

Darcovská výzva ti umožní, podporiť nás ešte viac. Autor výzvy oslovuje svoje okolie, aby spoločne podporili dobrú vec. Finančné prostriedky získané prostredníctvom darcovskej výzvy putujú od darcov do našej nadácie do grantového programu Máme radi východ, nejdú na účet autora výzvy. **Celý proces je tak bezpečný a jednoduchý ako pre organizáciu, tak pre autora výzvy aj darcu.**

Darcovskú výzvu máte hotovú za pár minút a potom ju už len stačí šíriť medzi ľuďmi z vášho okolia. Pozrite sa ako na to.

1. Čo môže byť výzvou?

Ujasni si najprv, pri akej príležitosti chceš dary získavať. **Skvelá motivácia je aj chuť a odhodlanie nás podporiť.** Vo svete však veľmi dobre fungujú aj **rozličné športové aktivity typu maratónsky beh, náročná túra či cyklistická súťaž.** Úspech majú tiež **významné životné udalosti ako narodeniny, svadba, výročia či iná oslava.** Namiesto darčiek požiadajte o podporu svojej výzvy. Objavujú sa však aj rozličné osobné stávky ako oholenie hlavy, skok padákom, či skoncovanie s fajčením.

2. Na aké detaily nesmieš zabudnúť

Skús si odpovedať na otázky:

- **Prečo sa chcem do výzvy pustiť?**
- **Na čo chcem získavať prostriedky (tu je možné poradiť sa s nami)?**
- **Koľko chcem získať?**
- **Koľko dní chcem/môžem výzve venovať?**

Pomôže ti to pri samotnej tvorbe tvojej výzvy a pripraviť sa na prípadné záludné otázky okolia. Pokiaľ je to možné, nie je na škodu dohodnúť sa s nami na pomoci s propagáciou výzvy (zdieľanie na sociálnych sieťach alebo v newsletteri). Okrem toho, v čase tvojej komunikácie výzvy bude bežať aj naša .

3. Ako mám pomenovať výzvu

Vymysli jej názov. **Držte sa pri tom zlatého pravidla – stručne, jasne, výstižne.** Názov by mal odkazovať na osobu autora výzvy a na obsah výzvy.

4. V akej výške má byť cieľová suma

Dôkladne si premysli cieľovú čiastku, ktorú by si chcel do fondu Máme radi východ cez účasť na Karpatskej vandrovke s pomocou darcovskej výzvy získať. **Cieľová suma je твоjim osobným cieľom, nemá žiadny vplyv na to, či sa darované financie k nám dostanú. Všetky obdržané príspevky nám budú preposlané vždy bez ohľadu na to, či sa vyzbiera viac alebo menej.** Nastavená čiastka je psychologickou hranicou. Tebe, aj osloveným darcom, sa lepšie plní rozumný cieľ, než pokiaľ sa iba prihadzuje do neurčita. Darcom sa rovnako lepšie odhaduje koľko vám majú prispieť a vidina cieľovej sumy ich motivuje k pomoci dosiahnuť cieľ. Pri stanovovaní cieľa zvaž, koľko je tvoje okolie schopné prispieť. Nie je nič horšieho než frustrácia zo zbytočne vysoko nastaveného cieľa, ktorý sa nenaplní. Zvaž aj nasledujúce:

- **Koľko ľudí plánuješ aktívne osloviť?**
- **Vedz, že z priamo oslovených ľudí daruje zhruba tretina.**
- **Koľko môžu konkrétni jednotlivci prispieť? V odhadoch sa drž skôr pri zemi, zvaž ich zamestnanie, skúsenosti s darovaním, aj to či ich zameranie tvojej výzvy môže osloviť.**
- **Vynásob počet pravdepodobne darujúcich s odhadovanou darovanou čiastkou a máte cieľovú sumu.**
- **Obecne sa dá povedať, že najbežnejší dar sa pohybuje niekde okolo 20 Eur.**

Vždy je príjemnejšie cieľovú čiastku prekročiť, ako ju nedosiahnuť. A to ako pre teba, tak aj pre všetkých, ktorí prispeli. Na druhú stranu neklad príliš nízke ciele a motivuj sám seba k činnosti! Nezabúdaj, že žiadny dar nie je malý a podporiť fond Máme radi východ je k nezaplateniu.

5. Ako si vytvorím vlastnú výzvu?

Bez poriadnej stránky to nepôjde! **Našťastie hotovú ju budeš mať za pár minút.** Stránke výzvy sa vyplatí venovať patričnú pozornosť, pretože bude tvoj hlavný komunikačný prostriedok. Väčšina vecí je už predpripravená, stačí doplniť tvoju profilovú fotografiu, na ktorej ťa tvoje okolie spozná, prípadne ďalšie fotky. **Do textu uveď, prečo si sa rozhodol pre takúto formu podpory danej organizácie a vyzvi vlastnými slovami k podpore.**

Zrozumiteľný popis a jasný príbeh sú základ! Maj na pamäti, že ľudia v online svete veľmi nečítajú, **a preto menej je v tomto prípade viac.**

Pri športových výzvach či takých, kde niečo prekonáš, sa osvedčilo zdôrazniť, že je to pre teba skutočne fyzická výzva a možno to aj bude bolieť. Skúsenosti zo zahraničia skutočne ukazujú, že ľudia viac prispievajú na výzvy, ktoré nie sú úplne prechádzkou ružovou záhradou.

Pri narodeninových, svadobných a podobných výzvach sa zas neboj vyzdvihnúť, že sa vzdávaš darov v prospech podpory organizácie.

Dôležitý dátum. Volíš si tiež, ako dlho chceš, aby tvoja výzva trvala. V prípade, ak jej koniec nemáš viazaný k nejakému konkrétnemu dňu (napr. deň oslavy tvojich narodenín), tak sa skús pozrieť do kalendára ako vychádzajú víkendy, či školské prázdniny, alebo kedy už dopredu vieš, že sa propagácii výzvy nebudeš môcť venovať a podľa toho stanov dátum ukončenia. **Zo skúsenosti vieme, že dĺžka okolo 25 dní je pre život výzvy najvhodnejšia.**

6. Ako mám propagovať výzvu

A je to tu, najdôležitejšia časť tvojej výzvy, resp. kampane na ňu je pred vami. Daj tvojmu okoliu vedieť, čo plánuješ a koho podporuješ a začni zbierať dary. Povedzte o výzve rodine, priateľom, známym či kolegom v práci. Ako na to?

- **Pošli odkaz na výzvu emailom.**
- **Zdieľaj výzvu na sociálnych sieťach.**
- **Zavolaj priateľom a známym.**
- **Napíš im správu.**
- **Alebo im to povedz priamo na oslave, na párty, počas obeda, kávy či večer pri pive!**

Každá chvíľa je príležitosť k šíreniu povedomia o tvojej výzve na podporu.

Je dobré mať na pamäti, že darovacia výzva je v online prostredí, a tak šírenie informácií o nej najlepšie funguje práve v online. Ak využívaš Facebook či Instagram, tak ich určite využi. Netreba sa obmedzovať len na text, dobre fungujú aj fotografie, či krátke videá natočené na smartfón s pridaným odkazom na tvoju výzvu.

Všeobecne ale platí, že najlepšie funguje priame oslovanie. Napríklad spomínaný osobný email, zavolanie či Facebook Messenger.

7. Ako udržím výzvu živú

Prvé poslanie výzvy do sveta je začiatok. **Ďalej je potrebné pripomínať sa, posielat' tvojmu okoliu aktuality prostredníctvom noviniek vo výzve, či inými nástrojmi. Motivuj svoje okolie.** Ak už máš napríklad 50 % z cieľovej čiastky, daj o tom vedieť priateľom. Ak bežíš maratón či šliapeš náročnú túru, posielajte z nich fotky a videá. Neboj sa pripomenúť a držať tvoju výzvu živú! Pamätaj, pokiaľ sa nepripomenieš, zoberieš tým tvojmu okoliu šancu zapojiť sa do tvojho skvelého projektu.

Keď prekročíš cieľovú čiastku, môžeš motivovať ďalej. Premysli si, čo do výzvy pridáš navyše. Zabeheš viac kilometrov?

A zopakujeme to ešte raz – pripomínajte sa.

8. Musím s prispievateľmi komunikovať?

Prvá čiastka dorazila, potom druhá a tretia? To je skvelý začiatok a dôkaz, že to funguje. Keď ťa niekto podporí je dobré sa mu poďakovať, aby ľudia vedeli, že si ich pomoc vážiš. Keď budeš na konci výzvy a bude ti pár eur chýbať, môžeš požiadať o pomoc ľudí, ktorí už prispeli. A spoločne to dotiahnete do konca.

Vyzvi ich tiež, aby tvoj výzvu zdieľali, alebo si dokonca založili vlastnú.

Tipy ako na to:

- **PodĎakuj za dar emailom, SMS správou alebo najlepšie osobne.**
- **Píš alebo hovor svojim darcom ako tvoja výzva postupuje.**
- **PodĎakovať môžeš aj upečením bábovky alebo pozvaním na pivo alebo limonádu.**
- **Až výzva skončí, daj im vedieť, ako to celé dopadlo – pošli fotografiu alebo video.**

9. Ako mám poďakovať?

Tvoji darcovia si rozhodne zaslúžia poďakovanie! Vyzerá to ako jasná vec, ale skutočne na to nezabudni.

Krátky osobný email, či správa cez Messenger často urobia viac, ako čakáš. Rovnako je možnosť rozposlať Novinku podporovateľom prostredníctvom stránky tvojej darovacej výzvy.

Systém odošle automatický email po každom dare a tiež po ukončení výzvy, ale predsa len, poďakovanie od teba je nenahraditeľné.

Držíme ti palce a tešíme sa na tvoju úspešnú výzvu!