

conferinta de atragere de fonduri din comunitate,
editia VII, 25-26 martie 2010, Cluj Napoca

ATRAGEREA DE FONDURI IN ERA DIGITALA



ORGANIZATOR:



PARTENERII EVENIMENTULUI:





ATRAGEREA DE FONDURI IN ERA DIGITALA

Locul de desfasurare: Cluj Napoca, Scoala Internationala Cluj

Data: 25-26 martie 2010

Taxa de participare: 325 ron.

Înscrieti-va inainte de 26 februarie pentru a beneficia de reducere de 25 ron la taxa de participare.

Pentru grupuri de 3 persoane de la aceeasi organizatie primiti o reducere suplimentara de 25 ron/pers.

Piata in care ne desfasuram activitatea e din ce in ce mai competitiva, iar atragerea de fonduri devine tot mai provocatoare pentru fiecare organizatie.

Suntem intr-o perioada dinamica, in care schimbarile se petrec repede, iar organizatiile trebuie sa tina pasul cu ele pentru a-si maximiza veniturile si a fi prezenti in mintea donatorilor. Implicit, metodele de atragere de fonduri trebuie sa urmareasca noile tendinte. Trebuie sa comunicam mesajele unei generatii care isi petrece tot mai mult timp online si apeleaza frecvent la facilitatile pe care acesta le ofera.

Daca acum 10 ani, atragerea de fonduri online era doar o idee indrazneata, acum organizatiile devin tot mai creative in a integra metodele online in planul de comunicare si atragere de fonduri. Organizatiile isi adapteaza abordarea si comunicarea la stilul noii generatii de donatori. Organizatiile vor sa ajunga la o generatie care isi petrece tot mai mult timp online, o generatie care vrea sa afle totul rapid, acum si la obiect, iar Internetul e locul de intalnire.

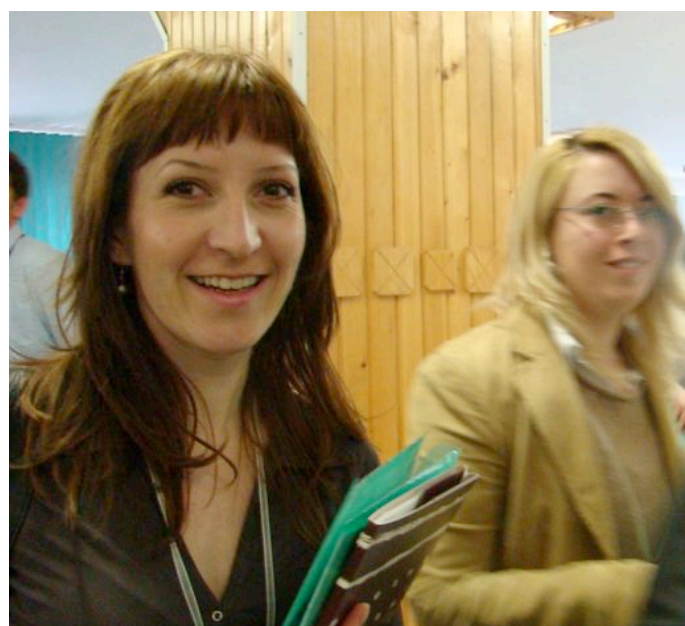


Invitatul special de anul acesta al conferintei este Jason Potts, un cunoscut expert in media digitala. Cu o experienta de peste 10 ani in sectorul non profit si companii care fac comert online este recunoscut ca un inovator si contributor in dezvoltarea instrumentelor de comunicare, vanzare si atragere de fonduri online. Este invitat la conferinte in intreaga lume unde vorbeste despre viitorul mediei digitale pentru sectorul non profit. Lucreaza in intreaga lume atat pe strategie cat si pe implementarea pietei digitale in mai multe organizatii.

Cui se adresează Conferinta?

Evenimentul se adresează mai ales celor care sunt direct implicați în atragerea de fonduri din comunitate – coordonatori de atragere de fonduri, directori executivi, membri ai consiliului de administratie, coordonatori de programe cu atribuții pe atragerea de fonduri.

De la prima editie până acum, numărul participanților direct implicați în atragerea de fonduri a crescut constant. În 2009, Conferinta a însemnat peste 100 de participanți dintre care aproape 60 de oameni direct implicați în atragerea de fonduri din comunitate.



Cum ajungi de la o aventura de o noapte, la nunta de aur in relatie cu donatorii?

comunicare
nivel: avansati

Vino la acest atelier si vei intelege ciclul de viata al relatiei cu un donator. Vei identifica nevoile de relationare pe care le ai cu proprii donatori si vei pleca de la atelier cu structura unui plan de comunicare cu acestia, cunoscand nevoile de comunicare ale donatorilor si organizatiei tale.

Cuvinte cheie: donatori individual, ciclul realtiei, construire relatie, plan de comunicare

Web2: Instrumente gratuite si usor de folosit

comunicare
nivel: interes general

Mai multi donatori, mai implicati, mai informati.

Afla cum sa folosesti Internetul pentru a asculta ce spun altii, pentru a participa la discutii, pentru a face valuri, a impartasi continut multimedia si nu in ultimul rand, pentru a construi noi relatii si a atrage fonduri

Cuvinte cheie: baza de date, donatori, instrumente FR, relatia cu donatorii.

Supervizare si evaluare in atragerea de fonduri

planificare fundraising
nivel: directori executivi

Ce-ar trebui sa faca fundraiserul in organizatie? Ce puneti in fisa lui de post? Care sunt punctele de tensiune care pot sa apara in relatia directorului cu fundraiserul, sau a fundraiserul cu organizatia si cum pot fi gestionate eficient aceste tensiuni? Atelierul va ofera studii de caz, exemple de fise de post si indicatori interni de evaluare care va pot ajuta sa va formulati realist asteptarile si va ofera instrumente prin care puteti masura rezultatele in atragerea de fonduri.

Cuvinte cheie: fisa de post, indicatori atragere de fonduri, evaluare, relatie director-fundraiser

Ban la ban trage

planificare fundraising
nivel: directori executivi

Multe dintre organizatiile romanesti au la indemana sume de bani care sunt prevazute a fi cheltuite peste o luna, doua luni sau chiar peste un an. Unde este cel mai bine sa pastram acesti bani? Intr-un cont curent sau intr-un cont de economii? Sau chiar in titluri de stat? E mai bine sa ii pastram in lei sau intr-o alta moneda?

Cum ajungem sa ne asiguram stabilitatea financiara a organizatiei? E posibil in Romania sa avem un fond cu caracter permanent (endowment)? Cum il constituim? Cum il administram? Atelierul Ban la ban trage este menit sa raspunda acestor intrebari si sa puna in discutie modalitatile in care fondurile pe care organizatiile déjà le au sa aduca noi fonduri.

Sfaturi utile pentru supravietuirea fundraiserului

comunicare
nivel: interes general

Ce te ajuta in meseria de fundraiser? Exista retete care functioneaza sau tine totul de sarm si personalitate? Va propunem un atelier plin de energie in care veti afla care sunt realitatile muncii de fundraiser, bucuriile si frustrarile pe care ti le ofera meseria, intr-un atelierul sustinut de doi dintre cei mai cunoscuti fundraiseri din Romania: Cristiana Ionescu si Mario Demezzo. Cristiana este fundraiser SOS Satele Copiilor Romania si Castigator al premiului pentru Cel Mai Bun Fundraiser la Gala Oameni pentru Oameni, iar Mario a fost fundraiser pentru Habitat for Humanity Romania, iar acum este directorul Fundatiei Principesa Margareta a Romaniei.

Mesaje care strang fonduri

comunicare
nivel: interes general

Afla care sunt secretele unor mesaje de atragere de fonduri memorabile si de impact. Vei intelege cum sa construisti mesaje care au efect asupra unui numai mai mare de oameni. Afla cum un mesaj bine construit poate transforma un donator accidental intr-un prieten al organizatiei si cauzei tale. Cuvinte cheie: concepere mesaj, adaptare mesaj, exemple, atragere de fonduri, comunicare.



Strategia in atragerea de fonduri

planificare fundraising
nivel: directori executivi

Ce e important sa aveti in vedere atunci cand alegeti metodele de atragere de fonduri in care investiti? Care sunt stadiile de dezvoltare a atragerii de fonduri intr-o organizatie si unde va aflati? In functie de asta puteti afla care sunt metodele care se potrivesc organizatiei voastre, care sunt costurile pe care le implica si cat de repede puteti iesi pe plus. Va propunem si un chestionar de evaluare a nivelului de dezvoltare a atagerii de fonduri.

Cuvinte cheie: planificare, strategii de fundraising

Cum transformi colecta stradala in closca cu puii de aur a organizatiei voastre?

metode atragere de fonduri
nivel: interes general

Vanzarea de produse e o metoda testata in special de organizatiile din domeniul social. Cat de business punem problema atunci cand vindem produse facute de beneficiari? Cat de des ne punem in papucii potentialului cumparator? Ce ne asteptam sa primeze in decizia de cumparare – asocierea cu cauza sau produsul in sine? Cum pot organizatiile sa isi creasca veniturile din vanzarea de obiecte si mai ales sa atraga resurse de la categorii noi de sustinatori?

Cuvinte cheie: produse ale beneficiarilor, vanzare produse, maximizare venit

Sportul ajuta cauzele sociale

metode atragere de fonduri
nivel: interes general

Evenimentele sportive atrag fonduri si in Romania. Exista tot mai multe organizatii care reusesc sa mobilizeze fonduri si donatori prin evenimente sportive. Va propunem cateva studii de caz pentru a afla ce au facut organizatiile in 2009 si cu ce rezultate.

Cei 4 P in marketing si fundraising

planificare fundraising
nivel: avansati

In atragerea de fonduri ajuta daca puneti problema organizat si pragmatic, ca intr-o afacere. Va propunem un atelier in care apelam la cei 4 P din teoria de marketing pentru a gandi o campanie de atragere de fonduri. Cei 4P – produs, pret, plasament si promovare va ajuta sa clarificati scopul campaniilor de atragere de fonduri, sa fixati tinte financiare potrivite, sa selectati grupurile de donatori potentiali si sa comunicati cu acestia.

Fundraising online

metode atragere de fonduri
nivel: avansati

Facebook, Newsletter email, donatii online, blog, Twitter, website, Flickr si YouTube...Participantii se vor familiariza cu potentialul pe care il reprezinta instrumentele Web 2.0 pentru comunicare si atragerea de fonduri. Vor afla care sunt cele mai utile instrumente pentru gradul de dezvoltare ai propriei organizatii si cum pot integra instrumentele de comunicare online cu cele clasice ale organizatiei.

Cum sa strangi cum 1,000,000 euro?

metode fundraising
nivel: avansati

Afla cum a ajuns sa ceri 1 milion usd, cum decurge intalnirea, cum a fost construita relatia si care sunt lectiile experientei respective pentru cineva care chiar a facut lucrul acesta si a primit suma de bani. In atelier veti afla cum ajungeti la o stare de confort atunci cand rostiti sume pe care credeti ca v-ar fi teama sa le rostiti. Cuvinte cheie: solicitarea fata in fata, donator mare, crearea relatiei



Atelier de analiza: organizatii care strang fonduri la superlativ

metode fundraising
nivel: interes general

Atelierul pune sub lupa metode de atragere de fonduri care reusesc sa atraga fonduri semnificative pentru bugetul organizatiei. Va propunem sa ne uitam la aceste evenimente si sa vedem ce anume le face sa fie de success, ce putem transfera in practica noastra si care sunt ingredientele la care au raspuns donatorii.

Cuvinte cheie: metode de atragere de fonduri, evenimente speciale, sponsorizari, studii de caz.

Cum atragi resursele companiilor in timp de criza fara sa soliciți fonduri?

metode fundraising
nivel: avansati

In perioade de criza companiile taie bugetele de CSR. Cu toate acestea, daca aveti deja o relatie cu companii puteti gasi modalitati eficiente de a ajunge la resurse pe care compania vi le poate oferi. Care e interesul de comunicare al companiei si cum poate organizatia sa il stimuleze? Cum se poate alatura o organizatie unui eveniment corporat? Cum puteti ajunge la clientii si angajatii companiei? Cuvinte cheie: fundraising de la companii, metode de lucru cu companiile, acces la angajati si clienti, direct debit, donatii salariale, evenimente corporate

Vindem obiecte cu valoare sociala

metode fundraising
nivel: avansati

Vanzarea de produse e o metoda testata in special de organizatiile din domeniul social. Cat de business punem problema atunci cand vindem produse facute de beneficiari? Cat de des ne punem in papucii potentialului cumparator? Ce ne asteptam sa primeze in decizia de cumparare – asocierea cu cauza sau produsul in sine? Cum pot organizatiile sa isi creasca veniturile din vanzarea de obiecte si mai ales sa atraga resurse de la categorii noi de sustinatori? Cuvinte cheie: produse beneficiari, vanzare produse, maximizare venit

inscriere la conferinta



Taxa de participare la Conferinta este de 325 ron.

Încrieti-va pana in 26 februarie 2009, pentru a beneficia de reducere la taxa de participare! Pana la aceasta data, taxa este de 300 ron.

In plus, pentru grupuri de trei sau mai multe persoane din organizatie primiti o reducere suplimentara de 25 ron/pers.

Locatia

Anul acesta, Conferinta de Atragere de Fonduri va duce la scoala... mai precis la Scoala Internationala Cluj.

Adresa Scolii Internationale Cluj este Str. Detunata FN (intrarea din str. Baisoara), Cluj Napoca.

Scoala Internationala Cluj este un model de educatie si castigatorul premiului pentru Scoala anului in Romania la Gala Premiilor in Educatie.

Cazare

Pentru cei care doresc acest lucru, va putem pune la dispozitie o lista cu hoteluri in Cluj.

Taxa de inscriere

Taxa de inscriere va fi achitata prin transfer bancar, dupa primirea facturii proforme.

Inscrierea oficiala la Conferinta are loc dupa achitarea taxei si trimiterea prin e-mail sau fax a OP-ului.

Va rugam trimiteti formularele de inscriere cu subiectul: Inscriere Conferinta de Atragere de Fonduri pe adresa roxana@arcromania.ro

Atentie! Taxa de participare la Conferinta nu poate fi achitata in numerar in zilele de desfasurare a Conferintei. Data limita pentru achitarea taxei prin transfer bancar este 20 martie 2010.

Taxa de Conferinta acopera materialele de Conferinta, pauzele de pranz si cafea si cina din seara conferintei.

In cazul anularii inscrierii la Conferinta pana in 5 martie, taxa poate fi returnata integral. Dupa aceasta data suma returnata este de 50% din taxa platita.

Date bancare ARC

Asociatia pentru Relatii Comunicare
Blvd. 1 Decembrie nr.4, ap7, Cluj
CF 14197361
IBAN 31 BTRL 0130 1205 9865 58XX
Banca Transilvania
Agentia Mihai Viteazu, Cluj Napoca

Date importante

26 februarie – data pana la care primiti reducere la taxa de inscriere.
19 martie - data pana la care va puteti inscrie la conferinta