

«خلاصات
الاستدامة المالية
في العمل الخيري»



كيف تجمع التبرعات؟

تسع خطوات لطلب الدعم من
أجل العمل الخيري

تأليف: كلايتون جوفريز



حَمْدُ
Hamad
الحُصَيْنِي
Al Hussaini
الْحَيْرِيَّة
Charity

المركز الدولي للأبحاث والدراسات
مداد MEDAD
لدراسات العمل الخيري

◆ مقدمة

إذا كنت ممن يبحثون عن إيجاد مصدر تمويل لمشروع تعتقد نفعه للمجتمع المحيط بك، وأنه مستحق لتعاطف الناس معك ودعمك فيه، فجمع التبرعات هي الطريقة المثلى لتوفير التمويل الخاص بمشروعك الذي تحلم به. ولكن من واقع التجارب العملية فإن برامج جمع التبرعات. في كثير من الأحيان. تكون مستهلكة لكثير من الوقت والجهد، وحتى المال؛ فتؤدي إلى خسارة القائم عليها بدلاً من إعانته على تحقيق هدفه و الوصول إلى مصدر تمويل لمشروعه؛ والسبب غالباً في هذه التجارب غير الناجحة قلة معرفة القائم بجمع التبرعات بالكيفية الصحيحة لممارسة هذا العمل. في هذا الكتاب - الذي تقدم لك ملخصه - معالجة عملية لمراحل جمع التبرعات، وفي تسع خطوات يتحدث عنها المؤلف تستطيع من خلالها توفير التمويل الذي تسعى له.

◆ ما هي المواضيع التي يشتمل عليها هذا الكتاب؟

يناقش هذا الكتاب، في عشرة فصول، كيفية تحديد الغرض من عملية جمع التبرعات الخاصة بمشروعك، هذه الخطوة الرئيسية التي يبتدئ منها كل مشروع خيري سيتناولها الكتاب بالتفصيل، ويبيّن أفضل التقنيات التي تساعد على الوصول إلى تلك الغاية النهائية من مشروعك. بعد تحديد مشروعك، ومعرفة الغاية منه، تنتقل إلى مناقشة الخطوة التالية، وهي تحديد الأهداف في عملية جمع التبرعات؛ للتسهيل من عملية التقييم بعد الانتهاء من عملية جمع التبرعات. عقب ذلك سيتم مناقشة وضع خطة عامة ورئيسية لجمع التبرعات، هذه الخطة تتعلق بكيفية الوصول إلى الأهداف التي تم تحديدها لعملية جمع التبرعات. كما سيتم التعرّض لصناعة فريق عمل فعّال يساعدك في تحقيق أهدافك وإنجاح مشروعك. ويتناول الكتاب كذلك طرق تعيين واختيار الداعمين والممولين، وكل ما يتعلق من النصائح المهمة بهذا الأمر، وسيناقش كيفية جذب الأفراد للتبرع والدعم، وكيفية التعامل مع الممتنعين والرافضين للمساعدة. ويختم الكتاب بمناقشة الوسائل التي تعينك على التمسك بالوصول إلى غايتك وتحقيق أهدافك المنشودة.

◆ لماذا هذا الكتاب؟

هذا الكتاب من الكتب الصادرة حديثاً والمختصة بموضوع جمع التبرعات في المؤسسات والجمعيات الخيرية، حيث يقدم من خلال فصوله التسعة برنامجاً متكاملاً من أجل جمع تبرعات بشكل ناجح.





فصل: تحديد الغرض من جمع التبرعات و غاية مشروعك:

الهدف من هذا الفصل هو بيان كيفية تحديد الغرض من عملية جمع الأموال من أجل مشروعك. وهذا التحديد ينبغي أن يكون في غاية الوضوح، ويمكن اختصاره وتقديمه في جملة قصيرة . وهو ليس مجرد وصف لما تسعى للوصول إليه وتحقيقه، بل ينبغي أن يكون واقعياً وقابلًا للتصديق. في سبيل تحديد الغرض و الغاية، وصياغته بشكل صحيح، نحتاج إلى أن نمر بثلاث مراحل مهمة: أولاً - كتابة غرضك من عملية جمع التبرعات؛ ثانياً - جعل غرضك مفصلاً وقابلًا للعد والإحصاء بتزويده بالأرقام؛ ثالثاً - تجويد الصياغة واستخدام كلمات مؤثرة في وصفه.

فصل: حدد أهدافك في جمعك للتبرعات

تحديد الأهداف التي ترجو الوصول إليها خطوة مهمة للغاية، تمكن فريق العمل معك من تقييم أدائهم ومعرفة موقعهم من الإنجاز في حملتهم لجمع التبرعات. وهذه بعض النصائح المهمة لوضع أهدافك بشكل صحيح وفعال:

- 1 قم مع فريق عملك بعصف ذهني حول الفعاليات التي يمكنكم من خلالها جمع التبرعات و إيجاد التمويل.
- 2 حدد أهدافك النهائية التي ترغب في الوصول إليها وتحقيقها مع نهاية الحملة، واحرص على أن تكون أهدافك في شكل أرقام، ومزودة بتاريخ؛ حتى يسهل حسابها وإحصاؤها وتقييم الإنجاز فيها.
- 3 احرص على جعل أهدافك محددة وشخصية، بحيث يعرف كل عضو في فريق العمل المهمة المنوطة به بالتحديد.
- 4 ناقش أهدافك المتفق عليها باستمرار مع فريق العمل، ومدى تقدمكم أو تأخركم في تحقيقها، طوال فترة جمع التبرعات.



◆ فصل: خمس خطوات لوضع خطة رئيسية.

بعد تحديدك للغرض والغاية من جمع التبرعات، وتحديد أهدافك المأمولة، بقي عليك وضع خطة تفصيلية تتناول كل الجوانب التي تحتاج إليها في قيامك بحملة جمع تبرعات ناجحة. سبق أن وضعت الفاعليات التي ستقوم بها في حملتك، وحددت فريق العمل، كما قمت بوضع أهدافك، ولكن في وضعك للخطة ستقوم بالغوص في تفاصيل أدق، كتحديد المسؤول عن كل فعالية، ومن سيقوم بتقديم الفعاليات، وما هي فقراتها، وطريقة رصد التقدم في تحقيق الأهداف وإنجازها، إلى آخر هذه التفاصيل التي لم يتم التطرق إليها من قبل.

خمس خطوات لتحقيق خطة رئيسية ناجحة في جمع التبرعات:

الخطوة الأولى: أنشئ عبارة تشرح مهمتك

صياغة عبارة تشرح مهمتك خطوة ابتدائية لوضع خطتك، هذه الجملة تكون في جواب السؤال عن ما هي المهام التي تقوم بها مؤسستك؟ وما هي الخدمات التي تقدمها؟ وما هي الأهداف التي ترغب في مشاركتها مع داعميك والمتبرعين لك؟ إن الفارق بين هذه العبارة والغرض من الحملة والأهداف التي تمت مناقشتها سابقاً هو أن هذه العبارة هو ما تؤد مشاركتك مع الجميع من فريق العمل وحتى الداعمين والمانحين والمتطوعين.

الخطوة الثانية: وضع خط زمني

تقدم معنا وضع التواريخ للأهداف المحددة، ولكن المطلوب في الخطة الزمنية هو وضع التواريخ لبداية الحملة ولكافة الفعاليات، وتواريخ انطلاقها، والأيام التي ستستغرقها.

الخطوة الثالثة: وضع الميزانية

في هذه الخطوة ينبغي أن تقوم بجدولة مصاريف الفعاليات التي ستقوم بها، والتكاليف والنفقات المختلفة التي تحتاج إلى حسابها خلال مدة حملتك لجمع التبرعات. ونوصي هنا بالتنبيه لكافة التفاصيل التي تحتاج إلى الإنفاق، وإدخالها في الميزانية؛ حتى لا يحصل أي نوع من أنواع العجز وقت التنفيذ.

الخطوة الرابعة: الاستعانة بالرسوم البيانية

من الجيد في وضع الخطة الاستفادة من النماذج التفصيلية والرسوم البيانية لتوضيح بعض المعلومات عن حملتك، والتي تتعلق بالمصروفات، ومصادر الدخل، وعدد المانحين، والمبالغ المتوقعة.. إلى آخر هذا النوع من المعلومات التي تمكن فريق العمل من استيعاب دقيق لتفاصيل الحملة.

الخطوة الخامسة: مراجعة وتحديث خطتك

بعد الانتهاء من الخطوات السابقة يحسن العودة لتحديث الخطة ومراجعتها بالتنقيح والحذف والإضافة حسب الحاجة، كما يوصى بالاستعانة بمختص ذي خبرة في تحرير الخطة الرئيسية. بعد التحرير ينبغي إعداد ملخص لخطة تنفيذية تلخص فيه ما ورد في الخطة الرئيسية، وتنص فيها على ما ترغب القيام به في حملتك.. هذا الملخص مفيد في عرضه على المانحين والداعمين من أجل إدراك شامل لبرنامجك المرجو دعمه.



◆ فصل: كيف تنشئ حملة تبرعات ناجحة؟

إن نجاحك في جمعك للتبرعات يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتزام فريقك وفعاليتهم في الأعمال الموكلة إليهم. اختيارك لفريق العمل والمتطوعين حجر أساس في بنائك لحملة ناجحة لجمع التبرعات.

◆ اختر الموظفين و المتطوعين الأفضل في حملتك:

إن معيار الأفضلية في الموظفين و المتطوعين في العمل الخيري يمكن اختزاله في الالتزام التام بأهداف المؤسسة و رسالتها، واختيار العاملين معك في حملة التبرعات ينبغي أن يبنى على هذا الأساس، فكلما زاد التزام العاملين معك بأهدافك التي تصبو إليها، ورسالتك التي تدعو إليها، كان نجاحك أكبر.

◆ توظيف متعاقدين ومقاولين:

في الحملات الخيرية لجمع التبرعات تتطلب طبيعة العمل الاستعانة ببعض الاختصاصات المعينة، كالمحاسبة و خبراء التقنية وغيرها.. التعاقد مع أفراد مختصين لفترة محددة يضمن جودة العمل الذي تقوم به، كما أنه يمكنك الاستفادة من بعض المؤسسات التي تكفيك تنظيم كافة الفعاليات وبرامج الحملة.

◆ تحفيز فريق العمل و المتطوعين:

من الضروري لضمان نتائج جيدة في جمع التبرعات اتباع وسائل معينة لتحفيز فريق العمل والمتطوعين:

◆ إقامة مسابقات تنافسية: تثبت الدراسات أن إقامة هذا النوع من النشاطات لفريق العمل و المتطوعين، و رصد بعض الجوائز لها، يعد من أهم الأعمال التحفيزية، و التي تخلق جو التعاون في الفريق، مع التنافس في تحقيق الأهداف المرسومة.

◆ إقامة اجتماعات تحفيزية: من المهم قبل مباشرة العاملين أعمالهم، وفي أثنائها، عقد بعض الاجتماعات التي تذكر بالأهداف والإنجازات؛ لضمان استمرارية الحماس و التحفّز.

◆ اطلاع فريق العمل على التقارير المالية بشكل مستمر: من أجل إدراك مدى الإنجاز الذي تم تحقيقه فإنه من الجيد عرض التقارير المالية لبرنامج جمع التبرعات على فريق العمل؛ لشحذ هممهم و الزيادة من نشاطهم.



◆ فصل: كيف تحدد الداعمين؟

كما حرصت على اختيار العاملين المميزين لفريق عملي، ينبغي عليك أن تتخيّر من تطلب منهم الدعم.. أكثر الجهود المبذولة في جمع التبرعات جهود حماسية لا تكون منتجة في الغالب، فمن الأفضل قضاء ٢٠ ساعة من العمل للحصول من داعم واحد على مبلغ ٥٠٠٠ دولار، من قضاؤها في إقناع ٣٠ متبرعا لا يقدمون سوى مئة دولار لكل منهم؛ فالاختيار وتحديد الداعمين مهم للغاية.

◆ **خطط للوصول للداعمين:** قبل بدء العمل من فريق العمل لجمع التبرعات ينبغي عليك أن تحدد الفئة المستهدفة لتحصيل هذا الدعم، فإذا كنت تحاول الحصول على الدعم من قطاع الأعمال؛ ينبغي عليك تحديد المؤسسات التي ستسألها، وأي الأقسام التي ستتواصل معها بهذا الشأن، كما لو أنك تسعى في طلب دعم من مؤسسات خيرية أخرى؛ فإن عليك دراسة الشروط التي يطلبون تحقيقها لإعطاء الدعم، وهكذا.

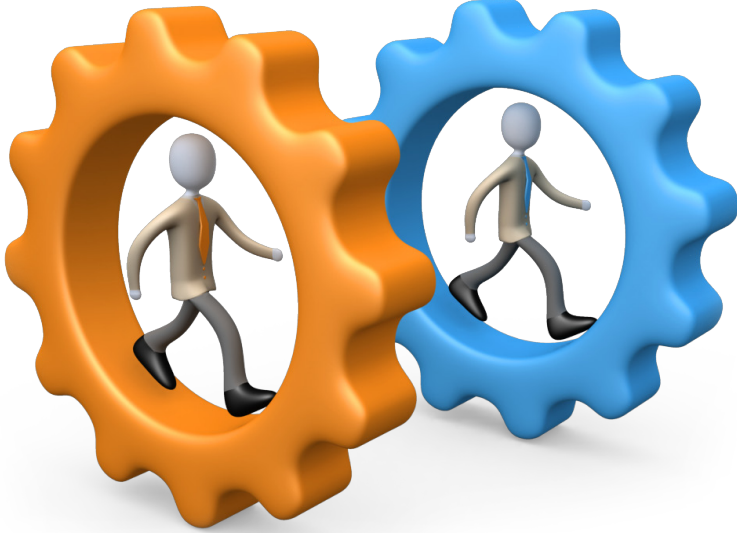
◆ **دراسة الحالة الاجتماعية للفئة المستهدفة:** معرفة بعض المعلومات و التفاصيل عن الشريحة المستهدفة لجمع التبرعات، مثل: عناوينهم، و أعمارهم، و دخلهم السنوي، و هواياتهم، مساعد على تحصيل الدعم بشكل أكثر فعالية، فاختيار الفعاليات المناسبة لميولهم و هواياتهم يعد بتقديمهم يد العون و التبرع بعد حضورهم لتلك الفعاليات.

◆ **العزف على نغم الاهتمام:** من الأساليب المنتجة في جمع التبرعات التركيز على نقاط الاهتمام لدى المتبرع؛ فتحديد مجال الاهتمام المناسب والمشارك بين الداعم و برنامج جمع التبرعات يبشّر بتبرعات سخية.. استهداف الآباء - على سبيل المثال - في مشروع جمع التبرعات لتطوير المناهج السابق ذكره، قد يلقي أدنا منصتة وتفاعلاً جيداً من الآباء لتطوير المستوى العلمي لأبنائهم.



◆ فصل: مجموعة تقنيات للتواصل مع الداعمين و المؤثرين.

بعد تحديدك للفئة المستهدفة التي ترجو منها الدعم، إليك بعض التقنيات والأساليب الفعالة لجمع التبرعات:



◆ تحدّث إلى عواطفهم:

لتحقيق الدعم المطلوب يجب عليك أن توجه رسالتك إلى الداعمين بطريقة عاطفية، تجعلهم يميلون نحو دعمها وتقديم المساعدة من أجلها، فمشاركتهم رسالة مؤسستك وأهمية العمل الذي يقومون به لمجتمعهم، ولأهدافٍ أخرى يتقاطعون فيها معك؛ تجعل من عطائهم أكثر سخاءً.

◆ تحديد وسيلة التواصل:

للتواصل مع الداعمين وسائل شتى، كما هو معلوم، فيمكنك اللقاء الشخصي معهم، كما يمكنك الوصول إليهم من خلال الهاتف أو البريد، بيد أن الوسيلة الأنجع دائماً والأكثر تأثيراً هي التحدث المباشر مع الداعم؛ وذلك لأسباب، منها: أن اللقاء والتحدث المباشر يسمح لك برؤية تعاطف الداعم و تعابيره و انفعالاته، كما أنه مفيد في الرد الفوري بالقبول، وكذلك تكون طريقة الدعم من خلاله أسرع من خلال الدفع المباشر أو تحرير الشيكات.

◆ حدد الطريقة التي يستطيع الداعمون و المؤثرون مساعدتك فيها:

ثمة أكثر من طريقة للاستفادة من الداعمين و المؤثرين الذين تتواصل معهم؛ فهناك تقديم الدعم المادي، و التّطوّع في البرنامج الذي تقوم به، و الاستفادة من علاقاتهم في توسيع دائرة الداعمين و في الوصول إلى منح أكبر.

◆ اختر أسلوب التسويق الأكثر فاعلية للتأثير في داعميك:

استخدام وسائل التواصل الاجتماعية تحقق لك انتشاراً أكبر و جمهوراً أوسع. بينما على المستوى الفردي فإن الإجابة عن الأسئلة الآتية تساعد في معرفة الطريقة الأمثل في الحصول على الدعم: لماذا تدعم؟ الجواب على هذا السؤال ينبغي أن يبيّن مزايا المشروع الذي تعمل عليه و تحتاج إلى دعمه، و كلما كنت أقدر على إبراز مزايا المشروع كانت احتمالية نجاحك في الحصول على الدعم أكبر. بكم أدم؟ الإجابة المثالية غالباً: " بما تستطيع تقديمه "، فهذه تترك للداعم حرية اختيار المبلغ، بيد أن الواقع يقول إنه (كلما طلبت أقل ارتفعت فرص حصولك على الدعم).

◆ فصل: خمس وسائل لعرض الطلب.

وصلنا إلى بيت القصيد في هذا الفصل، والذي تعتبر الفصول السابقة تمهيداً له، فكيف تتم عملية الطلب للدعم وتضمن فعاليتها هو أقصى ما يبحث عنه جامعو التبرعات. فيما يأتي نقدم لك بعض التقنيات لعرض طلبك من الداعمين بطريقة صحيحة:



◆ ابدأ بعرض الغرض والغاية من جمعك للتبرعات:

لا تبدأ أبداً حديثك مع الداعمين بـ "نحن نجمع التبرعات، أو نريد منك أن تتبرع"؛ فغالباً يتحفظ الناس من هذه البدايات، ولكن مع عرضك للمشروع الذي تقوم به، وإبراز أهميته ومزاياه؛ تستطيع أن تختم عرضك بالطلب.

◆ احرص على أنك تستطيع الإجابة عن كل الأسئلة المطروحة من الداعمين:

معرفتك الجيدة بتفاصيل حملتك ومشروعك مهمة للغاية في تواصلك مع الداعم؛ حيث إن التردد في إجابة بعض الأسئلة قد يشكك في مصداقيتك وجديّة برنامجك.

◆ احرص على الاستفادة من داعميك بأية وسيلة:

الاستفادة من الداعم ليست حكراً على أخذ المال منه والمساعدات المادية فحسب؛ بل يجب أن تكون مستعداً لطرح البدائل التي يستطيع الداعم تقديمها إذا لم يقدم الدعم المادي، كالتطوع في البرنامج أو الاستفادة من علاقاته.

◆ احرص على عرض مزايا مشروعك:

لا تكتف بعرض الغرض من جمعك للتبرعات، بل ينبغي عليك أن تعدد للداعم المزايا التي يمتاز بها مشروعك حين يتم تطبيقه؛ فذلك أدهى في جذبهم إلى الدعم.

◆ اذكر لهم السلبيات المترتبة على عدم مشاركتهم:

بعد عرضك لمزايا مشروعك يحسّن بك عرض السلبيات التي تترتب على عدم نجاح المشروع ونفاذه؛ هذا الأسلوب مفيد في جذب الداعم للعطاء؛ لشعوره بقدرته على منع هذه السلبيات من الوقوع.

◆ فصل: ماذا تفعل حين يكون الجواب ب «لا» أو «ليس الآن»؟

عليك أن تعي حقيقة أن نسبة كبيرة من الفئة المستهدفة سيكون جوابها بالنفي لطلبك. وهنا يجب أن ننبه إلى معنى مهم قبل أن تنتقل إلى عرض الحلول للتعامل مع الرفض. فما الذي تعنيه كلمة "لا" في الحقيقة؟ هي لا تعني الامتناع فحسب، كما يتبادر إلى الذهن، بل تعني أن أسبابك التي ذكرتها لتضعهم بالدعم ليست كافية، وهنا يجب أن تتخذ أساليب أخرى للإقناع غير الأسلوب الذي استخدمته من قبل.

◆ اسأل أسئلة مختلفة:

حين يكون الجواب هو الرفض حاول أن تسألهم أسئلة مختلفة؛ لتفهم الدافع الرئيسي لامتناعهم عن الدعم.. تنويع الأسئلة سيكشف لك حقيقة شعورهم، وعليك بعد معرفته أن تقنعهم بتغيير رأيهم، معالجاً السبب الذي دفعهم للاعتذار عن المساعدة.

◆ اعرض عليهم البدائل:

تقدم معنا أن الدعم لا يقتصر على الدعم المادي فحسب، حاول أن تعرض طرقاً أخرى للدعم؛ حتى يختار الداعم منها ما يناسبه ويمكنه المساعدة فيه.



◆ فصل: كيف تتابع بعد الحصول على الموافقة على الدعم؟

الحصول على الموافقة ليس كل شيء؛ فكثيرة هي الحالات التي تنتهي بالنيات الطيبة، ولكن بدون تقديم أي دعم مادي. عليك هنا أن تعرف الطريقة الأمثل للحصول على الدعم بعد حصولك على الموافقة:

◆ **احصل على التزام منهم:** لا تكتفي بقول "أحب أن أساعد" فقط، ولكن حاول أن تحصل على تأكيد منه بالالتزام بوعده، بذكر المبلغ و تاريخ تقديمه.

◆ **ابق على تواصل معهم:** التواصل المستمر مع الداعمين وإطلاعهم على سير البرنامج يجعلهم يشعرون بالانتماء إلى المشروع؛ وهذا يحفزهم على الالتزام بوعودهم.

◆ **ذكرهم بالتزامهم باستمرار:** احرص على إرسال رسائل تذكيرية مباشرة و غير مباشرة تذكر الداعمين بالتزامهم في دعمك.



◆ فصل: ثلاث طرق للمحافظة على مسيرتك للوصول لأهدافك.

هذا هو الفصل الأخير من الكتاب، بعد أن عرضنا حيثيات جمع التبرعات، و الطرق للقيام بحملة تبرعات ناجحة، نختم بذكر بعض الوسائل التي تعينك على المحافظة في الالتزام بتحقيق أهدافك التي تم تحديدها:

◆ **افحص أهدافك بشكل مستمر:** إعادة النظر في الأهداف المحددة، و النظر إلى واقع الحملة، يعينك على معرفة المسافة بينك وبين أهدافك، كم قطعت منها، وما هي المسافة المتبقية؟

◆ **اعقد اجتماعات عمل مع فريقك:** لمعالجة الأهداف التي لم يتم الوصول إليها عليك بالاجتماع مع فريق العمل، و تحديد الإشكاليات التي سببت عرقلة الوصول للهدف المنشود... في حال تم تشخيص الإشكالية، وجّه فريقك للقيام بعصف ذهني؛ لإيجاد حلول لها، ثم اختر الحل المناسب.

◆ **اعترف بالفشل إذا لزم الأمر:** إذا وجدت أن بعض الفعاليات لم تنتج الهدف المرجو منها لا تخش من الاعتراف بفشل الفعالية، و قم بالبحث عن فعاليات أخرى بديلة تسد مكانها.



معلومات الكتاب

How to Fundraise: 9 Steps to Asking for Support for Nonprofits

Clayton Geoffreys

CreateSpace Independent Publishing Platform

تاريخ الإصدار: ١٩ أبريل ٢٠١٥

عدد الصفحات: ٩٤

لغة الكتاب: الإنجليزية

رقم الإيداع

ISBN-10: 1511807172

ISBN-13: 978-1511807173

إعداد



المركز الدولي للأبحاث والدراسات
مداد MEDAD
لدراسات العمل الخيري

Kingdom of Saudi Arabia-Jeddah
Tel: 00966 12 628 5454
Fax: 00966 12 628 5030
P.O.Box 120500 Jeddah 21322
info@medadcenter.com

المملكة العربية السعودية-جدة
هاتف: +٩٦٦ ١٢ ٦٢٨ ٥٤٥٤
فاكس: +٩٦٦ ١٢ ٦٢٨ ٥٠٣٠
ص.ب: ١٢٠٥٠٠ جدة ٢١٣٢٢٢
@www.medadcenter.com