

PRIJEDLOG VODIČA ZA ZAHTJEV ZA FINANSIRANJE



16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER-BASED VIOLENCE
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE
25 NOV - 10 DEC <http://16dayscwg1.rutgers.edu>



Pripremile: *Mama Cash*

PET KORAKA KOJE TREBATE PREDUZETI

- ✓ **Uradite domaći**
 - ✓ Provjerite vodiče od strane organizacija koje daju finansijsku podršku, kriterije koje sadrže i tematske prioritete, kako biste utvrdili da li vaša organizacija kvalifikovana za finansiranje.
 - ✓ Saznajte informacije o donatoru — za šta je zainteresovan? Gdje rade? Kako rade (na primjer, da li prihvataju prijedloge projekata cijele godine ili samo po specifičnim pozivima za podnošenje projekata)?
 - ✓ Da li imate sve informacije koje su vam potrebne kako biste podnijeli zahtjev za finansiranje? Ukoliko ne, ili niste sigurni šta je donator mislio pod određenim kriterijima, ne oklijevajte da postavite pitanja!
- ✓ **Recite šta mislite i mislite šta govorite**
 - ✓ Da li vaša organizacija ima dobro formulisane izjave o misiji i viziji? Da li imate paragraf koji jasno izjavljuje šta je vaša organizacija i šta radi? Važno je i vrijedno da odvojite vrijeme da pripremite ovu priču na jasan i fokusiran način. Budite svoje — kreiranje priče koja autentično ukazuje koji su principi djelovanja vaše organizacije i po čemu ona želi da bude prepoznatljiva će pomoći i drugima da to uvide.
 - ✓ Ponekad će donatori tragati za informacijama o vašoj organizaciji na internetu, tako da je nužno da imate konzistentne poruke o vama vidljive online (na primjer, na Fejsbuku ili vašoj web stranici)!
 - ✓ Pokazivanje vašim donatorima da je vaša organizacija “profesionalna” ili dobra u onome šta radi, ne znači da ćete morati da koristite žargon ili komplikovani jezik. Dobro je podijeliti informacije o tome šta vašu organizaciju motivise i inspirise na rad!
- ✓ **Zalažite se za sebe**
 - ✓ Šta je problem koji je u fokusu vašeg djelovanja? Kako se vaš rad u ovoj oblasti veže za interese donatora? Zbog čega je vaša organizacija najpogodnija za rad na tom problemu? To što ste jasne i fokusirane u vašem rezonovanju može pomoći da uvjerite donatore.
 - ✓ Kako će podrška vašoj organizaciji pomoći donatorima da postignu svoje ciljeve? Napomena koju morate imati u vidu: vodite računa da je prijedlog projekta fokusiran na ono šta želite raditi, a ne na ono što vi mislite da donator želi od vas da radite!
- ✓ **Podijelite svoju viziju vašeg uspjeha i budite specifične**
 - ✓ Donatori će željeti da znaju šta smatrate (kratkoročno i dugoročno) da će biti rezultati njihove finansijske podrške —i nakon što se finansiranje specifičnog projekta završi. Važno je da pokažete da cijenite važnost monitoringa i evaluacije vaših vlastitih napora i da imate ideju kako to želite napraviti.
 - ✓ Vodite računa da u vaš prijedlog projekta unesete očekivane promjene na nivou vaših korisnika i korisnika odn. ciljnih grupa, a ne samo na nivou vaše organizacije.
 - ✓ Budite iskrene — nemojte obećavati nešto što nećete biti u mogućnosti da postignete. Umjesto toga, podijelite informacije o tome kako vaša organizacija planira da se nosi sa preprekama i dokumentujte postignute uspjehe tokom vremena. Podijelite priče o uspjesima i rezultatima, kako biste potkrijepile vaše tvrdnje.
- ✓ **Pokažite moć pokreta**
 - ✓ Pokažite kako partnerski djelujete sa drugima, bilo da se to odnosi na formalno ili neformalno djelovanje, jer donatori žele vidjeti da ne radite izolovano od drugih.
 - ✓ Ukoliko vaša organizacija ima i druge izvore finansiranja, podijelite ove informacije. Donatori su zainteresovani da znaju da ste u mogućnosti da osigurate i druge izvore podrške za vaše aktivnosti. To može pomoći jačanju njihovog povjerenja u sposobnosti vaše organizacije da postignete uspostavljene ciljeve.

- ✓ Ukoliko ste prisustvovala sastancima ili konferencijama gdje ste bile u mogućnosti da predstavite svoj rad, upoznajte donatore o tome. Posvećenost djeljenju informacija o vašim aktivnostima pokazuje donatorima da ste ozbiljne u svom radu.

PET STVARI KOJE TREBATE IZBJEĆI

- ✓ **Mislite da možete zabiti kockasti klin u okruglu rupu**
 - ✓ Ukoliko vaša organizacija ne zadovoljava kriterije koje donator traži, nemojte slati prijedlog projekta. Mnogi donatori neće čak ni pogledati na prijedlog projekta ukoliko je van njihovih kriterija, te time samo traćite vaš naporan rad.
- ✓ **Predpostavljate da će donator 'shvatiti'**
 - ✓ Vodite računa da izbjegnute žargon ili skraćenice, jer se može desiti da donator sa njima nije upoznat.
 - ✓ Nemojte predpostavljati da donatori poznaju kontekst veoma dobro! Umjesto toga, jasno objasnite zbog čega je vaš rad važan u vašem specifičnom kontekstu.
- ✓ **Da zaboravite ko se nalazi sa druge strane prijedloga projekta**
 - ✓ Ne pišete projektni prijedlog kako biste sebe ubijedili. Vaš prijedlog treba pomoći donatoru da razumije profil vaše organizacije i zašto je vaš rad važan.
 - ✓ Nemojte uključivati sve informacije o tome šta ste napravili ili biste željeli da donator zna o vašoj organizaciji. Podjelite samo one informacije koje donator od vas traži — jer oni čitaju mnogo prijedloga projekata, i pomaže i vama i njima da budete koncizne i konkretne!
 - ✓ Donator nije samo 'zdjela novca'— donatore čine osobe koje takođe imaju organizacijske ciljeve i koje moraju polagati račune svojim glasačima, finansijerima i/ili odboru direktora. Ukoliko ih posmatrate kao partnere, to će pomoći izgradnji međusobnog povjerenja i razumijevanja. Osim toga, vaš doprinos može čak pomoći donatoru da osnaži svoje napore kako bi uvijerio druge zainteresovane strane zašto je važno obezbijediti finansiranje za rad na zaštiti ženskih ljudskih prava.
- ✓ **Da trčite preko brojeva**
 - ✓ Loše napisan budžet (na primjer, onaj koji sadrži greške ili izgleda nerealno) može imati za rezultat kratko "ne" od donatora. Nasuprot tome, ulijeva povjerenje kada predstavite solidne budžete za vašu organizaciju i za vaš prijedlog projekta.
 - ✓ U lošim projektnim prijedlozima, detalji budžeta se ne slažu sa narativnim opisom projekta. Vodite računa da povežete ova dva dijela vašeg projektnog prijedloga!
 - ✓ Vodite računa da date budžetske informacije u valuti koja je tražena u formi aplikacije. Ukoliko to niste u mogućnosti, dajte informacije o tome koju valutu koristite i obrazložite detalje.
- ✓ **Da brojite piliće prije nego što se izlegu –može se desiti da ne dobijete finansiranje**
 - ✓ Donatori mogu primiti više projektnih aplikacija nego što ih mogu finansirati i često prođu mjeseci prije nego što vam pošalju povratne informacije sa odlukom. Vodite računa da imate plan da pronađete alternativne izvore finansiranja ukoliko prijedlog projekta ne bude uspješan u smislu namicanja sredstava. Plan za namicanje sredstava može biti korisno sredstvo.
 - ✓ Ukoliko je vaša projektna aplikacija neuspješna, vodite računa da tražite povratne informacije kako biste ih mogli iskoristiti u cilju unapređenja projektnih prijedloga u budućnosti. Takođe tražite sugestije o drugim donatorima koje biste mogle kontaktirati kako biste namakle projektna sredstva. Vrijedi investirati vrijeme u izgradnju dobrih odnosa sa

Resursi

- Asocijacija za ženska prava u razvoju: <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Globalni fond za žene: <http://www.globalfundforwomen.org/impact/publications/127-other-resources/208-womens-fundraising-handbook>
- Međunarodna mreža fondova za žene: <http://www.inwf.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>

donatorima čak i ako (prvi put) odbiju vaš prijedlog projekta.

Prevod: Minja Šrtbac, Fondacija Udružene žene Banja Luka, BiH