

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 REALISAR:

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 APRESENTAÇÃO

© 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...