



World Society for the Protection of Animals

## مقدمة عن جمع التبرعات

**الهدف:** تم وضع هذا المستند لتقديم نظرة عامة عن جمع التبرعات، والتعريف به وما يشتمل عليه، وكيفية الوقوف على مدى استعداد مؤسساتك لجمع التبرعات، ودور المسؤول عن جمع التبرعات، فضلاً عن مقدمة عن دوافع جهة التمويل. كما يغطي المستند أيضاً عملية جمع التبرعات وكيفية وضع إستراتيجية لجمع التبرعات.

[www.wspa-international.org](http://www.wspa-international.org)

# المحتويات

3	<u>القسم الأول</u> ما الداعي لجمع التبرعات؟
4	<u>القسم الثاني</u> الأخلاقيات والمسؤولية والصورة العامة
6	<u>القسم الثالث</u> هل أنت مستعد لجمع التبرعات؟
8	<u>القسم الرابع</u> دور المسؤول عن جمع التبرعات
10	<u>القسم الخامس</u> لماذا يقبل الناس على العطاء؟
13	<u>القسم السادس</u> عملية جمع التبرعات
15	<u>القسم السابع</u> شبكات الترابط وقواعد البيانات
16	<u>القسم الثامن</u> مقدمة عن مصادر التمويل
17	<u>القسم التاسع</u> وضع إستراتيجية لجمع التبرعات
23	<u>الملحق</u> نموذج للإقناع بتقديم الدعم

# القسم الأول

## ما الداعي لجمع التبرعات؟

يمثل جمع التبرعات أمراً ضرورياً لاستمرار كافة المؤسسات غير الساعية للربح، ومن أجل تطورها ونجاحها.

### بقاء المؤسسة:

تحتاج كل مؤسسة إلى المال من أجل البقاء. وينبغي أن تكون لدى مؤسستك فكرة واضحة عن مصدر الأموال على المدى البعيد.

### التوسع والتطوير:

إذا كنت تستخدم ميزانيتك، فيمكنك التحكم في جهة وكيفية وتوقيت قيام مؤسستك بالتوسع والتطور. ولذلك فلن يكون عليك التضحية ببرامج العمل لديك بسبب نقص الأموال.

### الحد من الاعتمادية من خلال تنويع مصادر التمويل لديك:

تتلقى العديد من المؤسسات الدعم من خلال جهة واحدة أو ربما عدة جهات مانحة (متبرعين). وقد يؤدي ذلك إلى وضع المؤسسة في حالة من الاعتمادية. فإذا تم سحب إحدى المنح، فقد يؤدي ذلك إلى إحداث أزمة مالية. وقد يكون من الصعب على مؤسستك تحديد جدول أعمالها الخاص عندما يكون عليها على الدوام تعديل أعمالها بما يتوافق مع أولويات المؤسسة المانحة. إن توسيع قاعدة التمويل لديك باستخدام جهات مانحة أخرى وبجمع مصادر أخرى للدخل سوف يحد من اعتماديتها.

يمثل جمع التبرعات فن تشجيع الناس على منحك ما تريد عندما تكون بحاجة إليه ومن أجل غرض معروف

## القسم الثاني

### الأخلاقيات والمسؤولية والصورة العامة

#### جمع التبرعات بشكل أخلاقي – مبادئ الأساليب المحمودة

بما أن مؤسستك تقوم على دعائم أخلاقية، فلأخلاق أن تلعب دوراً في دخلك، ويمكنك الحفاظ على حقك في إرجاع أو رفض التبرعات والتي قد يتم اعتبار أنها تعرض للخطر مبادئ مؤسساتك ونزاهتها. بمجرد أن تقبل هدية من إحدى الجهات المانحة، ترتبط بمصادقية مؤسستك ارتباطاً وثيقاً بمصادقية تلك الجهة.

ومن المستحسن مناقشة الخطوط العريضة والاتفاق عليها من أجل سياسة أخلاقية للتبرعات يتم اعتمادها في مؤسستك.

من الأسباب التي قد تقود مؤسستك إلى رفض أحد التبرعات:

- ارتباط الأموال بمصادر إجرامية
- وجود تعارض تام بين أهداف الجهة المانحة وبين أهداف مؤسستك
- قد يؤدي تلقي الأموال إلى تراجع التأييد المقدم لمؤسستك
- ... وقد يظهر أن ذلك يؤدي إلى تناقص في المصادر المتاحة للجهات المستفيدة منك.

وسوف يضمن البحث الشامل استيعابك لخلفية كافة الجهات المانحة المرتبقة وذلك قبل بدء الاتصال بها طلباً للتمويل. ومن الأفضل القيام بذلك من البداية، بدلاً من الاضطرار إلى إرجاع التبرعات.

#### المسؤولية والشفافية وتقديم التقارير

احرص على تحمل المسؤولية تجاه الجهات المانحة والمؤيدين الذين تقترح جمع التبرعات منهم. سيكون عليك التأكد من إنفاق الأموال بشكل يتفق مع ما ذكرته لهم حول أوجه صرف الأموال التي قدموها لك على سبيل الدعم. وسيكون عليك الالتزام بالشفافية حول عملك وإبقاؤهم على اطلاع دائم. كما ينبغي عليك إرسال تقارير واضحة ومفصلة لهم مع نسخة من حساباتك السنوية. ولعل تأسيس موقع إلكتروني جديد وإرسال رسالة إلكترونية إخبارية تمثل وسائل مناسبة للإفادة بالأخبار. وإذا لم تسر الأمور كما كان مخططاً، فاحرص على إخطار جهة التمويل بذلك، ولا تحاول إخفاء الأمر عنهم. واحرص دائماً على الوفاء بمتطلبات جهات منح الدعم بشأن تقديم التقارير كما ناقشت معهم ذلك في الاتفاق الأصلي.

#### صورة مؤسستك

لكل مؤسسة صورة خارجية لها، وسواءً كانت صورة مؤسستك هي ما خططت له وصممتها، أو أنك تركتها للصدفة، فهذه الصورة موجودة على أي حال.

يمكنك ببساطة ترك صورة مؤسستك للصدفة، ولكن للمساعدة بشكل فعلي في أنشطة جمع التبرعات، فإنه ينبغي عليك الشروع في تطوير صورة مؤسستك لتحمل اسماً مؤثراً. ولا يعني ذلك إنفاق ملايين الدولارات على حملة تسويق شبيهة بما تقوم به كوكاكولا، وإنما يشتمل تطوير اسم مؤسستك على ما يلي:

- الترويج لوجهة نظرك ومهمتك بكافة صور الاتصال
- إيضاح الرسائل الأساسية لمؤسستك والتصريح بها في كل فرصة تسنح
- فهم الجمهور الأساسي الذي تخاطبه المؤسسة
- الحرص على استيعاب كل عضو في المؤسسة لاسم المؤسسة وقدرته على نقل مضمونه

وقبل كل شيء، فإن تطوير اسم مؤسستك يتعلق بالاتساق والوضوح والترابط.

وفي الأساس، يتعلق اسم مؤسستك بنظرة الناس إليك سواءً من داخل المؤسسة أو خارجها. ولذلك يمكنك أن تحدد من البداية كيف تود أن يراك الناس، وذلك على أساس نظرتك والقيم التي تتمسك بها. على سبيل المثال، هل تريد أن تبدو طبيباً وفعالاً وتتهم بالغير ومحترفاً وذا مصداقية وعقلانياً وشجاعاً وجريئاً ومقداماً؟

استخدم هذه القيم لتحديد كيفية صياغة المراسلات الصادرة عنك، والرسائل الأساسية التي تعتمد عليها، بل وحتى كيف تترايط مع المؤيدين.

### استخدام الصور (صورة فوتوغرافية وغيرها من الأشكال التوضيحية لعملك)

إن الصور الفوتوغرافية والمرسومة والأشكال التي تستخدمها لتمثيل مؤسستك يمكنها أن تحقق أثر أكبر كثيراً عما تدركه. ويعد ذلك صحيحاً بشكل خاص مع تزايد أنشطة جمع التبرعات التي تتولى القيام بها وازدياد شهرتها.

استخدم اسم مؤسستك لتحديد نوعية الصورة المراد استخدامها، ولكن ضع في اعتبارك أيضاً أنه بحكم صفتك كمؤسسة للرفق بالحيوان، فسيكون عليك التعرض بشكل منتظم لقصص من القسوة تصيبك بالصدمة. ومن المهم أن تقوم بعرض هذه الحالات على جهات التمويل لتحديد كيفية النظر إلى مؤسستك من جانب جهات التمويل بشكل عام.

إن تقديم الصور الكاملة والصارخة يؤدي إلى التجارب مع الصدمة وليس مع رسالة المؤسسة، كما يمكنك أن تخسر تعاطف الجهات المحتملة لتقديم الدعم حيث سيغلب عليهم الإحساس بالانزعاج وليس الإلهام بفعل تلك الأساليب المعتمدة على الصدمة. إلا أن الاعتماد فقط على صور رقيقة ولطيفة للحيوانات لا يتسم بالضرورة بالواقعية ولا حتى الفعالية.

كما ينبغي عليك التمسك بالواقعية بشأن ما يحدث. فنبغي على صورتك أن تعكس الوضع الحقيقي. وسيكون عليك أيضاً تحديد ما تريد تحقيقه بالفعل من خلال الصورة. فهل تريد من يتحدثون لصالحك أم متبرعين على المدى الطويل؟

تحتاج هذه الصورة لبيان الاحتياج والارتباط بالمطلب الخاص الذي تتقدم به. لا تجعل الموقف يبدو ميئوساً منه، ولا يبدو وكأن كل شيء يخضع للسيطرة، ولا تستهين بالموقف.

ومن أجل تحديد الكيفية التي ستقوم بتمثيل مؤسستك بها من خلال الصور، فكر في اسم مؤسستك والتزم بثبات الأسلوب.

**ينبغي عليك في المقام الأول التعرف على قطاعات الجماهير التي تتعامل معها، واستيعاب ما يؤثر فيهم واستيعاب ثقافتهم.**

## القسم الثالث

### هل أنت مستعد لجمع التبرعات؟

يتسم جمع التبرعات بالأهمية لنجاح مؤسستك – كما أن إمكانات مؤسستك تعد أمراً هاماً لنجاح جهودك الرامية لجمع التبرعات. لا ينبغي أن يقتصر جمع التبرعات على غرض بعينه، ولا أن يكون عملاً تلجأ إليه عندما تنفذ أموالك، بل يجب أن يكون مستمراً ومنظماً ومتواصلاً.

يستلزم النجاح في جمع التبرعات ما يلي:

- خطة مؤسسية فعالة وحديثة
- مهمة واضحة
- نظرة تبتعث على الإلهام
- أهداف وتطلعات ذكية
- مشاركة ودعم من كافة المتطوعين والعاملين وأعضاء مجلس الإدارة والأمناء

لا يرتبط جمع التبرعات بمجرد طلب المال؛ وإنما يتطلب النجاح في جمع التبرعات ما يلي:

- التواصل الجيد
- تحمل المسؤولية
- الثقة
- المصداقية
- صورة إيجابية وتبتعث على الإلهام
- تطوير أدوات وأساليب لجمع التبرعات

### ملخص ما سبق:

**النظرة** التي تتبناها: هي "الصورة العامة" لمؤسستك، وبالتالي فقد تم تصميم مبادرة جمع التبرعات التي تتبناها من أجل تحقيق تلك الصورة. وينبغي أن تتسم هذه الصورة بالشمولية إلا أنه يجب عليها أن تحتفظ رغم ذلك بالتركيز. ومن الأمثلة على ذلك شعار: عالم يهتم بالرفق بالحيوان وتنتهي فيه القسوة ضد الحيوان (المنظمة الدولية لحماية الحيوان WSPA).

**المهمة** التي تتولاها: ينبغي لهذا الجزء أن يحدد سبب وجود مؤسستك، وكيف لها أن تحقق رؤيتك. على سبيل المثال: للتشجيع على رفاية حيوانات المزارع في جميع أنحاء العالم (الرحمة في توظيف الحيوانات في المزارع حول العالم).

**القيم** التي تتمسك بها: وتبين هذه القيم كيف تقوم مؤسستك بتسيير شؤونها من أجل تحقيق مهمتها. إن صياغة جملة أو عبارة تلخص مؤسستك سوف تساعد الناس داخل المؤسسة وخارجها على تركيز أذهانهم على طريقة عملك.

**خطة العمل** التي تعتمدها: إن خطة العمل (أو الإستراتيجية) التي تتبناها توضح الخطوط العريضة للكيفية التي تنوي بها تنفيذ مهمتك، ومن ثم تنفيذ رؤيتك خطوة بخطوة. وتعرض هذه الخطة التقدم الذي تحققه كما توضح توجهك.

**نقطة التميز الفريدة** لك: نقطة التميز الفريدة. ومن الممكن أن تعمل العديد من المؤسسات الأخرى في مجال مشابه لمجالك. ولعلها تعمل في نفس المنطقة الجغرافية أو في نفس الإطار. إن ما تحتاج لتوضيحه للمتبرعين المرتقبين لك هو: ما وجه تفرد مؤسستك؟

من خلال الأنشطة الناجحة لجمع التبرعات، فسوف تحلّي مؤسستك بالمزيد من المسؤولية والاستمرارية والاستقلالية والظهور والقوة، وستكون لديك مقدرة أفضل على نقل أهدافك وتطلعاتك.

قم بالإجابة على هذا الاختبار السريع للتحقق من مدى استعدادك لجمع التبرعات لمؤسستك:

- هل لديك هدف واضح حول المبلغ المطلوب جمعه لتحقيق أهداف وتطلعاتك؟
- هل هناك شخص في مؤسستك – سواءً يتلقى أجراً أو متطوع – يمكنه تخصيص ثلاث ساعات على الأقل في اليوم لجمع التبرعات؟
- هل لديك صياغة حديثة لبيان المهمة والنظرة التي تتبناها مؤسستك؟
- هل لديك خطة إستراتيجية لمؤسستك؟
- إذا طلبت من العاملين ومن أفراد مجلس الإدارة توضيح مهمة المؤسسة ونظرتها، فهل سيتمكنهم القيام بذلك؟ وهل ستتطابق رواياتهم؟
- هل يستوعب أعضاء مجلس الإدارة أهمية جمع التبرعات للمؤسسة؟
- هل يساعد جميع أفراد مجلس الإدارة لديك في جمع التبرعات لمؤسستك؟
- هل يمكنك تقديم قائمة بالأسواق أو قطاعات الجماهير الأساسية لتلقي خدماتك؟
- هل تعرف كيف ستقوم قطاعات الجماهير التي تخاطبها بوصف صورة المؤسسة؟
- هل كل أفراد العاملين ومجلس الإدارة في المؤسسة ملتزمون ومتحمسون بشأن الخدمات التي تقدمها مؤسستك ومهمتها؟
- هل لديك مصادر مخصصة تماماً لجمع التبرعات؟
- هل لديك علاقات تعاونية مع غيرك من المؤسسات غير الساعية للربح؟
- هل التقنية التي تتبناها على أحدث ما يكون؟
- هل تحافظ على اتصالاتك بوسائل الإعلام فيما يتعلق بمؤسستك والأحداث التي تتولى تنظيمها؟
- هل تحافظ على علاقات جيدة مع قيادات المؤسسات في مجتمعك؟
- هل لديك نسخ حديثة من سبعة على الأقل من العناصر التالية والتي تشرح مؤسستك؟

كتيب	مواد تسويقية	بريد مباشر
خطاب	دعوة للأحداث الخاصة	رسالة إخبارية
مقتطفات من الجرائد	بيانات صحفية	تقرير سنوي
شرح للحالة	قائمة رغبات	فيديو
عرض شرائح	إعلان للخدمة العامة	
- هل يمكنك ذكر كل الجهات التي قدمت إسهامات لمؤسستك أكثر من مرة؟
- هل تخضع حساباتك للمراجعة؟ ما هو الهدف السنوي لجهودك لجمع التبرعات؟
- هل لديك أنظمة إدارية قيد التطبيق؟

**كيف قمت بذلك؟**

## القسم الرابع

### دور المسؤول عن جمع التبرعات

يعمل مسؤول جمع التبرعات كحلقة وصل ما بين التطلعات الإنسانية للعالم وبين أسلوب تحقيقها. وتتمثل مهمة مسؤول جمع التبرعات في مشاركة طموحه مع من يمكنهم أن يساعده على تحقيق هذا الطموح.

**طموحك + ملاقة طموح جهة التمويل = شراكة من التساوي**

**لكي تكون مسؤولاً ناجحاً لجمع التبرعات:**

#### التزم بالحماس في عملك

هناك مثل يسود مجال جمع التبرعات يعكس طبيعة التبرعات بالقول إنها: "عطاءً من الناس إلى الناس". فنحن نمُنح أفراداً آخرين يظهرهم الحماس والطاقة والالتزام، وهو ما يلهمنا بدوره ويصلنا بعملهم. إذا نقلت رغبتك الصادقة في مؤسستك، فسوف يستجيب الآخرون بشكل إيجابي. وإذا كنت تشعر بالافتقار للحماس، فلا تحاول جمع التبرعات، وإنما عليك بقضاء بعض الوقت مع الحيوانات أو جهات تقديم الخدمة من أجلك أو المستفيدين من الخدمة، فسوف يعمل ذلك على تجديد حماسك.

#### التزم بالصراحة حول احتياجاتك

من الطبيعي أن تحتاج إلى مزيد من المال، ولكن لأي غرض بالضبط؟ إذا سألك أحدكم اليوم كيف يمكنه المساعدة، فهل ستكون لديك قائمة واضحة حول الجوانب التي تحتاج إلى المال من أجلها؟ هل ستكون قادراً على طرح العديد من الاحتياجات (والتكاليف) على حسب الجهة التي تستفسر؟

#### هل لديك تصور واضح حول الفارق الذي ستحدثه في عملك؟

عادةً ما يقدم الناس التبرعات للمؤسسات لأنهم يريدون العالم أن يكون مكاناً أفضل بشكلٍ ما. كيف يمكن لأنشطتك أن تجعل العالم مكاناً أفضل؟ هل يمكنك إيصال تلك الصورة لغيرك من الناس؟

#### ابدأ بما لديك حالياً من جهات مانحة...

إن أفضل جهات محتملة للتمويل هي الجهات المانحة الحالية لديك. ويمكنك أن تطلب منهم تقديمك إلى أصدقائهم ومعارفهم؟ قم بعقد علاقات طويلة الأجل مع الجهات المانحة لك.

#### ...ثم عليك بالوصول إلى مجتمك والتوسع تدريجياً خارجه

ينبغي عليك بعد ذلك الشروع في التحدث إلى معارفك في الحي، أو رفاقك في نفس الدين، وربما دائرة الأسرة والأصدقاء. تعرف على ما إذا كان بإمكانك الحصول على أي مساندة منهم أولاً، ثم انتقل تدريجياً لدراسة فرصة التحدث إلى الجماعات الدينية الأخرى، والشركات المحلية، وغيرها من المؤسسات المجتمعية. وبغض النظر عن أي شيء آخر، فسوف تقوم باكتساب مهاراتك وثقتك من خلال التحدث عن عملك لأشخاص تترتاح للتعامل معهم.

#### الأمر يتعلق بالكامل بالتواصل

تمرّن على التحدث إلى الناس. وهل يمكنك قضاء ثلاث دقائق في شرح أهمية عملك وطلب المساعدة؟ هل يمكنك كتابة خطاب ودود ودافئ ومبني على الحقائق يوصل نفس الأفكار والمشاعر؟ وعندما تقوم بإعداد أية مواد مكتوبة، اطلب من أصدقائك أو زملائك قرائتها وأسألهم عن الإحساس الذي يشعرون به؟ ينبغي أن تُشعرهم تلك المواد بالإلهام وتؤثر فيهم وتكون مقنعة بالنسبة لهم، دون أن تخيفهم أو تحدثهم بنبرة اتهام أو يشوبها عدم الوضوح.

#### سيكون عليك الوصول إلى عقول الناس وقلوبهم (ومحافظهم)

إن ما تقوله للناس حول السبب الذي ينبغي أن يدفعهم لتقديم المال لك ينبغي أن يبدو معقولاً فيقولون مثلاً: "إنني أرى أن تلك المؤسسة عقلانية، وأنهم سوف يحسنون من استخدام المال، وأنا أتفهم أن أسلوبهم في العمل سوف ينجح"، كما ينبغي أن يحرك مشاعرهم: "أشعر بالانزعاج عندما أسمع عن هذه المعاناة التي تتحملها الحيوانات، ولكنني أشعر بالسعادة والإلهام عند التفكير في أنه يمكننا تغيير الأوضاع لو أنني قدمت المساعدة."



### **لا تنس طلب المساعدة**

افترض أنك وجدت شخصاً أعجبه عملك، وتمكنت من التأثير فيه بحديثك أو بخطابك، فلا تنس إذا أن تطلب المساعدة! سيكون عليك أن تقول بشكل مباشر قدر الإمكان: "يمكنك مساعدتنا لو قدمت لنا..." ويعتمد إلحاحك في الطلب على الموقف، ولكنك ستكون خير من يمكنه تقديم الطلب بوقع ملائم أن تبدو عدوانياً.

### **لن يكون عليك دائماً أن تطلب المال**

قد تكون أكثر احتياجاً لأثاث مكتبي يمكن لإحدى الشركات التبرع به، أو لأحد المتطوعين للقيام بعمل مكتبي لك مرة في الأسبوع. إن الأشخاص والمؤسسات التي تبدأ بالمساهمة في عملك بـ صور أخرى، هي أكثر احتمالاً لتقديم التبرعات المالية أيضاً.

### **أكثر من تقديم الشكر قدر الإمكان**

عندما يتحلى الناس بالكرم، فينبغي عليك إظهار المزيد من التقدير؛ اجعلهم يشعرون بإحساس طيب تجاه قرارهم عندما يتفضلون بالمنح وبعد ذلك أيضاً. فبعد أن ينتهي العمل الذي قاموا بتمويله، لعله يمكنك كتابة خطاب لهم وإظهار الفارق الذي أحدثوه. وسيكون هؤلاء الناس أكثر استعداداً لتقديم المزيد من المساعدة.

### **وفي النهاية، عليك بقضاء وقت طيب**

تذكر أن الأمر يتعلق بإيجاد أشخاص يشاركونك نفس التفكير ويرون أن ما تحقّقه يستحق العمل من أجله. ويمكن لعملية المشاركة مع الآخرين والتأثير فيهم بعملك أن يكون لها أثر طيب عليك أنت نفسك – حيث يمكنها أن تعزز من ثقّتك وتمنحك إحساساً متجدداً بأنه من الممكن إحداث تغيير فعلي في مجتمعك أو في بلدك.

*إن جمع الدخل الناتج عن جمع التبرعات يستغرق وقتاً – ومن غير الواقعي أن تتوقع من مسؤول جمع التبرعات أن ينجح على الفور في إنقاذ إحدى المؤسسات من كارثة مالية!*

## القسم الخامس

### لماذا يقبل الناس على العطاء؟

توجد تقاليد العطاء في كل ثقافة تقريباً. فكل ديانة تشجع على العطاء. ويمكن لاستيعاب سبب إقبال الناس على العطاء أن يساعدك على نيل تأييدهم.

بصفة عامة تكون الدوافع كما يلي:

- إحداث تأثير طويل الأثر
- جعل العالم مكاناً أفضل
- تحقيق مصلحة ذاتية
- الفخر بالارتباط بالعمل الخيري
- المشاركة والانتماء
- دوام الذكر
- إعفاءات مالية (ضريبية)
- الشعور بالذنب
- صعوبة الرفض بكلمة "لا"

إن إجراء الأبحاث قبل الشروع في طلب جمع التبرعات سوف يساعدك على تحديد الدوافع الممكنة للجهات المرتبقة لمنح التبرعات. ويمكنك عندئذ صياغة الالتماس بناءً على ذلك. كما يمكنك أيضاً محاولة إجراء بعض أبحاث السوق أو عقد جماعات للمهتمين. ومن المهم أن تتذكر أنه كما سبق الذكر، فإن الجهات المانحة تحتاج للإحساس بالترابط مع مهمة مؤسستك ونظرتها، فضلاً عن الشخص الذي يتولى تقديم الطلب.

"إن المتبرعين لا يقدمون المنح للمؤسسات. وإنما يستثمرون في الأفكار والناس الذين يؤمنون بهم." جي تي سميث

### لماذا يمتنع الناس عن العطاء؟

- لأنهم لا يتواصلون مع الشخص الذي يقدم الطلب
- لأنهم سمعوا أخباراً سلبية عن المؤسسة المعنية
- لأنهم ينسون
- لأنهم لا يعتقدون أنه يمكنهم إحداث فرق
- لأنهم مرتبكون بشأن المطلوب منهم
- لأنه لا أحد يطلب منهم ذلك!

"في أوقات الشدة والرخاء، فإبنا نعرف أن الناس يقدمون العطاء لأنك تلبي احتياجاتهم، وليس لأن لديك احتياجات" كاي غريس

أياً كان الدافع للعطاء، فسوف يطلب مؤيدوك منك التحلي بالمسؤولية. حيث سيرغبون في معرفة الأثر الذي أحدثه التبرع الذي قدموه؛ أي كيف تم استخدام الهبة التي منحوها؟ إن الالتزام بالصراحة بشأن خططك وأهدافك على المدى الطويل وتحليلك بالنزاهة تعد كلها في غاية الأهمية في تواصلك مع الجهات المانحة.

## الإقناع بتقديم الدعم

ويمثل ذلك عرضاً للمعلومات حول سبب احتياجك للمال (أو الوقت)، والذي سيمثل دافعاً مؤثراً يحرك الجهة المانحة لدعم قضيتك. وسوف يساعدك هذا المستند على تركيز جهود مؤسستك على المطلوب لجمع الأموال وسبب قيامك بذلك.

### النقاط الواجب إدراجها:

- من أنت، قَدِّم ملخصاً حول المؤسسة
- ما هي أهداف هذا المشروع، وما هي الخلفية والاحتياج؟ ما هو السبب؟
- هدف يمكن تحقيقه: ما الموضوع بشكل عام؟
- الأهداف والأنشطة: ما الموضوع على وجه الخصوص؟ كيف ومتى؟
- المتابعة والتقييم: الدليل
- ميزانية: ما المبلغ الذي تحاول جمعه؟ ما الفترة الزمنية التي تحاول جمع المال خلالها؟
- من أيضاً يتولى المساهمة؟

### قم بالتحدث إلى الجهات المانحة – فكّر فيما يلي:

- ما وجه أهمية الالتماس وما سبب الاستعجال فيه؟
- ماذا سيحدث لو فشل هذا الالتماس لتقديم الدعم؟

## تذكر الالتزام دائماً بالإيجاز والالتزام بنفس الموضوع واستعجال الطلب وتحفيز الهمم

### بالتفصيل:

#### الخلفية والاحتياج: ما هو السبب؟

- قم بتبرير المشروع
- من أين نشأ هذا الاحتياج؟
- كيف عرفت؟
- هل يمكنك بيان ذلك بشكل مستقل – أين الناحية العلمية؟
- ما سبب أهمية تلبية الاحتياج وماذا سيحدث لو فشلت؟
- ما حجم مشكلة الرفق بالحيوان؟

#### هدف يمكن تحقيقه: ما الموضوع بشكل عام؟

- ما الذي سيحققه هذا المشروع؟
- قم بالتفكير في جهة مانحة – ما الذي سأحصل عليه نظير التبرع؟

#### الأهداف والأنشطة: ما الموضوع على وجه الخصوص؟ وكيف؟ ومتى؟

- خطة إجراءات تفصيلية
- يجب أن تكون الخطة ذكية – أي محددة ويمكن وضع قياس دقيق لها، وقابلة للتطبيق، ومرتبطة بالهدف، وذات إطار زمني

#### المتابعة والتقييم: الدليل

- كيف ستتولى قياس إنجاز أهدافك وتقديم التقارير عنها؟
- من سيتولى القيام بذلك؟
- ما مقوماته؟

#### الميزانية

- وصف مختصر: ما المبلغ المتوافر بشكل إجمالي، وما المبلغ الذي توافر لديك حتى الآن وما المبلغ المطلوب؟
- قم بتعزيز هذه المعلومات بميزانية منفصلة وكاملة
- لا تطلب مبلغاً أقل من المطلوب
- لا تقم بإدراج تغطية كاملة للتكاليف (وحتى التكاليف الخفية مثل أوقات العاملين أو التكاليف الأساسية)
- وتأكد من أنه يلائم المشروع

ما المطلوب أيضاً لحُجة الإقناع من أجل طلب الدعم؟

- اجعلها تبدو مناسبة
- استخدم دراسات للحالة
- استخدم الصور الفوتوغرافية

**الفحص النهائي – راجع الخطة بترتيب عكسي وقم بالتفكير بشكل منطقي**

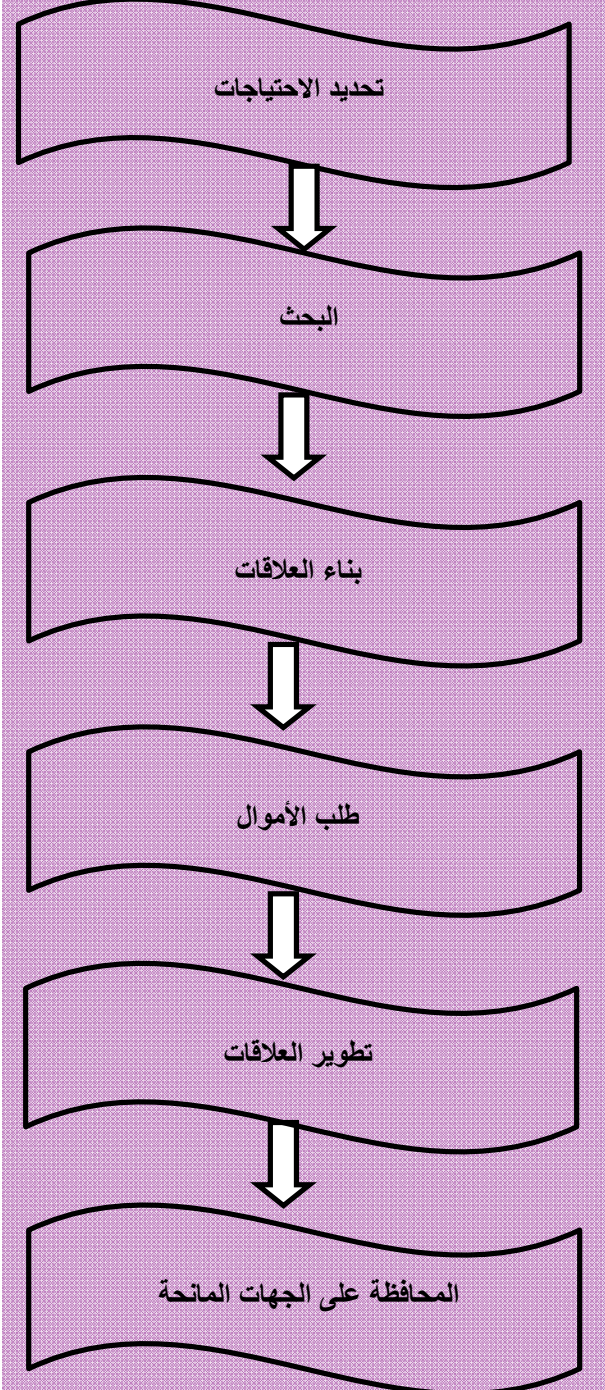
- راجع الميزانية. هل كل شيء فيها تم إدراجه في العرض المقدم والعكس بالعكس؟
- هل تقود الأنشطة بشكل واضح إلى تحقيق الأهداف؟
- هل تحقق الأهداف الهدف وتعمل على تحقيق التطلعات؟
- هل يلبي ذلك احتياجاتنا؟
- في حالة الإجابة بنعم، فلديك حجة إقناع قوية لطلب الدعم

راجع نهاية هذا المستند للاطلاع على نموذج حجة إقناع لطلب الدعم

## القسم السادس

### عملية جمع التبرعات

من أين نبدأ؟



**في البداية،** سيكون عليك تحديد احتياجاتك وتطلعاتك (رؤيتك ومهمتك) فضلاً عن غرضك من طلب الدعم.

**ثانياً،** سيكون عليك تحديد جهات التمويل المرتقبة لديك. يرجى الاطلاع على الكتيبات الإرشادية المتاحة حول المصادر المختلفة للتمويل والتي ستقدم لك كافة فرص التمويل التي قد تصادفها، وكيفية إشراك هؤلاء المتبرعين المرتقبين. وفي كل حالة، سيكون عليك البدء بإجراء بحث دقيق عبر الإنترنت أو شبكة معارفك أو من خلال الجرائد وأية وسائل إعلامية ليس فقط للتأكد من أنك تقدم الطلب الأنسب والأكثر تأثيراً، ولكن أيضاً من أجل حماية مصداقية مؤسستك نفسها.

**ثالثاً،** عليك أن تبدأ في عملية بناء العلاقات، والمعروفة أيضاً باسم اكتساب الجهات الراعية. ويتعلق هذا الجزء بكيفية التواصل مع المتبرعين المرتقبين لضمان تحقيق أفضل تجربة للقيام بدور المتبرعين لمؤسستك.

**والآن** عليك بتقديم الطلب، سواءً كان طلباً لمنحة، أو اجتماعاً مباشراً، أو التماساً عبر خطاب بريدي، وما إلى ذلك. وفي حالة نجاح الطلب، قم بإتمام عملية تلقي التبرع.

**بعد ذلك** لا تتوقف! تابع تطوير هذه العلاقات. حافظ على اتصالك بالمتبرعين الحاليين لك بشكل منتظم.

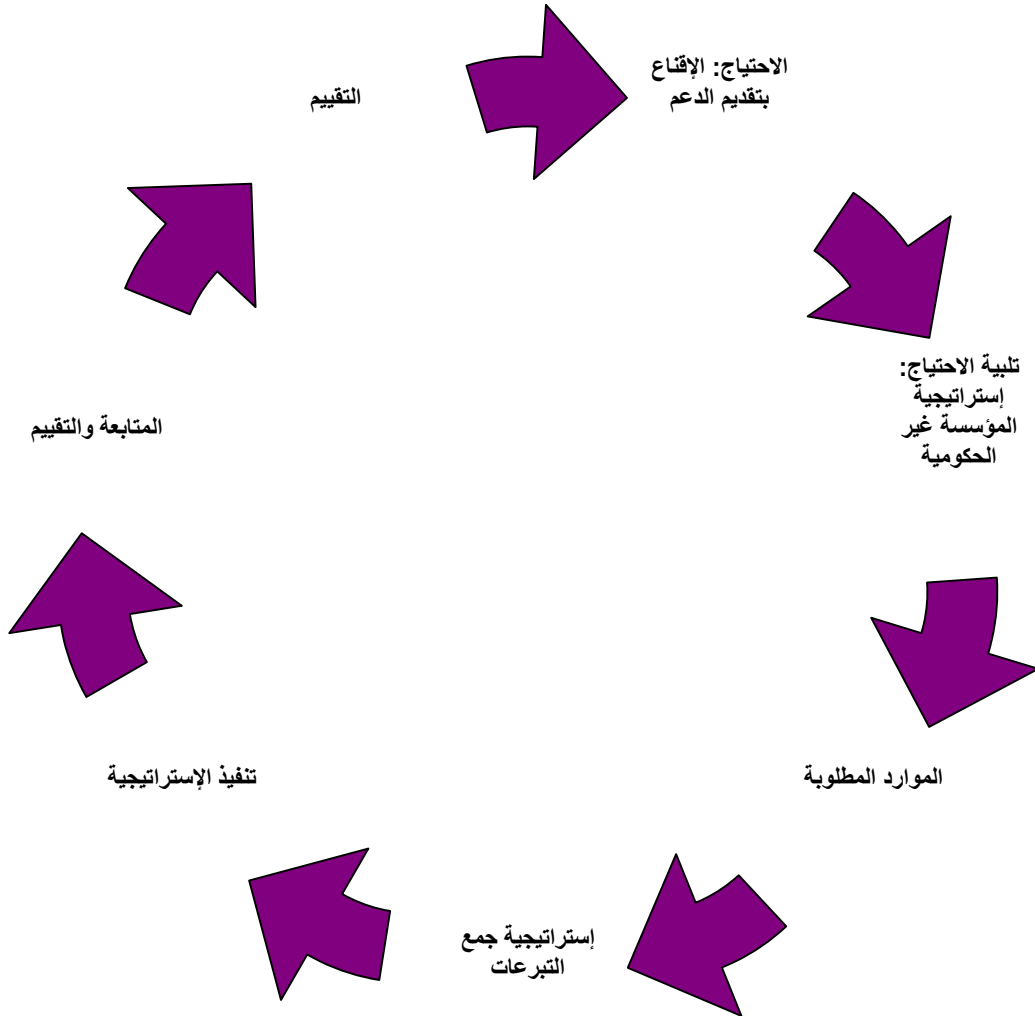
**وأخيراً،** تأكد من أنك تقوم بتخزين كافة المعلومات المتعلقة بكل تبرع (مع الالتزام بقوانين حماية البيانات في دولتك) ليس فقط في السجلات المالية، ولكن المعلومات التي يقدمها المتبرعون أنفسهم ودوافعهم من أجل العطاء. **قم بإدارة قاعدة بيانات لعلاقاتك** حتى ولو كانت في صورة ملف ورقي.

ينبغي لعملية جمع التبرعات أن تندمج في نسيج مؤسستك. إنها ليست نشاطاً منفصلاً يتم إجراؤه بمعرفة فرد واحد.

## دورة جمع التبرعات

يتم استخدام هذه الدورة للمساعدة على وصف عملية جمع التبرعات.

حيث تقدم الصورة الإجمالية لعملية جمع التبرعات، بدءاً من تعريف احتياجك والمستند الذي يشرح الخطوط العريضة لاحتياجك، وكيف ستلبي احتياجات مؤسستك، وما الذي تحتاج لإنجازه من خلال هذا المشروع وكيفية تلبية احتياجاتك، وإدراج ذلك في إستراتيجيتك للتمويل، وتنفيذ مشروعك، ومتابعة ومراجعة (وتعديل) مشروعك (واحد أو أكثر) من خلال مرحلة التقييم.



## القسم السابع

### شبكات الترابط وقواعد البيانات

#### شبكات الترابط

إن حضور ورش العمل والمؤتمرات الخارجية، إذا توافرت لديك الميزانية لذلك، يمثل طريقة جيدة للترابط وتلقي التدريب على جمع التبرعات. ويمكن للمنظمة الدولية لحماية الحيوان (WSPA) أن تقدم لك التوصيات والمساعدة للتعرف على أماكن تلقي التدريب والدعم من أجل جمع التبرعات في أماكن قريبة منك.

وهل هناك أية مطبوعات أو مصادر طبية تقدم المعلومات حول هيئات تقديم التبرعات في منطقتك؟ على سبيل المثال، المؤسسات والسفارات وبرامج المنح المحدودة والتمويل الحكومي المحلي والمركزي.

هل توجد لديكم مؤسسة قومية تجمع المنظمات التطوعية أو شبكات الأعمال؟ كما يمكن أيضاً للمؤسسات التي تعتمد على نظام العضوية مثل نوادي الروتاري أن تكون مصادر جيدة للتمويل. ويمكن للجمعيات الدينية ودور العبادة القريبة منك أن تلعب دوراً في جمع التبرعات، تذكر أن تدرج تلك الجمعيات في شبكتك.

#### قواعد البيانات

إن الاحتفاظ بقاعدة بيانات حديثة لمقدمي الدعم سيكون أمراً لا غنى عنه لالتماسات تقديم الدعم التي تتقدم بها. وسيكون عليك تخزين المعلومات مثل أسماء وعنوانين مقدمي الدعم، وتاريخ تقديم التبرعات من جانبهم، وأية معلومات قد تتوافر لديك عن أوجه الاستجابة من جانبهم وأسبابها.

ومع تنامي علاقاتك مع كل من مقدمي الدعم، فإنه يمكنك إضافة أية معلومات تتعلق بهم في السجل الخاص بهم. على سبيل المثال، ما المعدل الذي يرغبون في أن يتم الاتصال بهم من خلاله، وهل يفضلون تلقي التماسات حول تبني الحيوانات أم تقديم التوعية أم حتى في أعياد ميلادهم.

سيكون عليك مراجعة أية قوانين في بلدك حول حماية البيانات والتأكد من التزامك بها.

راجع مستند **جمع التبرعات من الأفراد** للاطلاع على مزيد من التفاصيل حول العناية بالجهات المانحة لك.

لا تنس ضرورة أن تبدو العلاقة بين المتبرع والمؤسسة كعلاقة شراكة متكافئة.

## القسم الثامن

### مقدمة عن مصادر التمويل

في إطار تخطيطك لجمع التبرعات، سيكون عليك تحديد الأنواع المختلفة للتكاليف لدى مؤسستك، ثم محاولة صياغة الأدوات والأساليب المناسبة لجمع التبرعات من أجل جمع الأموال لتغطية تلك النفقات.

#### المشاريع

#### أساليب جمع التبرعات

نفقات التشغيل ونفقات رأس المال البسيطة العطاء السنوي والعطاء المقدم وفقاً للاحتياجات  
مشاريع رأس المال الأساسية التماسات الحصول على رأس المال والهيئات الأساسية  
المنح والأوقاف التركات وغيرها من الأساليب المخططة للعطاء  
جمع التبرعات من الأصدقاء وغيره من صور جمع التبرعات البسيطة الأحداث الخاصة

#### الالتزامات السنوية والعطاء السنوي:

وقد يغطي ذلك نفقات التشغيل والنفقات البسيطة لرأس المال، مثل نفقات تشغيل مؤسستك. ويمثل ذلك تمويلاً غير محدود من مجموعة من الأحداث الزمنية وبيع البضائع وأية هبات أخرى غير محدودة. وغالباً ما يتألف الالتزام من منح أصغر حجماً. ومن المهم لمؤسستك أن تقوم بالتخطيط لهذا التمويل، فعلى سبيل المثال قد يكون تمويل المشاريع الجارية أو سداد الإيجار لمؤسستك مصدراً صعباً للتمويل.

#### التماسات الحصول على رأس المال

سيتم تغطيتها في وقت لاحق، ولكنها تمثل حملات جمع التبرعات الضخمة والأكثر ظهوراً بالنسبة لك. ولعلها تستهدف مركزاً تعليمياً أو عيادة بيطرية جديدة. سو تعمل مع قاعدة متنوعة للتمويل من أجل هذه الالتزامات. وقد تكون جذابة لكبار المانحين والشركات، لأن تلك الجهات قد ترغب في أن تكون جزءاً من حركة ديناميكية وجديدة وذات ظهور إعلامي!

#### المنح والأوقاف

وتشير إلى الجهات المانحة التي قد لا ترغب في التبرع من أجل البناء الفعلي لعيادة بيطرية، ولكنها قد ترغب في منح الدراسة للمساعدة في تمويل الطلاب في المستقبل، أو منح هبة لصندوق أوقاف، مما سيساعد في التأمين المالي على المدى الطويل لأحد المشاريع.

#### جمع التبرعات من الأصدقاء وغيره من صور جمع التبرعات البسيطة

تمت تغطية هذه النقطة بالتفصيل في هذه الإرشادات العامة، ويشير هذا الجزء إلى اشتراكك وعلاقاتك مع جهات الدعم وكيفية إشراكها في مؤسستك.

#### المصادر الأساسية للتمويل

الأفراد  
الشركات أو المشاريع التجارية  
المؤسسات  
الجهات القانونية / الحكومية  
الدخل الناتج عن ربح



## القسم التاسع

### وضع إستراتيجية لجمع التبرعات

تمثل إستراتيجيتك الخاصة بجمع التبرعات البيان النصي للكيفية التي تنوي بها تمويل عملك، كما هو موضح في خطة العمل الخاصة بك. وسوف تقدم هذه الإستراتيجية الإطار العام لجميع الأنشطة الخاصة بجمع التبرعات في المؤسسة لديك على مدى الفترة الزمنية المحددة.

وسوف تكون لك إستراتيجية فريدة لمؤسستك، فليست هذه سوى إرشادات عامة بكل بساطة. ويفضل أن تتمتع إستراتيجيتك لجمع التبرعات بالمرونة وقابلية التطبيق. فهي لا تمثل مستنداً جامداً يجب اتباعه حرفياً، ولا يجب أن يتم تخزينه في الأدراج وتجاهله.

#### ما سبب أهميتها؟

تتيح الإستراتيجية التي تتبناها إمكانية الاستمرارية للمؤسسة في عملك المتعلق بجمع التبرعات. وينبغي صياغة هذا المستند بحيث يمكن للأعضاء الجدد في فريق العمل أن يكتسبوا هذه الإستراتيجية ويستوعبوا تاريخ المؤسسة في جمع التبرعات، والوضع الحالي لها والأهداف والطموحات المستقبلية لها، فضلاً عن الخطط المحددة لجمع التبرعات. كما سيحدد هذا المستند الخطوط العريضة والمنطق الذي يقف وراء الاتجاه الذي تبنته المؤسسة لجمع التبرعات. ولهذا السبب، فإن إستراتيجية جمع التبرعات تمثل أيضاً أداة مفيدة لإشراك جميع العاملين وأعضاء مجلس الإدارة والمتطوعين. كما ستضمن إستراتيجية جمع التبرعات التي تتبناها تحقيق خليط متوازن بين أساليب جمع التبرعات، وإتاحة فرصة أفضل لاستكشاف كافة جوانب التمويل المرتقبة.

#### صياغة إستراتيجية جمع التبرعات الخاصة بك

- 1 مقدمة: الغرض من المستند
- 2 تحديد احتياجاتك: نظرة عامة على مؤسستك
- 3 أهدافك من وراء جمع التبرعات: جهودك السابقة والحالية لجمع التبرعات والإطارات الزمنية لذلك
- 4 تحليل المؤسسة: التأثيرات الداخلية والخارجية ونتائجها
- 5 التخطيط: إرشادات عامة للتخطيط
- 6 خلفية عن التخطيط: البحث، المصادر المرتقبة، آليات العمل، التحضير
- 7 ملخص

#### 1. مقدمة

تمثل هذه الإستراتيجية بياناً مكتوباً يحدد الكيفية التي تنوي بها مؤسستك تمويل عملها. وتعتمد محتويات الإستراتيجية على مهمة مؤسستك ورؤيتها وأهدافها والخطة الخمسية التنظيمية لها.

ويتمثل الهدف منها في دعم الخطة الخمسية لمؤسستك وتمكينها من تحقيق أهدافها من خلال أخذ الأهداف المعلنة لها وتحديد الخطوط العامة التي تحدد كيفية وجوانب جمع الأموال لبلوغ تلك الأهداف.

وينبغي أن تتسم إستراتيجيتك لجمع التبرعات بالتنوع والتوازن والامتزاج.

#### 2. تحديد احتياجاتك:

جزء مشابه لحجة الإقناع للدعم، وهذا هو الجزء الذي تحدد فيه الخطوط العامة لمهمة مؤسستك ونظرتها وأهدافها وتطلعاتها، وسبب وجودها.

وسيكون عليك أن تلتزم بالوضوح بشأن ما يلي:

- سبب احتياجاتك للأموال. ما هو الاحتياج وكيف تخطط للتعامل معه؟
- لماذا في رأيك تتمتع مؤسستك بوضع فريد للتعامل مع التحديات أو المشكلات التي ترغب في حلها؟
- ما هي المنافع التي ستعود من وراء أعمالك؟

- هل تتمتع مؤسستك بالمصداقية؟ هل لديك سجل حافل؟

### 3. أهدافك من وراء جمع التبرعات

ما هي أهدافك وتطلعاتك ومهمتك ونظرتك لجمع التبرعات؟ هل تقوم بجمع التبرعات لمجرد متابعة العمل، أم من أجل التوسع أو تطوير مؤسستك؟ كيف تتصور الشكل الذي ستكون عليه أنشطتك لجمع التبرعات بعد 5 أو 10 سنوات من الآن؟

وينبغي لهذا القسم أن يشمل ما يلي:

- ملخص للأنشطة السابقة لجمع التبرعات، وأهدافها ونتائجها: من أين جاء جمع تبرعاتك في الماضي؟ ما إمكانية استمرار العمل بمصادر جمع التبرعات؟
- الأنشطة الحالية والجارية لجمع التبرعات لديك: معدل الحصول على التبرعات ومبالغها ما فرص التمويل المتاحة؟ ما أنشطة جمع التبرعات التي تخطط لها حالياً أو تعمل من أجل تحقيقها؟
- الإطارات الزمنية: ضع إطاراً عاماً هنا لموعد نفاذ أي تمويل. وينبغي عليك الحرص على الشروع في البحث عن مصادر تمويل جديدة قبل موعد نضوب التمويل بفترة 6 أشهر على الأقل.

### الهدف المراد بلوغه في جمع التبرعات:

2012	2011	2010	2009	2008	
					الإجمالي
					النفقات
					الصافي

ينبغي عليك أن تذكر هنا بشكل صريح المبلغ المطلوب جمعه.

### 4. تحليل المؤسسة

سوف تساعدك هذه السلسلة من التحليلات الإستراتيجية على استيعاب وضع المؤسسة داخلياً وخارجياً، كما ستساعدك على وضع تخطيط وإطار زمني أكثر دقة لأنشطتك الهادفة لجمع التبرعات. وسوف تنطوي مرحلة التحليل على أربعة جوانب أساسية، وهي: تحليل PEST، وتحليل SWOT، وتحليل المنافسين، وتحليل دورات التمويل.

### تحليل PEST

- Political – P (سياسي)
- Economic - E (اقتصادي)
- Social – S (اجتماعي)
- Technological – T (تقني)

يتيح لك هذا التحليل استيعاب مستوى العمل في المؤسسة، فهل تمثل أنت في الأساس جمعية محلية أم إقليمية أم وطنية أم دولية؟ فسوف يحدد ذلك المشكلات التي تؤثر على مجال عملك، وما هي العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنية التي تؤثر أو يكون لها وقع على أنشطتك وعملياتك؟

### تحليل SWOT

- Strengths – S (نقاط القوة)
  - Weaknesses – W (نقاط الضعف)
  - Opportunities – O (الفرص)
  - Threats – T (التحديات)
- عناصر تحليل SWOT:  
التحليل الداخلي – ما هي نقاط القوة والضعف؟

التحليل الخارجي – ما هي الفرص المتاحة هناك على المستوى الخارجي؟ ما هي التهديدات التي تحيط بمؤسستك وأنشطتك؟ ويتم ذلك بعد إجراء تحليل PEST للوسط الكلي.

### تحليل المنافسين

من المهم تكوين فكرة أو التعرف على المنافسين، سواء كانوا حقيقيين أم تخيليين. المشكلات التي ينبغي عليك معرفتها:

- ما مجال التنافس، على جهات التمويل أم الأموال؟
- هل يعمل المنافسون على نفس مستواك؟
- من هم المنافسون الأساسيون من بين هؤلاء المنافسين؟
- ما بعدهم عنك؟
- هل لديك ميزة تنافسية عنهم؟

فكر فيما يلي:

- طريقتك في التنافس
- المستوى الذي تتنافس فيه
- من يتنافسون معك
- مستوى التنافس
- مستوى اسم المؤسسة
- مستوى المنتجات
- مستوى الميزانية

### تحليل دورات التمويل

كافة أنواع ومصادر التمويل (مثلاً، الأحداث الخاصة، والشركات، والمؤسسات، وهبات المانحين) لها دورة زمنية خاصة بها.

تمثل دورة التمويل منتجاً يتألف من 3 عوامل:

- الوقت اللازم لأحد مصادر التمويل لكي يصل لمرحلة النضج
  - مستوى الأموال أو الاستثمار المطلوبة
  - معدل العوائد من الاستثمار في الأموال
- لاحظ أن دورة التمويل تتنوع من موقف إلى موقف ومن دولة إلى دولة.

### 5. التخطيط

يتعرض هذا القسم بشكل مباشر أكثر لعرض إستراتيجيتك الخاصة بجمع التبرعات. من سيكون مسؤولاً عن ماذا، وكيف سيتم تنفيذ جمع التبرعات. بعد إكمال تحليل الأوضاع، سيكون لديك إطار أساسي يمكنك من خلاله العمل لتحقيق مهمتك وأهدافك. وعند هذه المرحلة، فإنه يمكنك وضع خطة.

الأسئلة الأساسية الواجب طرحها عند وضع خطة للتمويل:

- ما وضعنا حالياً؟
- وأين نريد أن نكون؟
- كيف سنتعرف على إنجازاتنا أو ما حققناه بالنظر إلى التصور الذي وضعناه؟ مؤشرات الأداء الأساسية والمتابعة والتقييم.

لكل خطة لمشروع تمويل، سيكون عليك القيام بما يلي:

- تحديد الاحتياجات الجديدة والمستمرة لك (والتي تحددها أنشطة البرنامج)
- ما هي أهدافك لجمع التبرعات لتحقيق احتياجاتك؟
- ما المصدر الذي ستستهدفه لكل نشاط، هل هو جهة جديدة أم قديمة للتمويل؟
- ما العقبات أو القيود التي تتوقع مصادفتها في إطار محاولتك لتحقيق أهدافك للتمويل؟
- ما الإستراتيجيات التي ينبغي عليك تبنيها للتغلب على العوائق أو القيود؟
- ما الأنشطة المحددة التي تقترح القيام بها لتأمين المصادر لكل احتياج وهدف لديك؟
- ما هي طبيعة المصادر المطلوبة، مثلاً للنقود أو المساعدة الفنية أو السلع؟
- ما هي التكلفة التقديرية لكل نشاط من أنشطة جمع التبرعات؟
- متى تتوقع بدء نشاطك والانتهاج منه؟
- من سيكون مسؤولاً عن النشاط؟
- هل ستتحقق مما إذا كنت تحقق أهدافك أم لا؟

خطوات وضع خطط للعمل:

- تحليل الوضع
- تحديد الخيار الأفضل والأنسب لجمع التبرعات
- بيان القيم أو السياسة الأخلاقية
- وضع البرامج وإستراتيجية التنفيذ
- ملكية الخطة والرقابة عليها
- الإطار الزمني والهدف
- آليات المتابعة والتقييم

## 6. خلفية عن التخطيط

فيما يلي نقاط يجب وضعها في الاعتبار عند صياغة خطتك.

### البحث

يتمثل جوهر البحث من عملية جمع التبرعات في الحصول على معلومات يعتمد عليها حول المصادر المختلفة والمخاطر التي تنطوي عليها وما هي الجوانب المطلوب استهدافها بشكل فعال وما المطلوب ليتيح لك تحديد الأولويات واختيار جهة التمويل أو الشريك المرتقب. سيكون عليك اتباع أسلوب مناسب ومنظم للغاية في تحديد مصادر المعلومات. ومن بين تلك المصادر:

- المجالات المتخصصة
- قواعد البيانات
- كتيبات الدليل المطبوعة
- المواد الخاصة بجهات التمويل مثل التقارير السنوية
- الاستشاريون
- وسائل الإعلام العامة، مثل الجرائد والتلفزيون والإذاعة وغيرها
- الإنترنت
- جهات الاتصال الشخصية والزملاء
- المكتبات
- معلومات المنافسين
- الاجتماعات وفعاليات العمل
- شبكات المعارف غير الرسمية

### تحديد مصادر التمويل

سوف يساعدك التحليل الداخلي والخارجي على توجيه مصادر التمويل التي تستهدفها، والتي تنتمي بشكل عام إلى المجموعات التالية:

- الأفراد
- المجموعات (بنظام العضوية، أو من أصحاب الاهتمامات وما إلى ذلك)
- المجتمع المحلي
- المؤسسات والشركات المحلية
- الجمعيات الصغيرة والمنظمات
- المنح الحكومية
- الدعم متعدد المصادر
- المنح الدولية ومنح التنمية
- رسوم الخدمة (مثل العلاج البيطري) أو الأنشطة التجارية

كمؤشر عام للتقديرات المفصلة للتمويل، ففي المتوسط يرد حوالي 75% من دخل المؤسسات من الأفراد، فيما يأتي 11% من الجمعيات الصغيرة والهياكل المانحة للهبات، فيما يأتي 5% فقط من الشركات أو المشروعات.

### آليات جمع التبرعات

هناك العديد من الأساليب والأدوات التي يمكنك استخدامها للوصول إلى قطاعات الجماهير المستهدفة والمذكورة بالأعلى، ومن بينها:

- تنظيم الأحداث
- دعوة المتبرعين لمشاهدة المشروع
- عقد اجتماع أو مناسبة لجمع التبرعات

- تقديم عرض كتابي
- المراسلات البريدية الموجهة
- الاتصالات غير الرسمية

ومن جديد، فإن التحليل الذي ستقدمه سيكون أساسياً في استكشاف الأساليب التي ستكون الأكثر فعالية لتحقيق أهدافك. ولكل من هذه الأساليب، قم بذكر قائمة بالميزات والعيوب وضع تقييماً رقمياً لمدى فعالية الأسلوب واحتمال تعرضه للفشل.

### من الذي سيتولى إدارة وتنفيذ عملية جمع التبرعات لديك؟

- ستفعل ذلك بنفسك
- ستعتمد على لجنة
- ستقوم بتعيين أحد أفراد فريق العمل أو فريق متخصص
- ستقوم بتوظيف استشاري

لكل أسلوب مما سبق ميزاته وعيوبه التي سيكون عليك الإلمام بها وذلك على حسب العوامل التالية:

- طبيعة مؤسستك
- مقدار المبلغ المراد جمعه
- الوقت والطاقة
- طبيعة جمع التبرعات نفسها
- الالتزام والحماس
- المصداقية

### تطويع الحملة

يشير مصطلح تطويع الحملة إلى عملية التوفيق ما بين احتياجاتك وبين مصالح جهة التمويل المرتقبة وقدرتها على المساهمة. فيما يلي الجوانب الواجب وضعها في الاعتبار:

- استهداف مصالح جهة التمويل:
- ينبغي مراعاة الابتكار في استهداف المصالح
- لكل جهات التمويل جدول أعمال يختص ببرنامج عملها وأفكارها
- عليك بمقاربة جهات التمويل التي يوجد تقارب ما بين أفكارها وأفكارك
- احرص على عدم قبول التمويل الذي لا يطابق أهدافك
- احرص قبل أي شيء على تتم تلبية مصالحك أنت أيضاً

تنسيق مواعيدها:

- قم بتنظيم جدول يحدد المواعيد النهائية ودورات اتخاذ القرار لجهات التمويل وقم بالتوفيق ما بينها وبين تخطيطك
- ومن المهم أيضاً معرفة التوقيت الذي يرجح أن يتلقى فيه العرض المقدم من جانبك رداً إيجابياً بشكل أكثر

حدد صيغة الطلب على حسب التوجيهات العامة لجهات التمويل:

- عند تحديد المبلغ الذي تنوي طلبه، فعليك أن تتذكر أن العديد من الجهات المانحة تقدم توجيهات عامة حول مستويات التمويل التي يمكنها تقديمها
- قد تحتاج إلى الشروع في العمل بطلب مبلغ متواضع. وفي إطار عقد العلاقات مع الممولين، فسوف يتعرفون على مؤسستك بشكل أفضل وقد يزيدون من استثمارهم.

### المحافظة على العلاقات

على المدى الطويل، يتمثل مفتاح النجاح في جمع التبرعات في تلقي تمويل ومنح واستثمارات متكررة. في إطار بناء علاقة يكون من المهم بالنسبة لك أن تكون ملماً بما يلي:

- ما الدافع الواجب تقديمه؟
- هل يكون هذا الدافع في العطاء ثابتاً أم متغيراً؟
- ما هي الميزات أو العوائد أو الجوائز التي يحتاجون إليها من خلال إقدامهم على العطاء؟
- هل يمكنك تحقيق هذه العوائد بشكل مباشر أو غير مباشر؟

### الموارد

- ما التقنية التي تتوافر لديك أو التي تحتاج إليها؟
- ما هو فريق العمل الذي يتوافر لديك أو الذي تحتاج إليه؟
- البنية التحتية للمكتب: هل تتوافر لديك السياسات والإجراءات الضرورية لتدعيم عملية جمع التبرعات لديك؟
- هل لديك قاعدة بيانات؟

### النقاط الواجب ملاحظتها

- إن المتبرعين هم أشخاص يحتاجون للشعور بالتقدير:
- ومن خلال تقديم التمويل لك، فقد راهنوا بسمعتهم عليك.
- تذكر أن تظهر التقدير لقيامهم بتقديم التمويل لك بمجرد أن تتلقى إخطاراً بتقديم المنحة.
- تذكر دائماً أن تقدم الشكر.

### 7. ملخص

في هذا الجزء ستقوم بجمع النقاط الأساسية للمستند. عليك أيضاً بإدراج ملخص بإجراءات المتابعة والتقييم لضمان أنك تقوم بتقييم نجاح أنشطتك بشكل فعال. قم بإضافة المعلومات الأكثر تعمقاً، على سبيل المثال التحليل، وذلك في الملاحق الواردة في نهاية الإستراتيجية.

## الملحق: نموذج للإقناع بتقديم الدعم

### مؤسسة حماية الحيوانات والنباتات في "بيريرا" حملة جمع التبرعات لعام 2008 – 2009

تمثل APAP مؤسسة خاصة غير حكومية، يعود تاريخ تأسيسها إلى عام 1982 بهدف العمل من أجل الاعتراف باليونان وحمايته. وقد اقترن إنشاء APAP بافتتاح عيادة بيطرية، لا تزال تعمل حتى اليوم.



**المهمة:** العمل من أجل حماية الحيوانات والحفاظ على البيئة الطبيعية من خلال برامج التوعية والرفق بالحيوان.

**القيم:** العمل الجهاد والاستعداد والالتزام والمسؤولية وثبات المستوى ورقة الشعور والثقة والصرامة.

#### المشكلات:

- إن الإتجار غير المشروع في نباتات الغابات في كولومبيا وفي بقية أنحاء العالم يمثل واحداً من الأسباب الرئيسية لفقدان التنوع البيولوجي وزعزعة استقرار المنظومات البيئية. ولهذا السبب فإنه يعتبر نشاطاً غير مشروع للبشر وللعالم الطبيعي على حد سواء.
- في مدينة "بيريرا"، توجد مشكلة خطيرة على الصحة العامة، وذلك لأن الحيوانات التي تعيش في الشوارع والحياد التي تجر العربات تحمل العديد من الأمراض التي يمكنها أن تنتقل للبشر.
- تتعرض بيئة مدينة "بيريرا" للتهديد بفعل مخلفات الكلاب الضالة والحياد، والتي تمثل مشكلة خطيرة للمجتمع. وفي نفس الوقت فإن سلامة البشر معرضة للخطر بفعل احتمال تعرضهم للعض من جانب أحد الكلاب الضالة.
- إن تربية حيوانات المزارع بشكل مكثف في ظروف من الحبس والضغط العصبي تسبب إصابة الحيوانات بالعديد من الأمراض التي تعرض صحة الطعام البشري للخطر.

#### الحل:

- برنامج التبنّي: تتجاوب مؤسسة حماية الحيوانات والنباتات في "بيريرا" (APAP) مع نداءات السكان المحليين الذين يبلغون عن حالات للحيوانات الضالة المريضة أو المصابة أو التي تتعرض لسوء المعاملة أو التي في حالة الحمل. وعندما تتم استعادة تلك الحيوانات، وتخضع للتطعيم والتعقيم، يتم عرضها للتبنّي.
- برنامج التعقيم: تقوم مؤسسة APAP بتعقيم الحيوانات المحلية مجاناً لأصحاب تلك الحيوانات الذين لا يمكنهم تحمل نفقات التعقيم.
- برنامج دعم جياذ العمل: تقدم مؤسسة APAP خدمات أساسية في مجال الطب الوقائي والعلاج في المستشفيات والرعاية للدواب من الجياذ والتي تقاعدت أو تعرضت للإعاقة. فضلاً عن تقديم الرعاية للجياذ، فإن مؤسسة APAP التدريب لأصحاب الجياذ في إدارة الجياذ وحول لوائح المتاجرة فيها.
- برنامج نباتات الغابات: تقدم مؤسسة APAP خدمات لإنقاذ حيوانات الغابة واستقبالها وتقييم حالتها ورعايتها واستشفائها، وهي الحيوانات التي وقعت ضحية للتهديب غير المشروع وتم تركها دون رعاية، وذلك حتى يتم تحديد وجهتها النهائية. وقد تمت مصادرة هذه الحيوانات من قبل بمعرفة السلطات المسؤولة عن الغابات.

#### الأهداف:

- توعية ونشر الوعي بين مختلف الجهات الاجتماعية الفاعلة بشأن قضايا مثل التنمية المستدامة، والمحافظة على الغابات، والملكية المسؤولة للحيوانات الأليفة، وصحة وسلامة حيوانات المزارع، وإدارة المخلفات والزراعة العضوية. إشراك الكليات والجامعات المحلية في التوعية والأعمال البحثية لمؤسسة APAP.
- تقديم التدريب حول موضوع النباتات لأعضاء فرق العمل المسؤولة عن تسيير شؤون المؤسسات المسؤولة عن فرض تطبيق اللوائح. جمع شبكة من مصادر الدعم لوكلاء الحماية من السلطات البلدية.
- المساهمة في الرقابة على الحيوانات الضالة من خلال حملات للتعقيم.
- المساهمة في حل المشكلات التي تؤثر على الدواب من الجياذ في المدينة.
- المساهمة في الحفاظ على التنوع البيولوجي في البلاد، وذلك من خلال برنامج للرعاية لنباتات الغابات التي تمت مصادرتها.
- تصميم وتنفيذ برنامج دائم للتواصل بين المؤسسات.

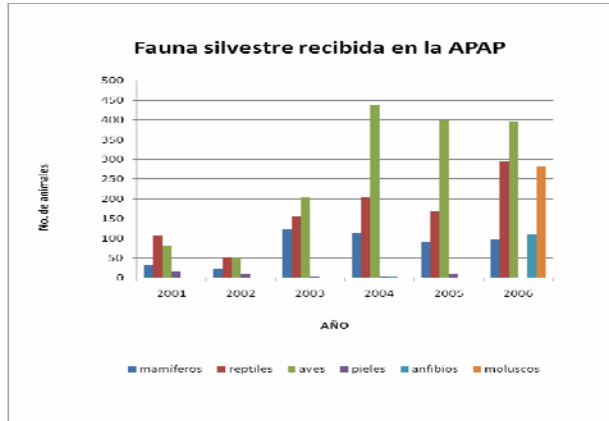
## المنجزات

### عمليات التبنّي:

الكلاب	القطط	عمليات التبنّي (2001 - 2006)
503	517	الإجمالي

### نباتات الغابات:

نباتات الغابات التي تلقتها APAP (2001 - 2006)						
2006	2005	2004	2003	2002	2001	
96	92	114	124	22	32	الثدييات
297	168	206	155	54	107	الزواحف
397	398	437	204	52	81	الطيور
	11	3	2	11	16	الأسماك
110		5				البرمائيات
281						الرخويات
1181	669	765	485	139	236	الإجمالي



- في عام 2005، تلقت APAP مساحة 41,000 م<sup>2</sup> من الأرض في بلدية "سانتا روزا دي كابل"، وذلك بهدف تحسين تقديم خدماتها وتطوير مشاريعها.
- في عام 2006، فتحت APA مركزاً لاستشفاء الجياد المسخرة في الخدمة، ويتمتع هذا المركز بالقدرة على تقديم الدعم لعشرات الحيوانات في وقت يكون المركز فيه ممتلئاً.
- وفي عام 2006، تعاملت APAP مع 550 حالة من سوء المعاملة والإهمال والحوادث، والتي تم الإبلاغ عنها من جانب السكان المحليين.

### الاتفاقيات

- في أبريل/نيسان 1997، عهدت مؤسسة la Corporación Autónoma Regional del Risaralda (CARDER) إلى مؤسسة APAP دور مراقبة عمليات المتاجرة في أنواع الكائنات في الغابات الموجودة في إدارة "ريسالادا".
- وفي سبتمبر/أيلول 2007، وقعت APAP على اتفاقية مع جامعة "يونيفرسيداد خابيريانا" لتقديم منح دراسية لطلاب التوازن البيئي كجزء من جهودها العملية.
- واليوم تناقش APAP اتفاقية مع جامعة "يونيفرسيداد تكنولوجيكا دي بيرييرا" لتقديم منح دراسية للطلاب البيطريين، والتي ستدخل إلى حيز التنفيذ بدءاً من الفصل الدراسي الأول لعام 2008.
- وفي عام 2005، قامت APAP بالتوقيع على اتفاقية مع الإدارة التعليمية "سيكريتاريا دي إيديكاثيون" لتقديم منح دراسية لطلاب الصف الـ 11.

### الشكر والتقدير

- في عام 2003، تم منح APAP ميدالية "كروز دي ناتاما" للتميز البيئي من جانب الحكومة المحلية.
- وفي عام 2005، تم الاعتراف بجهود APAP لمساهمتها في تطوير البيئة المحلية من جانب مؤسسة "فيديراثيون دي أورغانيزاثيونز أمبينتاليس دي ريسيرالادا (FONGAR)".
- وفي يونيو/حزيران من عام 2006، تلقت APAP من مؤسسة "الجمعية العالمية لحماية الحيوان" (WSPA) الاعتراف والتقدير لمساهمتها للموسسة في الصراع من أجل صحة وسلامة الحيوانات.

### المشاريع

إنشاء وتجهيز مركز للتوعية البيئية، وتقديم خدمات الإنقاذ والرعاية للحيوانات المحلية وحيوانات الغابات، وذلك على مساحة تبلغ 41,000 م<sup>2</sup>، التي تعود ملكيتها إلى APAP.





#### الأنشطة:

- إنشاء وتهيئة مركز للزوار يسع لـ 30 شخصاً
- إنشاء وتهيئة قاعة استماع تسع لـ 30 شخصاً
- إنشاء وتهيئة كافيتريا
- إنشاء وتهيئة متجر لبيع عناصر متعددة
- إنشاء مرصد للطيور
- إنشاء مسار مميز للدراسة البيئية
- إنشاء وتهيئة ملجأ للكلاب والقطط المهملة
- إنشاء وتهيئة كافيتريا بيطرية
- إنشاء مركز للإنقاذ والاستشفاء لنباتات الغابات
- تجديد مساحات الأراضي التي تنتشر بها الأنواع الأصلية من الكائنات لحماية مصادر/ينابيع المياه
- إنشاء مركز لتربية النباتات من الأنواع الأصلية
- تهيئة منطقة لتطوير مشاريع إنتاج السماد العضوي واستزراع الديدان العلفية
- استصلاح مستنقع موجود حالياً.

#### الاحتياجات المالية:

##### منطقة التوعية البيئية

نفقات ما قبل التشغيل:	14'600.000 دولار
إنشاء مراكز للزوار:	130'000.000 دولار
تجهيز مراكز للزوار:	95'000.000 دولار
إنشاء قاعة للاستماع:	45'000.000 دولار
تجهيز قاعة للاستماع:	10'317.000 دولار
إنشاء كافيتريا ومقصف لبيع الأطعمة:	60'000.000 دولار
تجهيز الكافيتريا:	16'483.000 دولار
إجمالي ما سبق:	371'400.000 دولار

##### منطقة الكلاب والقطط

إنشاء ملاجئ للقطط والكلاب:	141'000.000 دولار
التجهيزات:	5'000.000 دولار
إجمالي ما سبق:	146'000.000 دولار

الإجمالي: 906'400.000 دولار

##### منطقة نباتات الغابة

تصميم مركز للاستشفاء:	9'000.000 دولار
مناطق مسورة لنباتات الغابات:	135'000.000 دولار
تجهيز عيادة بيطرية:	225'000.000 دولار
منطقة حجر صحي:	0 دولار
منطقة استقبال:	0 دولار
إجمالي ما سبق:	369'000.000 دولار

مرصد للطيور: 15'000.000 دولار

المسار: 5'000.000 دولار

### حملة جمع التبرعات

لقد عازمت APAP على إنشاء مركز للتوعية البيئية وإنقاذ الحيوان. فلا يوجد حالياً ملجأ في المنطقة للحيوانات المحلية وحيوانات الغابات، وهو ما قد يشكل في نفس الوقت القاعدة للتوعية البيئية. ولهذا السبب، تدعو APAP الأشخاص والشركات والمؤسسات والهيئات لضم جهودها النبيلة، لأن الوضع العاجل يستدعي العمل معاً لإيجاد الحلول للمشكلات التي يعاني منها مجتمعنا. تعتمد APAP على الدعم المقدم من مجلس أمناء من المتخصصين والمتفانين، والذي يتشكل من مجموعة من المتطوعين والعاملين المدربين لتقديم خدمة ممتازة. وقد تم التصريح لمؤسسة APAP لإصدار إيصالات للحصول على تخفيضات ضريبية نظير التبرعات المقدمة من جانبكم. إننا نعتد على الدعم المقدم من شركة محترمة للمراجعين الخارجيين، والتي نضمن من خلالها الشفافية في استخدام الأموال التي تم جمعها.

### كيف يمكنني تقديم المساعدة؟

يمكن تقديم التبرعات من خلال:

- الشيكات الصادرة لحساب "أسوثيون بروتكتورا دي لوس أنيماليس إي لاس بلانتاس".
- بطاقات الائتمان.
- التحويلات البنكية للحساب التالي:

رقم الحساب:

اسم حامل البطاقة: أسوثيون بروتكتورا دي لوس أنيماليس إي لاس بلانتاس.

البنك:

عنوان البنك:

إننا ندعوكم لتخصيص وقتكم ومهاراتكم وجهودكم الشخصية وسخائكم البالغ لإحداث فرق في حياة مجتمعنا.

### الجمعية العالمية لحماية الحيوانات

(The World Society for the Protection of Animals)

89 Albert Embankment London SE1 7TP

المملكة المتحدة

هاتف +44 (0)20 7587 5000 فاكس +44 (0) 20 7793 0208

بريد إلكتروني [wspa@wspa-international.org](mailto:wspa@wspa-international.org)