



PREDLOŽENI VODIČ ZA ZAHTJEV ZA FINANSIRANJE

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



Budite sigurni!

Prije pokretanja zahtjeva za finansiranje, provjerite da li je profil vaše organizacije i potencijalnog donatora kompatibilan, tj. da li odgovarate kriterijima za finansiranje. Dobro proučite web stranicu donatora i potražite listu organizacija koju je donator predhodno podržao (www.guidestar.org i On Line Direktorij Fondacije su korisni web izvori). Možete se uključiti na e-mail liste na stranicama koje šalju informacije o mogućnostima za finansiranje, kao što je AWID i www.fundsforngos.org. Takođe pokušajte da se povežete sa ljudima iz donatorskih organizacija, kako biste razgovarali o tome kako je vaš rad povezan sa njihovim mogućnostima za finansiranje.

Budite jasni!

Donatori moraju razumjeti gdje novac odlazi. Kada pišete zahtjev za finansiranje, vodite računa da su vaši ciljevi, predložene aktivnosti i željeni uticaj jasno artikulirani i lako razumljivi.

- Navedite veoma jasne ciljeve vašeg zahtjeva i aktivnosti koje planirate organizovati kako bi postigli te ciljeve. Dajte specifične detalje.
- Objasnite zašto ste jedinstveni. Šta radite što niko drugi ne radi?
- Budite jasni o vašem kratkoročnom i dugoročnom željenom uticaju.
- Uvijek uključite detaljne priče, ukoliko je moguće i fotografije, pojedinaca, pojedinki i zajednica, koje ilustruju promjenu na koju utičete.
- Kako razvijate partnerstva sa drugima kako biste postigli snažniji uticaj?
- Naglasite kakvu će korist donator imati iz ovog potencijalnog partnerstva.
- Budite kreativni sa formatima. Razmislite o korištenju naglašavanja putem tačaka, podvlačenju, uvlačenju paragrafa, dodavanju grafikona kako biste doprinijeli da ciljeve vaše inicijative bude lako pratiti i razumjeti.

Budite iskreni!

Vi gradite odnos, i zbog toga je važno da ste iskreni. Kroz iskrenost gradite razumjevanje i poštovanje, kao i solidne osnove sa svojim donatorima.

- Budite iskreni o izazovima. Donatori žele da znaju kada ne postignete završene ciljeve. Koristite izazove kao način da predstavite svoju kreativnost u suočavanju sa poteškoćama i da ilustrujete svoju sposobnost adaptiranja na promjene situacije.
- Podjelite informacije o drugim donatorima koji podržavaju vaš rad. Ovo pokazuje kredibilitet i vašu sposobnost da obezbjedite finansijsku podršku iz više različitih izvora – što su sjajne stvari!

Budite temeljiti!

Izbjegnite nepotreban jezik i greške pri kucanju. Uređenje teksta je isto toliko važno koliko i sadržaj vašeg zahtjeva za finansiranje.

- Zapamtite ko je vaša publika i izbjegnite korištenje žargona ili "tajnog jezika" koje donator možda neće razumjeti. Jasno objasnite komplikovane ideje i programe i ne pretpostavljajte da donator razumije problem na isti način na koji ga vi razumijete. Ovo je takođe odlična prilika da podjelite svoju pronicljivu analizu.
- Zamolite nekog da pročita vaš zahtjev kako bi obilježio eventualne greške u kucanju ili gramatici.

Za više informacija provjerite:

- Afrički razvojni fond za žene: <http://www.awdf.org/>
- Globalni fond za žene: <http://www.globalfundforwomen.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>

Translation provided by United Women Banja Luka
<http://www.unitedwomenbl.org>



Global Fund
for Women

RUTGERS

Center for Women's
Global Leadership