. Annetuste kogumise viisid

Väiketoetajad – süsteemne kommunikatsioonitöö

- Annetus ühingu liikmelt, liikmemaksud
 - Annetus kogukonna liikmelt
 - Annetus "inimeselt tänaval"
-
- Kuidas korraldada sotsiaalmeedia kampaaniad väiksemate annetuste kogumisel?

5. Annetuste kogumise viisid

Mida "müüa"?

- Oma projektide toetamine
 - Oma üldkulude toetamine
 - Arengufond
 - "Edasi" toetamine
-
- Eesti Väitlusselts - <https://argument.ee/toeta-vaitlust>
 - Pagulasabi - <http://pagulasabi.ee/toeta-meid>

5. Annetuste kogumise viisid

Mis tüüpi annetusi koguda?

- Liikmemaks
- Ühekordne annetus
- Püsiannetus
- Omatulu meenete müügist
 - Tulu
 - Nähtavus
 - Identiteet
- Müük üritustel
- Müük veebis (nt Printify)

Kampaaniaveeb ja sots meedia

Kogu Me Lugu

Kampaaniaveeb ja sots meedia

Kogu Me Lugu

Kampaaniaveeb ja sots meedia

Maksekeskus - annetused

Kampaaniaveeb ja sots meedia

PayPal – annetuste nupp

5. Annetuste kogumise viisid

Suurtoetajad – võrgustikupõhine müügitöö

- Teemahommikud
 - Heategevuslikud õhtusöögid, kontserdid, oksjonid
 - Nõukogu liikmed
 - Friends of...
-
- *Kuidas kasutada müügihaldusrakendusi suuremate annetuste kogumisel?*

Kontakthaldus Excelis

[illegible]

Müügitoru Trellos

Kontakt > Kinnitatud kontakt > Kinnitatud huvi > Ettepanek tehtud > Otsus

- Toetus tehtud
- Eitav otsus

The screenshot shows a Trello board titled "Donor Pipeline" with a blue header. The board is organized into eight columns representing stages in a donor pipeline. Each column has a title, a list of cards, and an "Add a card..." button at the bottom. The cards contain names of donors or organizations, some with additional details like funding amounts or specific programs.

Lead	Contacted lead	Qualified interest	Qualified proposal in prep	Qualified proposal sent	Committed	Transacted	Declined
Japani arenguabi fond	Saksa saatkond	ÜRO Arengufond	Sida	ÜRO (40k EUR)	Kohaliku elu edendamise meete (15k)	Estonian MFA (100k)	http://www.globalinnovation
Norra arenguabi fond	Shveitsi saatkond		Austraalia saatkond	USAID (30k)	Add a card...	Tiit Taat (5k)	EU / CSO grant (1,3 mln)
UK / Department for International Development	People in Need	Kanada saatkond	Add a card...	EU4Youth / ACTED		Tiina Teele (10x stipendiumi)	Add a card...
National Endowment for Democracy	Add a card...	Add a card...	Add a card...	EU4Youth / OCC		Caritas SA (5 tooli)	
https://biggggidea.com/				Add a card...		Add a card...	
Norssken fund							
Add a card...							

Müügitoru Pipedrives

[illegible]

Müügitoru Pipedrives

[Pipedrive 101 veebseminarid algajatele](#)

Kirjutage-joonistage!

www.BudgetMatador.com
senor@budgetmatador.com