

ПЪТ КЪМ ОКУРАЖАВАЩАТА ТЪЛПА

Разработване на кампания за групово финансиране

Този Път ви превежда през процеса на създаване на успешна кампания за групово финансиране за проектите ви. Груповото финансиране е сравнително нова стратегия за събиране на средства от голяма група дарители (или инвеститори). Обикновено разчита основно на социалните медии и разпространение в мрежите, от които сме част.

Груповото финансиране може да бъде много повече от инструмент за набиране на средства - въздействащ начин е за повишаване на ангажираността към вашата кауза и за подсилване на взаимоотношенията с подкрепящата ви общност.

КОГО ДА ВЪВЛЕЧЕМ?

Всеки, който е част от екипа ви, трябва да присъства при планирането на кампанията. Със сигурност ще е от полза да вовлечете и комуникационни експерти и партньори с опит в създаването на кампании за групово финансиране.



В КРАЯ НА СЕСИЯТА

- конкретна цел и подход за кампанията ви за групово финансиране;
- профил на най-важните поддръжници, които кампанията ви ще цели да достигне;
- ясно и въздействащо послание, разгърнато в истории;
- комуникационна стратегия на кампанията.

ПОДГОТОВКА

Необходимо е някой от присъстващите да е запознат с практики за групово финансиране, а всички да разгледат поне 2 платформи за групово финансиране и проекти, които са част от тях, за да добият представа как изглежда една подобна кампания изглежда.

МАТЕРИАЛИ

- Маркери
- Флипчарт
- Голямо корково табло
- Модераторски карти
- Лепящи листчета
- Предмет за говорене
- Пионки (1 зелена & 1 червена на човек) или цветни лепящи точки
- Проектор/ екран и компютър
- Интернет

ИНСТРУМЕНТИ

Карта с метод:

Как да планираме бъдещи стъпки (02)

Сторителнг: как да създадем наратива на организацията си (06)

Как да намерим индивидуален финансов донор (30)

Как да проведем концентриран диалог/ практика на Кръга (47)

Как да картираме мрежата си (48)

Как да проведем признателно интервю (50)

Как да генерираме идеи бързо (52)

Допълнителен материал:

Бърз генератор на идеи (34)

Идеи за награда (35)

Организации, основани на ценности (36)

Работен лист:

План за действие (02)

Персона на донор (16)

План на кампания за групово финансиране (26)



ОРИЕНТИРАНЕ 60мин

ДОМАКИН/ ПОДГОТВИТЕЛНА ГРУПА: Представете Пътя и дневната програма.

Първи кръг и дискусия - фокусиране върху темата.

Споделете помежду си опит и информация, свързани с кампаниите за групово финансиране.

Изяснете си точно защо имате нужда да направите такава кампания.

Прегледайте **Организации, основани на ценности (36)** ■■

Използвайте **Как да проведем концентриран диалог/ практика на Кръг (47)** ■■ за да се потопите в общите си нагласи. Кой аспекти на модела кореспондират с вашата инициатива или организация и как те ще се отразят на взаимоотношението, което искате да развиете с поддръжниците си? Как ще свържете груповото финансиране със системата си от ценности?

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ:

Общите нагласи, които имате по отношение на причините за и подхода към груповото финансиране.



ПОСТАВЯНЕ НА ОСНОВИ 120мин

Дълбок анализ

- Направете упражнението от **Как да картираме мрежата си (48)** ■■ за да изобразите мрежата си от поддръжници. Добавете много конкретни детайли в полето "индивидуален донор/ поддръжник". Изберете 3 групи от заинтересовани страни - такива, които отчитате с висок потенциал да ви подкрепят в кампанията. Може да го направите, като всеки постави 3 лепящи цветни точки или пионки върху групите с най-голям потенциал да подкрепят груповото ви финансиране.
- Направете упражнението от **Как да намерим индивидуален финансов донор (30)** ■■ за 3-те групи, които избрахте.

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ: Кратки описания на персони, представляващи 3-те потенциални групи поддръжници в кампанията ви за групово финансиране.



ВРЪХНА ТОЧКА 90мин

Синтезиране на ударно послание

- По двойки или по трима, се впуснете в **Как да проведем признателно интервю (50)** ■■ за да съберете смислени истории, свързани с въздействието на работата ви.
- Подберете тези от историите, които смятате, че имат голям потенциал да послужат добре за въздействието на кампанията ви за групово финансиране.
- Решете кой ще е проектът в основата на кампанията и очертайте кратък разказ, който показва смисъла на този проект. Използвайте го като част от ударното послание на кампанията ви.

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ:

Очертанието на кратък разказ, който да включите в ударното послание на кампанията.



ПЕРСПЕКТИВИ 120мин

Създаване на стратегия на кампанията за групово финансиране

- Използвайте **План на кампания за групово финансиране (26)** ■■ за да оформите подхода си.
- Разгледайте тези **Идеи за награди (35)** ■■ където ще откриете забавни и привлекателни начини да се отблагодарите на бъдещите поддръжници на кампанията.
- Ако се нуждаете от нови креативни подходи, се доверете на **Как да генерираме идеи бързо (52)** ■■. Ще ви помогне за структуриран и конструктивен брейнсторминг.

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ:

Ключови моменти от стратегията на кампанията ви.



ПЛАН ЗА ДЕЙСТВИЕ 30мин

Затвърждаване на споразуменията
Използвайте **Как да планираме бъдещи стъпки (02)** ■■ за да утвърдите времевата рамка и да разпределите следващите стъпки в конкретни споразумения между членовете на екипа.

ПОПЪЛНЕТЕ В ИЗМИНАТ ПЪТ:

Споразумения и бъдещи стъпки.

ЗАКРИВАНЕ 30мин

Последен кръг / Чекиране