

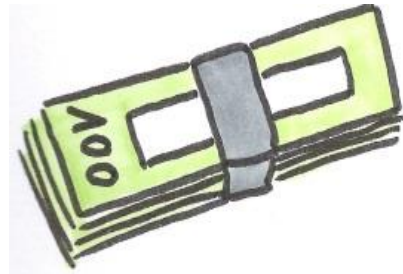
# Wenn der Geldtopf leer ist - Finanzierungsmöglichkeiten



Impuls Block III

Fund = Schatz + to raise = heben  
=> Schätze heben = **Fundraising**

Geldspenden

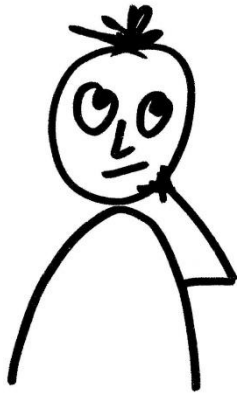


Zeitspenden



Sachspenden





Wer von Ihnen hat schon einmal  
„Fundraising“ gemacht?

Rot – Nein

Gelb – weiß nicht

Grün - ja

# Das eigene Umfeld analysieren ....

Fundraisingpotential



Kommunikationspotential

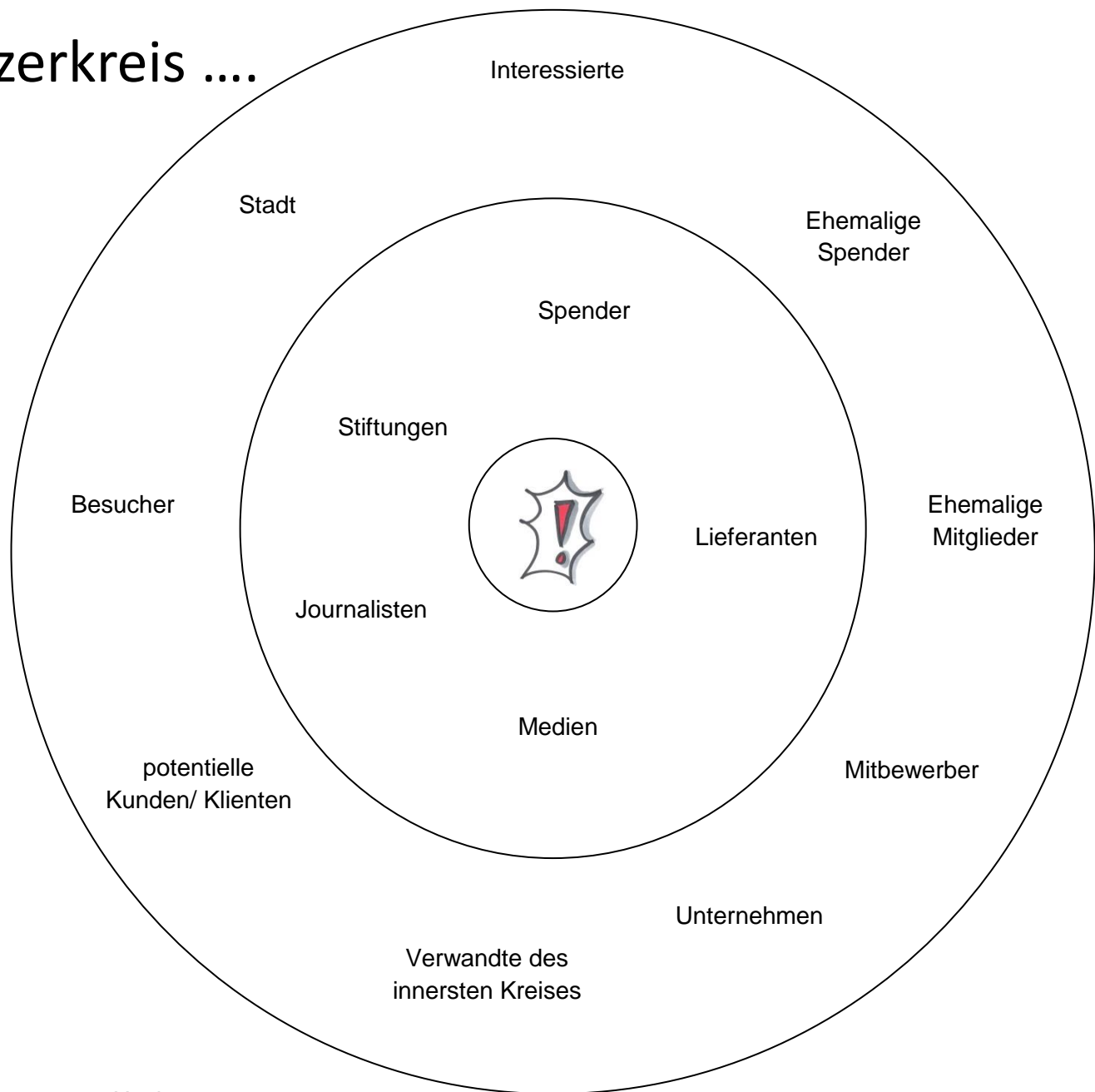
Konkurrenz



# Die eigenen Stärken und Schwächen kennen ....

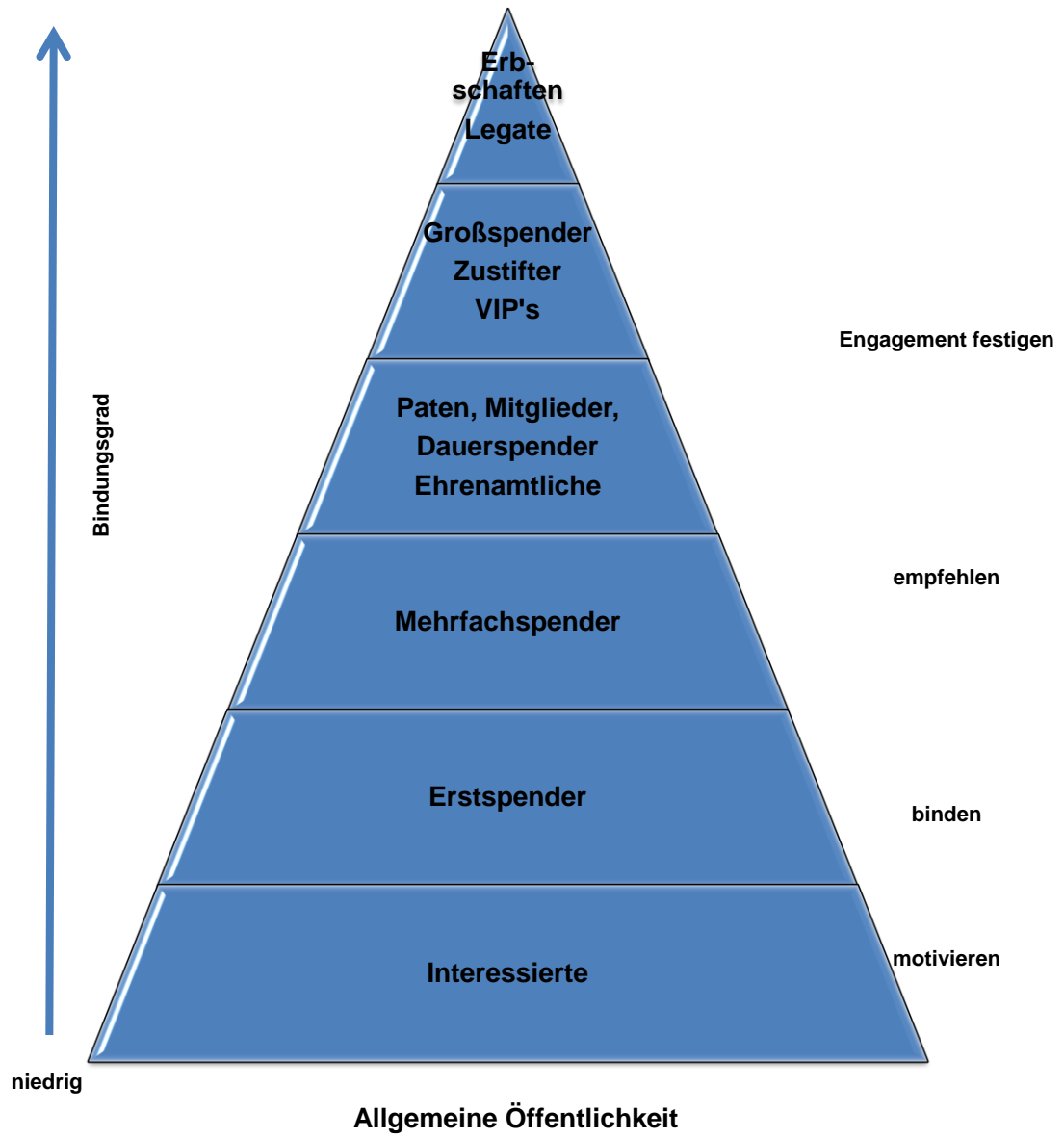
	Stärken	Schwächen
Chancen	Welche Stärken können die Chancen erhöhen?	Welche Schwächen können Stärken sein?
Risiken	Welche Stärken helfen beim Minimieren der Risiken?	Welche Schwächen könnten die Risiken erhöhen?

# Der Unterstützerkreis ....

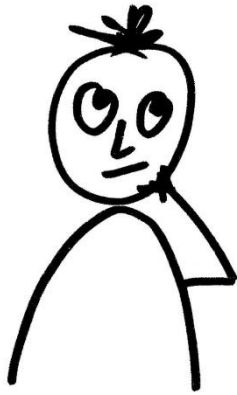


aus: Ueckermann

# Die Spenderpyramide ....



Aus: Ueckermann



Wer von Ihnen hat bereits Spenden  
für die Bibliothek eingenommen?

Rot – Erbschaften/ Großspender

Gelb – Mehrfachspender

Grün – einmalige Spenden



# Umsetzung ....

1.

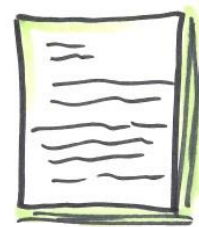
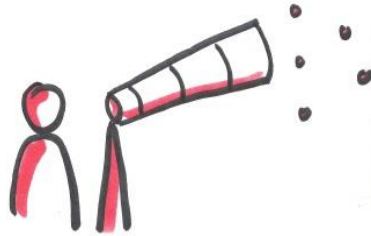
Konzepterstellung:

Analyse

Zielbestimmung

Strategie/ Konzept

Stakeholder  
einbinden



2.

Maßnahmenplan

3.

Zeitplan

DANK ....

„Sagen Sie DANKE ... bevor die  
Sonne untergeht!“  
(Lothar Schulz)



„Dank für Spender ist wie Regen  
für junge Pflanzen.“ (KReF)