***Fundraisingový plán a finanční plán projektu***

Fundraisingový a finanční plán jsou neoddělitelnou složkou každého projektu, ať už se jedná o projekt ziskový či neziskový. Ve skriptech a uvedených odkazech se můžete v krátkosti blíže seznámit s popisem jednotlivých plánů.

V semináři se zaměříme hlavně na povinnosti plnění těchto plánů v rámci seminárního projektu.

 Podrobný popis fundraisingového plánu je možno prostudovat v nabízených odkazech níže:

* skripta ***„Management sociálních služeb“*** strana 95 (ke stažení v IS SU systému v interaktivní osnově)
* <http://www.chcipomoci.info/upload/1357092506.pdf>
* <https://janapechova.cz/pripadova-studie-22/>
* Příklad fundraisingového plánu: <https://docplayer.cz/1332504-Fundraisingovy-plan-2015-2017.html>

Podrobný popis finančního plánu projektu je možno prostudovat v nabízených odkazech níže:

* skripta ***„Management sociálních služeb“*** strana 93 až 110 (ke stažení v IS SU systému v interaktivní osnově)
* <http://paak.cep-rra.cz/files/seminare/priprava-projektu/khk-09-03-2010/08_SEH-rozpocet-financni-cast.pdf>
* <https://culturematters.cz/10-chyb-financni-planovani/>

Pojem fundraising, pocházející z anglického jazyka, ještě nenašel svůj odpovídající
jednoslovný ekvivalent v jazyce českém. Doslovný překlad může znít: „zvyšování fondu“,
neboli finančního obnosu, určeného k určitému cíli. V dnešním pojetí NNO[[1]](#footnote-2) má tento pojem o
něco širší význam. Je jím míněno například:

* Fundraising jako obor a s ním spojené speciální metody a postupy, kterými se snaží
získávat finanční a jiné další prostředky potřebné pro činnost organizace neziskového
sektoru.
* Fundraising jako věda, o tom, jak získat na svou stranu druhé a přesvědčit je o
potřebnosti a nutnosti naší organizace pro celou společnost.
* Fundraising jako nástroj, jehož pomocí můžeme druhé podnítit k dobrým skutkům a
získat jejich zájem, čas a důvěru.

***FORMY FUNDRAISINGU***
Fundraising se může realizovat v různých formách:

**1. Individuální fundraising** – sem patří získávání finančních prostředků od jednotlivců
formou daru (který je peněžitý nebo věcný), veřejná sbírka, loterie, dobročinná aukce,
DMS (dárcovská SMS), individuální dobrovolnictví nebo odkaz v závěti.

**2. Firemní fundraising** – jde o oslovování podniků a firem, při kterém se zaměřujeme na
získání prostředků, a to darů (peněžitý či věcný), financí z dobročinné aukce, reklamy,
propagace, taktéž usilujeme o firemní dobrovolnictví, zapůjčení prostor či techniky,
zapůjčení pracovníků (např. pro pomoc s účetnictvím, přípravou strategického plánu,
s využitím marketingu pro rozvoj činnost). K firemnímu fundraisingu patří i slevy při
nákupu zboží a využívání služeb.

**3. Fundraising od státních donátorů** – jde o získávání prostředků formou projektů statní
správy a místní samosprávy.

**4. Nadace, nadační fondy** – prostředky získávané formou projektů, nadační
příspěvek/grant, dotace.

**5. Evropská unie** – prostřednictvím jejích zakázek a projektů.

1. Nestátní nezisková organizace [↑](#footnote-ref-2)