

Vážení přátelé,

prázdniny a doba dovolených jsou bohužel nenávratně za námi a Vy jistě začínáte hledat další finanční zdroje pro financování projektů Vaší organizace. Podívejte se s námi na kvantitativní výzkum trhu, který Vám zodpoví proč, kolik a komu Češi dávají peníze.

## KOMU ANO, KOMU NE?



Příspěvky individuálních dárců začínají být pro některé neziskové organizace klíčové. O tom jak, se podařilo některým organizacím prosadit a přesvědčit veřejnost o důležitosti svého poslání, vypovídá výzkum, který provedla agentura STEM/MARK, na vzorku 967 občanů ČR starších 15 let:

- Některé z neziskových organizací v ČR poskytla v období posledních 18 měsíců dar třetina dotázaných, více přispěly ženy než muži (40 % vs. 35 %).
- 2/5 dotázaných neznají (nebo si nevzpomněli) na jméno žádné neziskové organizace. Nejznámějšími neziskovými organizacemi jsou: ADRA (znalost spontánně uvedlo 17 % populace), Pomozte dětem (14 %), Člověk v tísni a Kapka (obě 12 %). O.s. ADRA znají především starší lidé 60+, vysokoškolsky vzdělaní a spíše muži, než ženy. Kapku naději znají spíše ženy, obyvatelé Prahy a měst s 5 – 20 000 obyvateli.
- Nejčastějšími důvody, proč lidé neziskovým organizacím přispívají, je jejich přesvědčení, že je třeba NNO pomáhat a solidarita se sociálně slabšími spoluobčany. VŠ vzdělaní lidé tuto solidaritu pocítují častěji (36 % vs. 30 %).
- Nejčastěji zmiňované účely, na které dárce přispívají jsou: pomoc postiženým dětem, příspěvky na katastrofy v ČR (povodně apod.), pomoc tělesně handicapovaným dětem, opuštěným dětem a pěstounským rodinám.
- Průměrná výše příspěvku od jednoho dárce je 911 korun ročně.
- Příspěvek v hotovosti poskytují nejvíce mladí lidé ve věku 15 – 29 let a obyvatelé měst s 20 – 100 000 obyvatel, DMS posílají více ženy a lidé s maturitou. Složenku preferují lidé nad 60 let věku.
- 2/3 z podskupiny dárců (35,4 % z osloveného celku) přispělo v hotovosti, 43 % formou dárcovské SMS a čtvrtina složenkou nebo jednorázovým bankovním převodem.
- Na zasláný dopis s prosbou o finanční příspěvek by kladně reagovalo 22 % respondentů. Nejpozitivněji reagují lidé s VŠ vzděláním (35 % oproti průměru 22 % za celek). Ve srovnání s populací reagují významně pozitivněji pravidelní dárce (42 % oproti 22 % populace).

## PODZIM PATŘÍ KONGRESŮM



V říjnu máte možnost získat nové poznatky a vyměnit si zkušenosti s ostatními fundraisery hned na třech kongresech. Ten největší a celosvětově nejvýznamnější je od 18. – 21. října v Nizozemsku. Koná se už 30 let a každoročně sem přijíždí kolem 1 000 účastníků z více než 60 zemí. Jednací řečí je angličtina. Více o kongresu na [www.resource-alliance.org](http://www.resource-alliance.org).

Pokud preferujete němčinu, můžete zajet na 18. fundraisingový kongres do Vídně. Začíná 10. října. Více informací získáte na [www.fundraising.at](http://www.fundraising.at).

A nakonec ten třetí: 2. slovensko-česká konference o fundraisingu se koná od 13. do 14. října v Bratislavě. Více na [www.fundraising.sk](http://www.fundraising.sk).

## NABÍDKA MĚSÍCE: KONZULTACE ZDARMA!



Chystáte se oslovit potenciální dárce prostřednictvím dárcovského dopisu? Potřebujete poradit, jak dopis napsat? Nebo máte dopis napsaný a nevíte, zda dárce osloví? Rádi Vám bezplatně pomůžeme! Ozvěte se nám a na e-mail: [office@prodialog.cz](mailto:office@prodialog.cz) a my Vás budeme kontaktovat.



Přeji Vám slunečné zaří!

Hans Krieger  
jednatel