

Vážení přátelé,

máme za sebou první měsíc nového roku a téměř všechny neziskové organizace hledají nové cesty, jak oslovit potenciální dárce. Jak firemní, tak individuální... Zkuste direct mailing, jeho výsledky jsou měřitelné a zisk pro organizaci nedocenitelný. O své zkušenosti se s Vámi podělí ředitelka občan-ského sdružení Mamma HELP, Mgr. Jana Drexlerová.

JEDNOTLIVCI VERSUS FIRMY



Ekonomická krize a nejistota byly v neziskovém sektoru cítit i v loňském roce. Firmy byly v dárcovství opatrnější, více si vybíraly projekty, které podpořily. Podniků, které systematicky přispívají na charitu, ubylo a snížila se i celková suma, která skončila na účtech neziskových organizací. Naopak individuální dárce v dárcovství nepolevili. Některé neziskovky, které se rozhodly získávat své příjmy prostřednictvím direct mailingu, sklízely navzdory krizi úspěchy. Velmi mě těší, že jsme jim pomohli v rámci direct mailingových kampaní vybrat přes 39 miliónů korun! To je částka, která už je při financování jednotlivých projektů vidět! Jsem rád, že na tomto místě mohu poděkovat všem našim klientům za projevenou důvěru. Bez dobré spolupráce bychom takového úspěchu společně nedosáhli.

DIRECT MAILING V MAMMA HELPU



Mamma HELP je ženské patientské sdružení, které pomáhá pacientkám s rakovinou prsu a jejich blízkým. Vznikli jsme v roce 1999 a už dlouho máme celostátní působnost. Postupně budujeme síť poraden, kam se naše klientky mohou kdykoli obrátit – zatím fungujeme v Praze, Brně, Hradci Králové, Přerově, Zlíně, Plzni a Olomouci. Vzhledem ke stoupajícímu výskytu tohoto nádorového onemocnění (nyní je to již přes 6 000 nově diagnostikovaných žen ročně) roste také zájem o naše služby, které se snažíme poskytovat ještě pořád zcela bezplatně. Vloni naše MAMMA HELP CENTRA zaznamenala přes 5 900 návštěv – někoho provázíme celou několikaměsíční léčbou, někomu stačí přijít jen jednou, pro základní informace a naději.

Poradenství v MH centrech se v současné době věnuje přes 40 terapeutek. Ve všech případech jde o vyléčené pacientky. Právě ony mohou nabídnout naději věrohodně, díky osobní zkušenosti s nemocí.

Provoz těchto poraden není samozřejmě jediným projektem sdružení. Každoročně vymyslíme a uskutečníme 15-20 dalších aktivit, pro členky sdružení (přes 600 registrovaných), pro veřejnost, pro naše partnery (provozujeme například AVON linku proti rakovině prsu), trůfáme si na kampaně (Umíme žít naplno, Říjen v růžové) a mnohé další projekty.

Toto všechno samozřejmě předpokládá získat každoročně značný objem peněz. Těší mě, že od samého počátku se nám dařilo a daří aplikovat docela rovnoměrně rozdělené vícezdrojové financování (státní dotace a granty, dary komerčních subjektů, vlastní zdroje – kromě příspěvků členů hlavně benefiční prodeje výrobků z artedílen, aukce darovaných či vyrobených artefaktů, v posledních letech veřejné sbírky formou DMS, benefičních představení apod.).

Co nám v portfoliu dlouho chybělo, byli **stálí individuální dárce**. Nevěděli jsme, jak je oslovit, neměli jsme žádnou významnou zkušenost. Bylo ale zřejmé, že není možné je získat sbírkou „na ulici“, navíc těchto sbírek byla už slušná řádka (ostatně podílíme se na sbírce Ligy proti rakovině, známé jako Květinový den, a nemělo smysl vymýšlet další podobnou).

Nabídka Prodialogu, který nás oslovil v roce 2008, přišla ve vhodný čas – vstupovali jsme právě do desátého roku naší existence. Výročí s sebou neslo řádku akcí atraktivních pro média, toho bylo možné využít. A zjistili jsme také (hned po prvních dopisech), že naše téma už není takovým tabu jako před deseti lety, kdy jsme s pomocí ženám s rakovinou prsu začínali. Velmi příjemně nás překvapila štedrost některých dárců, i počet těch, kteří přispívají opravdu pravidelně. Jsem moc ráda, že jsme se, přes počáteční váhání, do direct mailingu pustili. Tento chybějící zdroj nám přišel opravdu vhod, a v pravý čas.

I když se databáze našich dárců průběžně obměňuje a jejich počet samozřejmě není konstantní (a je proto třeba dále do jejího rozvoje investovat), je nabíledni, že nás individuální dárce zejména v posledních dvou letech doslova „drží nad vodou“. Moc si přeju, aby tomu tak bylo i letos – ostatní zdroje totiž oslabují nesrovnatelně rychleji.

Mgr. Jana Drexlerová, ředitelka, Mamma HELP

NABÍDKA MĚSÍCE: KNIHA ZDARMA!



Dva čtenáři našeho newsletteru mají možnost získat zdarma knihu Sociální služby v ČR v teorii a praxi (autoři: Čámský Pavel, Sembdner Jan, Kroutilová Dagmar) od nakladatelství Portál. Stačí když zodpovíte otázku: Kolik peněz vybral prodialog prostřednictvím direct mailingu pro své klienty v loňském roce? Knihu vyhrává 5. a 18. odesílatel e-mailu, který otázku zodpoví správně. Veškerou produkci nakladatelství Portál si můžete prohlédnout na www.portal.cz, knihy si rovněž můžete objednat on-line přes e-shop.



Přeji Vám
hezké jarní prázdniny!

Hans Krieger
jedenatel