

Fundraising i finançament cultural

Manel Palencia-Lefler

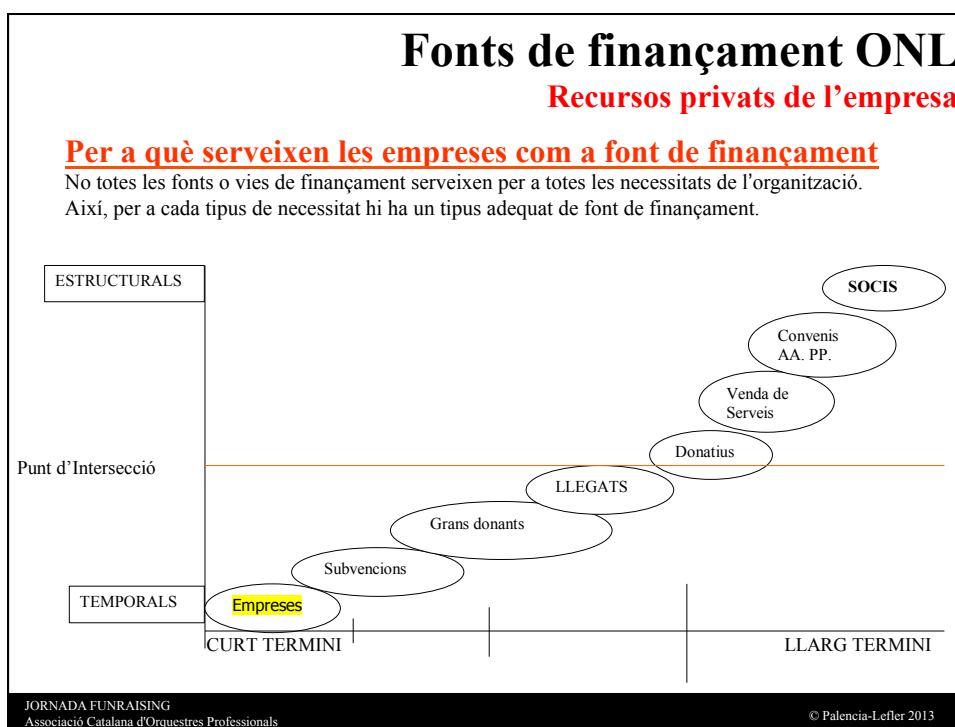
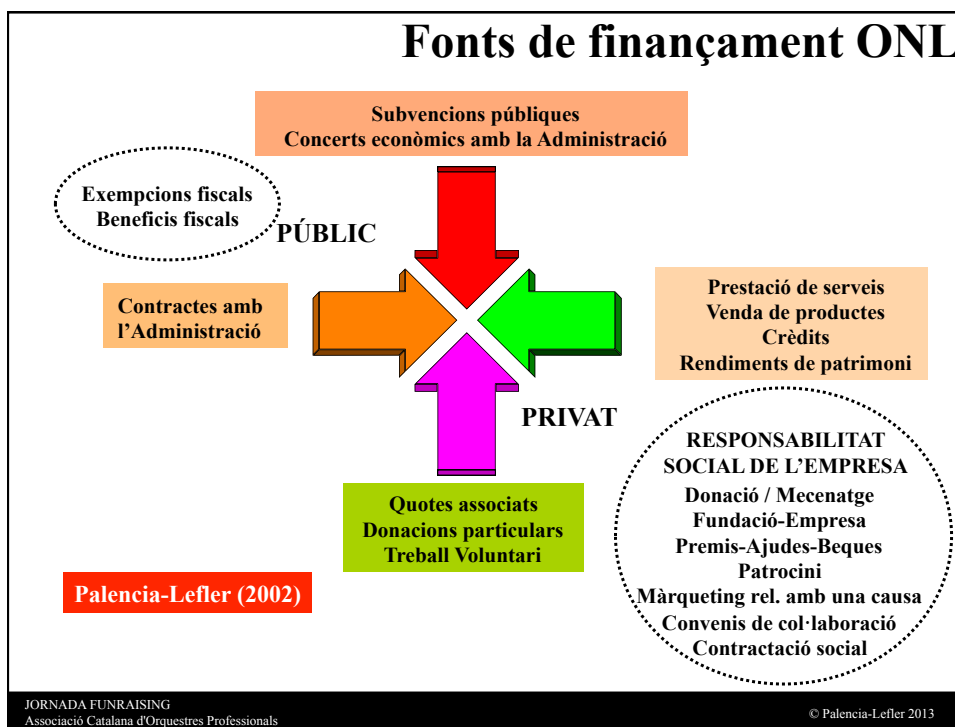


Associació Catalana d'Orquestres Professionals
11 desembre 2013

© Palencia-Lefler 2013

ÍNDEX

- **La Filantropia**
- **Fonts de finançament ONL**
- **L'Empresa Socialment Responsable**
- **Fundraising: Bases Conceptuals**
- **PRACTICUM**



ÍNDEX

- **La Filantropia**
- **Fonts de finançament ONL**
- **L'Empresa Socialment Responsable**
- **Fundraising: Bases Conceptuals**
- **PRACTICUM**

FUNDRAISING

Expressió anglosaxona que prové dels termes

fund (fons / recursos)

i *raising* (del verb *to raise*, captar / recaptar/ aconseguir / obtenir)



es presenta, col·loquialment, com una acció directa de “captar fons” o “procurar fons” per a una causa filantròpica.

FUNDRAISING

“captar fons” o “procurar fons” per a una **causa filantròpica**

CAUSA SOCIAL.....assistencial (malalts, gent gran...)
socio-sanitària
desigualtats socials

CAUSA EDUCATIVA..... desigualtats educatives

CAUSA CULTURAL..... promoció de béns i persones

**La INVESTIGACIÓ no és causa en si mateixa,
però és primordial per a totes les causes.**

Primeres definicions

FUNDRAISING

**Magnífic negoci d'ajudar als altres a comprometre-se'n
amb actes conseqüents de generositat i favor". (Panas, 1984)**

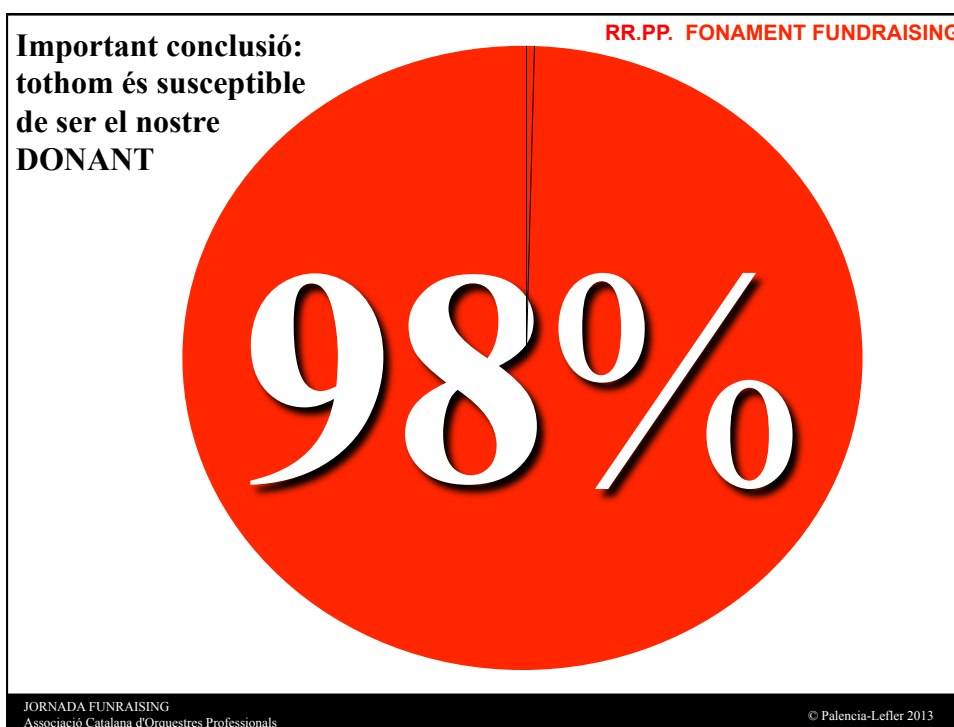
**Pràctica de cerca de donacions i regals per a
determinades organitzacions. (NSFRE, 1988)**

**El complex procés de tractar d'involucrar a persones en una
causa que respon a necessitats humanes i que val la pena
recolzar amb donatius". (Rosso, 1991)**

FUND RAISER

**Professional que
planifica, implementa i
gestiona el procés pel
qual les ONL capten
recursos econòmics**





LA CAUSA

Una causa caritativa o filantròpica neix perquè existeix un problema o una necessitat de la societat, i un individu o grup d'individus formen una organització específica per resoldre aquesta situació que volen canviar.

LA CAUSA

Però, per a què una causa tingui resposta social, ha d'estar relacionada amb una necessitat o problema públic, actual i important, i també amb els interessos, lleialtats o preferències personals del seu univers de donants

PROCÉS DEL FUNDRAISING

INVESTIGACIÓ

CULTIVACIÓ

SOL·LICITUD

RECONeixEMENT

Es pretén adquirir i emmagatzemar de manera sistemàtica la informació sobre donants de tots els mercats

PERA QUÈ

Identificar els **VINCLES** les **CAPACITATS** i els **INTERESSOS** relacionats amb el suport filantròpic a una ONL

Aquest tipus d'investigació fomenta l'intercanvi filantròpic entre l'organització i el seu univers de donants.

PROCÉS DEL FUNDRAISING

INVESTIGACIÓ

CULTIVACIÓ

SOL·LICITUD

RECONeixEMENT

Procés global d'atenció
al donant potencial,
un procés educatiu per informar
sobre una institució o una causa
que pot merèixer rebre una donació

JORNADA FUNRAISING
Associació Catalana d'Orquestres Professionals

© Palencia-Lefler 2013

PROCÉS DEL FUNDRAISING

INVESTIGACIÓ

CULTIVACIÓ

SOL·LICITUD

RECONeixEMENT

**AMB QUIN DRET PUC DEMANAR UN DONATIU
A UN INDIVIDU, EMPRESA O FUNDACIÓ ?**

Si tinc clara la resposta puc iniciar aquesta fase...



DE QUINA MANERA ESTIC DISPOSAT A FER-HO ?

Apel·lant als sentiments de l'individu ?

per amor ?
per solidaritat cap el proïsme ?

Apel·lant a la seva intel·ligència ?

per justícia
per re-equilibri social

JORNADA FUNRAISING
Associació Catalana d'Orquestres Professionals

© Palencia-Lefler 2013

PROCÉS DEL FUNDRAISING

INVESTIGACIÓ

CULTIVACIÓ

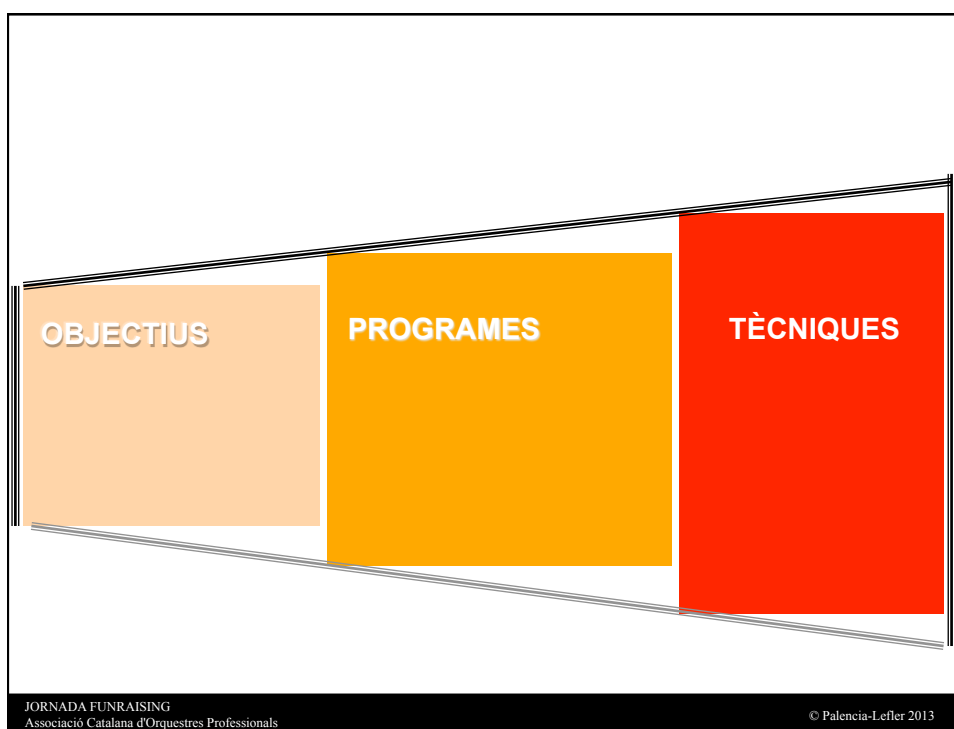
SOL·LICITUD

RECONeixEMENT

**El reconeixement cerca la coincidència
entre la donació i les expectatives del
donant (*NORMA DE RECIPROCIAT*)**

3 constants en el FUNDRAISING

**Solament obtenim fons si els demanem
Hem d' arribar a la persona adequada
Hem de fer-ho pel canal adequat**



OBJECTIUS

Fons anual
Fons de capital
Fons patrimonial

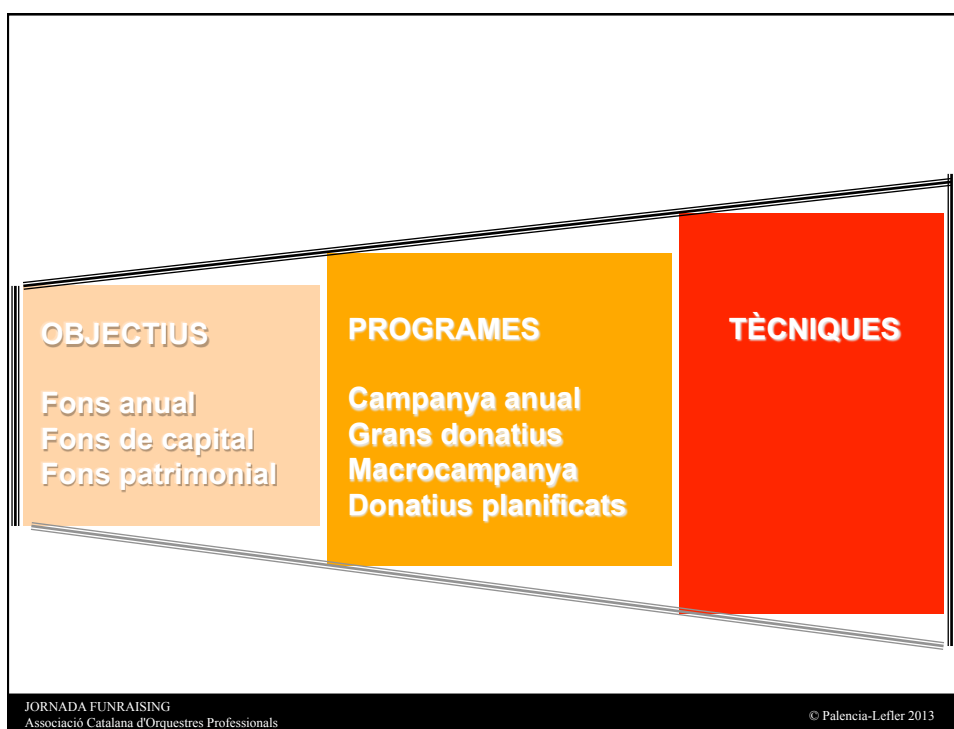

Persegueixen possibilitar a l'organització que continuï la seva missió.

Els tres són essencials i complementaris.

Si l'organització té la suficient credibilitat davant els seus públics, podrà sol·licitar recursos per a qualsevol dels tres fons.

JORNADA FUNRAISING
Associació Catalana d'Orquestres Professionals

© Palencia-Lefler 2013

Després de seleccionar
una bona raó (**O**BJECTIU)
i seleccionar el **P**ROGRAMA adequat,
és necessari decidir la millor **T**ÈCNICA
per exectuar-lo.

JORNADA FUNRAISING
Associació Catalana d'Orquestres Professionals

© Palencia-Lefler 2013

TÉCNICAS DE FUNDRAISING		
	Se dirigen a un posible donante	Se dirigen a un colectivo de personas
Universo de donantes de la organización	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista personal • Carta personal • Carta personalizada • <i>E-mail</i> • Llamada telefónica personalizada 	<ul style="list-style-type: none"> • Acto social contributivo • Colecta • <i>Merchandising</i>
Más allá del universo de donantes de la organización	<ul style="list-style-type: none"> • Puerta a puerta • <i>Mailing</i> • <i>Telemarketing</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Prescriptores sociales • Publicidad • Maratones • Sorteos • Web de internet

JORNADA FUNRAISING
Associació Catalana d'Orquestres Professionals

© Palencia-Lefler 2013

www.manelpalencia.com

Mapa del canvi