

# ANGARIAÇÃO DE FUNDOS

## PARA UMA RÁDIO COMUNITÁRIA

UMA SESSÃO DE FORMAÇÃO

# OBJECTIVO DESTA SESSAO:

O QUE E TRABALHAR COM UM FUNDADOR?

# RESULTADOS INICIAIS:

- \* UMA COMPREHENSÃO INICIAL DUM FUNDADOR
- \* COMO PLANIFICAR UMA ESTRATEGIA DE ANGARIAÇÃO DOS FUNDOS
- \* COMO PLANIFICAR UMA PROPOSTA

VOCÊS SABEM TRABALHAR COM O ORÇAMENTO –  
COMO ASSEGURAR DE INCLUIR TODOS  
OS PUNTOS IMPORTANTES NUM ORÇAMENTO.

VOCES PROVAVELMENTE TAMBEM DISCUTIAM O QUE SÃO OS  
FONTES DIFFERENTES PARA ANGARIAR FUNDOS?

- QUAIS SÃO?

- EVENTOS
- MEMBROS
- DOAÇÕES 'IN-KIND': COISAS NECESSARIAS PARA O  
TRABALHO  
E
- DOADORES

- EXPERIÊNCIAS CONCRETAS COM ESTES DIFFERENTES  
FORMAS?

SEM PODER OU NECESSITAR DISCUTIR O SEGUINTE EM GRANDE  
DETAIL, É NECESSARIO DE PREPARAR UMA  
ESTRATEGIA DE ANGARIAÇÃO DOS FUNDOS:  
OBJECTIVOS / METODOS / CONTACTOS  
E TRABALHAR EFFECTIVAMENTE COM FUNDADOR, DOADOR

O QUE É QUE UM FUNDADOR ESTA A ESPERAR  
DUM GRUPO QUE FAZ CONTACTO COM ELES?

- ◆ CERTEZA QUE OS FUNDOS SAO BEM UTILISADOS:
- ◆ OBJECTIVO CLARO
- ◆ COMPROMISO, ENGAGEMENTO, PROMESO (COMMITMENT)
- ◆ CONTABILIDADE / TRANSPARENCIA
- ◆ EXPERIENCIA

É IMPORTANTE DE REALIZAR QUE  
ESTE RELAÇÃO NÃO É DE SENTIDO UNICO:

DOADORES, FUNDADORES TAMBÉM NECESSITAM DE VOCÊS.

ELES SAO DIFFERENTES : GOVERNOS, ONGS, EMPRESAS –  
TODOS TÊM AGENDAS DIFFERENTES, OBJECTIVOS DIFFERENTES  
QUE ELES QUEREM REALISAR  
ATRAVES DE COLLABORAÇÃO COM VOCÊS.

POR ISSO NOS NÃO FALAMOS DE UMA SITUAÇÃO, ONDE VOCÊS  
ESTÃO A NECESSITAR 'VENDER' COM PRETEXTOS DIFFERENTES  
AS SIMPATIAS DO DOADOR.

VOCES TEM TAMBEN COISAS A VENDER:

CRIAÇÃO DUM PARCERIA:

COM DOIS LADOS ONDE UMA NÃO É EFECTIVO SEM OUTRO.

POR ISSO É EXTREMAMENTE IMPORTANTE PARA VOCÊS DE  
SABER:

**QUAIS SÃO OS OBJECTIVOS DESTES GRUPOS DIFFERENTES:**

- NA REALIDADE DE MOZAMBIQUE, QUAIS SAO AS AGENDAS DE DESENVOLVIMENTO DIFFERENTES DE DOADORES DIFFERENTES?

ANGARIAR FUNDOS É MUITA COISA DIFFERENTE AO MISMO TEMPO:

É IMPORTANTE, É UM TRABALHO A PRIORITISAR

- ◆ LOCALEMENTE ESTE PROCESSO PODE SER MUITO INTEGRAL COM O TRABALHO DE MOBILIZAÇÃO DA COMUNIDADE:
- ◆ FAZER CONTACTOS, EXPLICAR....
  
- ◆ CRIAR PARCEIRIAS
  
- ◆ ASSEGURAR QUE A RELACAO E MUTUAL: BENEFICIAL

## **1. UM TRABALHO PREPARATIVO:**

QUE VOCÊS SABEM O QUE VOCÊS SÃO

I.E. CLAREZA E CERTEZA DE MISSÃO NA COMUNIDADE, VISÃO DE IMPACTO QUE VOCES QUEREM

QUE VOCES SABEM O QUE É QUE O DOADOR QUER REALIZAR:

POLITICAS CONCRETAS, DIRECÇÕES GERAIS, EXPERIÊNCIAS BOAS E MAUS LOCAIS...

## **2. UM TRABALHO RELACIONAL**

90 % TEM A VER COM CONHECIMENTO... BOA INVESTIÇÃO – ASSEGURAR QUE AS PESSOAS REALISAM O POTENTIAL, TÊM INTERESSE, COMPREENDEM COM CABEZA, CORAÇÃO E VONTADE

INVOLVER EN AREAS DIFFERENTES: PROGRAMAÇÃO, ACTIVIDADES, GRUPO DE AMIGOS DA RADIO...

GUARDAR BEM CONTACTO – CONTINUAR DE INFORMAR, ASSEGURAR QUE ESTE PREQUENA VELA DE COMPREENSAO VAI RECEBER OXIGENIO...

EFFECTIVO – E MUITO AGRADAVEL AO MISMO TEMPO

### **3. UM TRABALHO TECNICO**

ANTES: PREPARACAO DE PROPOSTA

DURANTE: ASSEGURAR MONITORIZAÇÃO E INFORMAÇÃO

DEPOIS: RELATÓRIOS

#### **PREPARACAO DE PROPOSTAS:**

A PROPOSTA PRECISA SER:

\* GLOBAL

\* RELEVANTE

\* ATRACTIVO

\* COERENTE



## **PLANIFICACAO DO PROPOSTA:**

### 1. COMPREENDER BEM O GRUPO ALVO

- QUAIS SAO
- QUAIS SAO OS PREOCCUPACOES DELES?
- O QUE E QUE ELES PRECISAM SABER SOBRE VOCE?
- O QUE E QUE ELES JA SABEM?
- TEM EM FORMATO ESPECIAL A UTILISAR?

### 2. DEFINIR O OBJECTIVO COM O PROPOSTA

- E DE INTRODUIR VOCE AO DOADOR?
- E DE INTRODUIR UM NOVO PROJECTO?
- E DE ANGARIAR FINANCAMENTO PARA CUSTOS CORRENTES?
- E DE ANGARIAR FUNDOS PARA INVESTIMENTOS FISICOS?

### 3. PLANIFICAR O PROPOSTA

- QUAIS ESTAO OS COMPONENTES?
- CATEGORISAR
- UMA THEMA EN CIMA DUM FOLHA DE PAPEL
- ORGANISAR TODOS OS PUNTOS SOB OS TITROS DIFERENTES

### 4. ESCREVER O PROPOSTA

- ESCREVER E PEDIR A UMA OUTRA A LER
- DISCUTIR E RE-ESCREVER
- ASSEGURAR QUE ESTA CORRECTE
- PREPARAR APRESENTACAO, LAYOUT,...
- ILLUSTRACOES? GRAPHS? STATISTICOS?

## COMPONENTES DUMA PROPOSTA:

© MISSAO

© HISTÓRIA DA ORGANISAÇÃO

© ESTRUTURAS

© CONTACTOS / LIGAÇÕES ORGANIZAÇIONAIS

© OBJECTIVOS

© DESCRIÇÃO DOS ACTIVIDADES

© PLANOS CONCRETOS

© PLANO ÉSTRATEGICO

© ORCAMENTO

© EM ANEXO: CARTAS DE RECOMENDAÇÃO

E FINALMENTE:

© CARTA PARA O DOADOR DE APRESENTACAO

© FOLLOW-UP

## COMO ANGARIAR FUNDOS DE UM DOADOR?

### RELATORIO NARRATIVO:

- © CONTEXTO GERAL
- © QUAIS FORAM OS PLANOS E ACORDOS COM O DOADOR
- © O QUE PASSOU (ACTIVIDADES)
- © OBSERVACOES INCLUINDO PROBLEMAS ENCONTRADAS
- © EVALUACAO E RESULTADOS (CONCRETOS, NUMEROS...)
- © PLANOS PARA O FUTURO – BASEADOS DESTA EXPERIENÇA

### RELATORIO FINANCEIRO:

- © ORÇAMENTO ORIGINAL
- © CUSTOS REAIS
- © ANÁLISE DE DIFERENÇA – TAMBÉM COM PROBLEMAS...