

Xác định và Tiếp cận Nhà tài trợ tiềm năng cao

Dabney Schmitt

26/2/2014



Chương trình

- Kinh nghiệm Gây quỹ của Dabney
- Những khoản đóng góp đặc biệt & Kênh nhà tài trợ: từ Nhận diện đến Tiếp cận
 - Ví dụ: Quỹ tưởng niệm Landon Carter Schmitt
 - Ví dụ: Các trường tư thục
- Hoạt động nhóm 1: Nghiên cứu các nhà tài trợ tiềm năng
- Hoạt động nhóm 2: Chuẩn bị cho việc tiếp cận nhà tài trợ
- Hỏi & Đáp
- Tổng kết



Kinh nghiệm gây quỹ của Dabney

Gây quỹ tình nguyện

- Mức độ sẵn sàng, thời gian và sự quan tâm
- Những vấn đề quan tâm
 - Trẻ em
 - Bệnh viện Columbia cho phụ nữ - Ủy ban Phụ nữ
 - Sứ mệnh: gây quỹ, thăm hỏi bệnh nhân và bán hàng ở cửa hàng quà tặng
 - Triển lãm đồ cổ Washington
 - Sự kiện thường niên, chương trình gây quỹ chính
 - Khoản tiền thu được từ triển lãm sau khi trừ chi phí được chia cho 6 bệnh viện
 - Giáo dục (trường Holton-Arms)
 - Quỹ thường niên của đại diện lớp
 - Gây quỹ
 - Quyên góp
 - Vận động bạn học quyên góp

Gây quỹ chuyên nghiệp

- Các trường tư thục/ dân lập
 - Trường Potomac – Giám đốc Quỹ thường niên
 - Trường nữ sinh Stone Ridge – Giám đốc Quỹ thường niên
 - Trường nữ sinh Holton-Arms – Giám đốc phát triển
 - Trường Potomac – Giám đốc phát triển
- Các dạng chiến lược gây quỹ
 - Thường niên
 - Những khoản đóng góp đặc biệt
 - Gây quỹ tập trung
- Khoản tiền gây quỹ được
 - Thường niên: \$555,000 đến \$1,500,000/năm (~ VND 11.6 tỉ – 31.6 tỉ/năm)
 - Gây quỹ tập trung: Potomac = \$5,000,000 (~ VND 105 tỉ); Holton – Arms - \$3,500,000 (~ VND 73.8 tỉ)

Gây quỹ cho Quỹ tưởng niệm Landon Carter Schmitt

- LCSMF: Từ Bi kịch đến Thành công
 - Về Landon
 - Vươn ra mạng lưới của Landon
 - Cơ sở dữ liệu ban đầu
 - Các bạn của Landon trở thành nhà tài trợ của LCSMF
 - Sự kiện ở Hà Nội và TP.HCM: trên 500 nhà tài trợ cá nhân
 - Gặp gỡ các công ty đa quốc gia: đóng góp từ Coke, Ford Motor, IBM và Intel
 - *Trường Landon Carter Schmitt dành cho trẻ em khiếm thị và khuyết tật* (Đông Hà, tỉnh Quảng Trị)
 - Xác định đối tác
 - Sở hữu đất
 - Tiếp nhận học sinh và giáo viên
 - Khai giảng (tháng 2 năm 2011)
 - Các kênh giao tiếp: cập nhật hàng quý, cập nhật trên FB, các sự kiện đặc biệt
 - Hướng tiếp theo: Room to Read, Trẻ em Việt Nam, NOLS

VỀ Landon



Chân dung Landon



*Trường Landon Carter
Schmitt dành cho trẻ em
khiếm thị và khuyết tật*



Thông lệ tốt & Bài học rút ra từ việc gây quỹ cho LCSMF

Thông lệ tốt (Kinh nghiệm LCSMF)

- Có một kế hoạch rõ ràng trước khi bạn gây quỹ
 - Bạn muốn làm gì?
 - Bạn sẽ làm điều đó như thế nào?
 - Nguồn (quỹ/thiết bị) bạn sẽ cần để thực hiện?
- Hãy chia sẻ kế hoạch này với mạng lưới của bạn
- Duy trì liên lạc với những nhà tài trợ cũ và tiềm năng
 - Ghi chú cá nhân
 - Các cuộc gọi
 - Ghi nhận
- Câu chuyện và hình ảnh là công cụ hữu hiệu
- Các sự kiện gây quỹ do tình nguyện viên phụ trách

Bài học rút ra (Kinh nghiệm LCSMF)

- Nhận diện và Đánh giá các nhà tài trợ Việt Nam tiềm năng
- Mở rộng cơ sở dữ liệu
- Duy trì cơ sở dữ liệu
- Tìm kiếm những chương trình tin cậy nhưng không quá đắt đỏ để phát hành bản tin điện tử
- Học cách sử dụng Constant Contact (hệ thống email marketing)
- Chúng ta có muốn phát triển không?



**Gây quỹ từ các khoản đóng góp
đặc biệt &
Kênh nhà tài trợ**

Gây quỹ từ những khoản đóng góp đặc biệt

- **Thế nào là Gây quỹ từ những khoản đóng góp đặc biệt?**

Việc gây quỹ từ những đối tượng quyên góp thân cận và tin cậy nhất của tổ chức NPO của bạn được lập kế hoạch và tiến hành một cách có chiến lược. Họ đều đã có trong cơ sở dữ liệu và có mối quan hệ với bạn.

Đó là **xác định, đánh giá, tiếp xúc, vận động và giữ quan hệ** với nhà tài trợ của bạn để biết chính xác người nào đề hỏi và số tiền phù hợp xin quyên góp khi vận động nguồn tài trợ cho các dự án của tổ chức NPO của bạn và chi phí hoạt động hằng ngày.

- **Tại sao gây quỹ từ những khoản đóng góp đặc biệt quan trọng?**

Trong môi trường từ thiện ngày nay, 80% khoản quyên tặng bạn nhận được, bất kể là thường niên hay gây quỹ tập trung, đến từ 20% nhà quyên góp. Một số khác cho rằng tỉ lệ đã thay đổi đến 90/10.

Xác định Nhà tài trợ tiềm năng

- **Tại sao chúng ta phải nghiên cứu tiềm năng?**

- Rất hữu ích cho quá trình xác định và đánh giá
- Xác định khả năng quyên góp của nhà tài trợ tiềm năng để có thể đề xuất khoản đóng góp phù hợp.

- **Làm các nghiên cứu tiềm năng như thế nào**

- Bước 1: Xây dựng một danh sách các nhà tài trợ tiềm năng

Mẹo 1: Nguồn quyên tặng tốt nhất của các khoản đóng góp đặc biệt là những nhà tài trợ đã có trong cơ sở dữ liệu của bạn.

Mẹo 2: Nguồn quyên tặng tốt thứ 2 là những nhà tài trợ đã có kinh nghiệm làm từ thiện và/hoặc có sự quan tâm đến vấn đề mà tổ chức của bạn đang làm.

Xác định nhà tài trợ tiềm năng (2 / 2)

- **Làm các nghiên cứu tiềm năng như thế nào** (Tiếp theo...)
 - Bước 2: Nhân viên thu thập thông tin về nhà tài trợ tiềm năng
 - Các thông tin cần thu thập (*tham khảo mẫu tóm tắt nhà tài trợ tiềm năng*)
 - Thông tin liên lạc
 - Thông tin lý lịch
 - Mức độ từ thiện, bao gồm các khoản quyên tặng trong quá khứ (lớn nhất, lặp lại) và kinh nghiệm tình nguyện
 - Bất kỳ mối liên hệ nào với tổ chức của bạn (cá nhân, công việc, vấn đề quan tâm, sở thích)
 - Nguồn cho thông tin này:
 - Đắt tiền: Wealth Engine, Lexus Nexus, Blackbaud Analytics
 - Miễn phí: Google, Anphabe, LinkedIn, những người biết nhà tài trợ tiềm năng của bạn (tốt nhất)
 - Bước 3: Các buổi họp nhóm để sàng lọc
 - Xem xét danh sách các tiềm năng được nghiên cứu
 - Đề xuất các khoản đóng góp để kêu gọi vận động sự đóng góp
 - Xây dựng một đội kêu gọi sự đóng góp

Đánh giá nhà tài trợ tiềm năng

- **Việc đánh giá nhà tài trợ tiềm năng có ý nghĩa gì?**

Việc này có ý nghĩa rằng bạn có lý do để tin rằng nhà tài trợ tiềm năng sẽ cân nhắc một khoản quyên tặng cho tổ chức của bạn ở mức bạn yêu cầu.

Việc đánh giá thường được quyết định khi đạt những điều kiện sau đây:

1. **Có liên lạc bền vững với tổ chức của bạn**

Ví dụ, nhà tài trợ đã nằm trong cơ sở dữ liệu của bạn, đã đóng góp cho tổ chức của bạn, đã từng tình nguyện trước đó hoặc tham gia những sự kiện trong quá khứ và/hoặc có những mối quan tâm về những vấn đề mà tổ chức bạn đang giải quyết.

2. **Nhà tài trợ tiềm năng có khả năng đóng góp rõ rệt**

Thu nhập, tài sản và chi phí công của nhà tài trợ (trường học của con cái, đi lại)

(Còn tiếp...)

Đánh giá nhà tài trợ tiềm năng (2/5)

(Tiếp theo...)

3. Nhà tài trợ có xu hướng cho tặng:

- Mức độ rộng rãi của nhà tài trợ
- Mức độ quyên tặng đối với các NPO khác
- Tham gia vào cộng đồng
- Tham gia vào các tổ chức với những sứ mệnh tương tự như tổ chức của bạn
- Có kinh nghiệm tình nguyện và/hoặc là thành viên hội đồng trong một NPO
- Có cùng mối quan tâm với sứ mệnh của tổ chức của bạn.

Đánh giá – Một lưu ý (3/5)

“Bill Gate có thể có khả năng đóng góp cao nhất thế giới, nhưng nếu ông không có liên hệ gì với tổ chức của bạn và không có khuynh hướng tài trợ cho những vấn đề của bạn, liệu ông có thực sự là một tiềm năng?”

Anthony Powell – Những nhà tài trợ quan trọng: Tìm kiếm món quà tặng lớn trong cơ sở dữ liệu của bạn

Đánh giá các Doanh nghiệp và Quỹ (4/5)

- Kiểm tra và luôn làm theo những hướng dẫn, tiêu chí hợp lệ và quy trình.
- Đánh giá những xung đột về lợi ích có khả năng xảy ra.

Chia sẻ: Kinh nghiệm LCSMF làm việc với các công ty đa quốc gia ở Việt Nam.

Đánh giá – Sử dụng Biểu đồ các khoản quyên tặng (5 / 5)

Biểu đồ các khoản quyên tặng mẫu cho các Chiến dịch gây quỹ

Số tiền đóng góp	Số khoản đóng góp	Số nhà tài trợ tiềm năng	Tổng cộng
VND 1,055,000,000	1	4	VND 1,055,000,000
VND 527,500,000	2	8	VND 2,110,000,000
VND 211,000,000	4	16	VND 2,954,000,000
VND 52,750,000	8	24	VND 3,376,000,000
VND 21,100,000	16	32	VND 3,713,600,000
VND 10,550,000	24	48	VND 3,966,800,000
VND 2,110,000	40	80	VND 4,051,200,000

Nguồn: www.giftrangecalculator.com

Truyền cảm hứng cho nhà tài trợ tiềm năng

- **Có nghĩa là gì?**

Một nhà tài trợ tiềm năng được truyền cảm hứng là người mà bạn chuyển họ từ trạng thái hiểu biết về tổ chức bạn và quan tâm tới nó sang việc tham gia vào tổ chức, mong muốn đầu tư vào nó bằng cách trở thành một nhà tài trợ. Các nhà tài trợ tiềm năng được truyền cảm hứng sẽ được thêm vào danh sách sàng lọc cho những khoản quyên góp quan trọng.

- **Làm cách nào để truyền cảm hứng cho những đối tượng quyên góp tiềm năng?**

Hẹn ăn trưa

Mời đi uống cà phê

Mời tham gia một buổi tiệc hoặc buổi họp hội đồng quản trị

Nhờ họ giúp gửi thư

Mời họ tham gia vào nhóm tình nguyện

Vận động các nhà tài trợ tiềm năng

Nếu bạn muốn có quyền góp, bạn phải hỏi xin!

Sai lầm lớn nhất của một NPO đó là truyền cảm hứng, truyền cảm hứng và truyền cảm hứng nhưng không bao giờ “Hỏi xin”. Chúng ta cần tránh lỗi này bởi vì nếu bạn truyền cảm hứng thúc đẩy họ tốt, các nhà tài trợ sẽ chờ được hỏi để đóng góp.

Vận động nhà tài trợ tiềm năng: Bước chuẩn bị

- **Chuẩn bị bộ hồ sơ vận động**
 - Đoạn trình bày về dự án
 - Dữ liệu nhà tài trợ tiềm năng được bảo mật
 - Bản đề xuất và Bản cam kết tài trợ để gửi nhà tài trợ tiềm năng
- **Chọn và huấn luyện nhóm làm việc:**
 - Lý tưởng: 2 người vận động quyên góp, 1 thành viên hỗ trợ.
 - Các buổi huấn luyện cho tất cả các thành viên vận động
 - Các thành viên phải chuẩn bị Bộ hồ sơ vận động nhà tài trợ được soạn riêng cho từng nhà tài trợ

Vận động nhà tài trợ tiềm năng: Lựa chọn người vận động

- **Lựa chọn người vận động là người:**
 - Ủng hộ tài chính cho NPO của bạn
 - Có niềm tin mãnh liệt vào sứ mệnh của tổ chức bạn và dự án này
 - Là người hướng ngoại
 - Có kỹ năng bán hàng, marketing, PR, truyền thông và/hoặc kể chuyện
- **Huấn luyện cho người vận động:**
 - Tất cả người vận động đều cần được huấn luyện, dù có kinh nghiệm nhiều hay ít
 - Thực hành, vận động mặt đối mặt
 - Gửi bản đề xuất lại cho nhà tài trợ tiềm năng
 - Truyền đạt cho nhà tài trợ tiềm năng biết sự đóng góp của họ có ý nghĩa quan trọng
 - Giải thích tác động tiềm ẩn của sự đóng góp này

Vận động nhà tài trợ tiềm năng: Bí quyết thành công

- Yêu cầu những thành viên vận động đảm bảo việc đóng góp của riêng họ trước.
- Sắp xếp một cuộc gặp mặt
- Sử dụng phương pháp tiếp cận nhóm
- Tạo sự thuyết phục cho dự án của bạn
- Đề nghị một khoản đóng góp cụ thể
- **Im lặng và lắng nghe**
- Tiến gần với bước kế tiếp
- Duy trì sự tích cực

Vận động nhà tài trợ tiềm năng: Duy trì liên lạc

- Viết thư cảm ơn (vào cùng ngày)
- Viết báo cáo và/hoặc các cuộc gọi thảo luận với các thành viên
- Nhập dữ liệu mới vào cơ sở dữ liệu
- Các bước duy trì liên lạc với ngày cụ thể
- Gửi các tài liệu bổ sung nếu được yêu cầu.
- Một câu trả lời “không” không có nghĩa là cá nhân đó sẽ không đóng góp cho tổ chức của bạn

Câu hỏi?





Hoạt động nhóm 1

Nghiên cứu các nhà tài trợ tiềm năng



Hoạt động nhóm 2:

Chuẩn bị cho việc tiếp cận nhà tài trợ

Một số ý kiến tổng kết

- Đừng bao giờ e ngại việc hỏi sự giúp đỡ từ một người khác cho một vấn đề mà bạn tin tưởng
- Tình nguyện viên đóng góp thời gian, tài năng và/hoặc cả tài sản
- Luôn nghĩ rằng bạn sẽ thành công
- Sự nhiệt tình trong thực hiện dự án sẽ mang lại hiệu ứng lan truyền
- Chuẩn bị kỹ lưỡng cho mỗi buổi gặp gỡ
- Biết về NPO của bạn và các NPO khác trong cùng lĩnh vực
- Cầu chúc may mắn sẽ đến với bạn trong năm Giáp Ngọ!