



# PRIJEDLOG VODIČA ZA GRANTOVE ZA PROJEKTE

16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER-BASED VIOLENCE  
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO  
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE  
25 NOV - 10 DEC <http://16dayscwg1.rutgers.edu>



*Napisao: Mama Cash*

## PET STVARI KOJE TREBATE URADITI

- ✓ **Uradite zadaću**
  - ✓ Provjerite vodič, kriterije i tematske prioritete donatora, kako biste uvidjeli da li vaša organizacija može dobiti finansiranje.
  - ✓ Pronađite informacije o donatoru- za šta su zainteresovani? Gdje rade? Kako rade (npr. da li primaju prijedloge tokom cijele godine ili samo prilikom posebnih poziva za predaju prijedloga)?
  - ✓ Da li posjedujete sve potrebne informacije da biste predali prijedlog projekta? Ukoliko ne ili ako niste sigurni šta tačno donator traži pod određenim kriterijima, nemojte se ustručavati da pitate!
- ✓ **Kažite šta mislite i mislite šta kažete**
  - ✓ Da li vaša organizacija ima dobro napisanu definiciju misije i vizije? Da li imate paragraf u kojem se tačno izražava šta je vaša organizacija i čime se bavi? Da li je važno i vrijedno vaše vrijeme da se razvije ova priča u jasnim i fokusiranim terminima. Budite vi— napravite priču koja je autentična onome što vaša organizacija tvrdi i po čemu želi biti poznata i pomozite ostalima da to vide.
  - ✓ Ponekad će donator potražiti vašu organizaciju na internetu, tako da posjedivanje sadržajne poruke online je obavezno (npr. na Facebook-u ili vašoj web stranici)!
  - ✓ Da pokažete donatoru da je vaša ogranzacija “profesionalna” ili da je dobra u onome što radi, ne znači da trebate koristiti žargon ili komplikovane termine. Ukoliko podijelite ono šta inspiriše ili motiviše vašu organizaciju to je dobro!
- ✓ **Budite vlastiti zagovarači**
  - ✓ Koji problem vaša organizacija tretira? Kako je to povezano sa interesima donatora? Šta je to što čini vašu organizaciju najboljom da riješi taj problem? Ukoliko ste jasni i fokusirani na vaše rezonovanje to može pomoći u ubjeđivanju donatora.
  - ✓ Kako će podrška vašoj organizaciji pomoći donatorima da ispune svoje ciljeve? Oprez: budite sigurni da vaš projektni prijedlog je vezan za ono što vi želite, a ne što mislite da donator od vas želi da uradite!
- ✓ **Podijelite vašu viziju vašeg uspjeha i budite specifični**
  - ✓ Donator će željeti da zna šta mislite (kratkoročno i dugoročno) kakav će se uspjeh postići, kao rezultat njihove finansijske podrške- kao i nakon što se njihova sredstva potroše. Važno je pokazati da cijenite monitoring i evaluaciju vlastitog truda i da imate dobru ideju kako to želite uraditi.
  - ✓ Osigurajte se da uključite očekivane promjene koje će se desiti na nivou vaših korisnika, ne samo vaše organizacije.
  - ✓ Budite iskreni- ne dajte obećanja koja ne možete održati. Svakako podijelite kako vaša organizacija planira da se iznese sa izazovima i dokument o izazovima tokom vremena. Podijelite uspješne priče, kako biste potkrijepili vaše tvrdnje.
- ✓ **Pokažite snagu pokreta**
  - ✓ Pokaži kako ste u partnerstvu s drugima, bilo neformalno ili formalno, kako bi donatori vidjeli da ne radite u izolaciji.
  - ✓ Ako imate druge financijere, podijelite tu informaciju. Donatori su zainteresirani da saznaju da ste bili u stanju da osigurate i druge izvore finansiranja. To može pomoći u jačanju njihovog povjerenja u sposobnost vaše organizacije da ispuni svoje ciljeve.
  - ✓ Ako ste prisustvovali sastancima i konferencijama gdje ste bili u mogućnosti da podijeliti svoj rad, neka to znaju donatori. Opređenjenje za dijeljenje svog rada pokazuje donatoru da ste ozbiljni.

## PET STVARI KOJE NEMOJTE ČINITI

- ✓ **Misliti da možete kruške prodati pod jabuke**
  - ✓ Ako vaša organizacija ne ispunjava kriterije, ne prijavljujte se. Većina donatora neće ni pogledati prijedlog ako ne ispunjava njihove kriterije, što je uzaludno gubljenje vašeg uloženog truda.
  
- ✓ **Pretpostaviti da će donator 'shvatiti'**
  - ✓ Osigurajte se da izbjegnute žargon ili kratice, jer donator možda nije upoznat sa istima.
  - ✓ Nemojte pretpostavljati da su donatori upoznati sa kontekstom jako dobro! Umjesto toga, pojasnite zašto je vaš rad važan u vašem specifičnom kontekstu.
  
- ✓ **Zaboraviti ko je na drugoj strani vaše aplikacije**
  - ✓ Ne pišete prijedlog da ubijedite sebe. Vaš prijedlog bi trebao pomoći donator da razumije što predstavlja vaša organizacija i zašto je vaš rad važan.
  - ✓ Ne pišite sve što radili ili bi željeli da uradite donatoru, da bi saznao to o vašoj organizaciji. Podijelite samo ono što donator traži –budući da čitaju mnogo prijedloga i njima i vama će pomoći da budete koncizni i konkretni!
  - ✓ Donator nije samo kasa- donatori su osobe koje također imaju organizacijske ciljeve, a trebaju biti odgovorni prema svojim osnivačima, davateljima sredstava i/ili Upravnom odboru. Posmatrajući ih kao partnere može se pomoći u izgradnji odnosa temeljenog na povjerenju i uzajamnom razumijevanju. Osim toga, vaši inputi čak mogu pomoći donatoru da ojača svoju viziju ka drugima zašto finansiranje projekata iz oblasti prava žena je važno.
  
- ✓ **Trka kroz brojeve**
  - ✓ Slabo napisan budžet (koji sadrži greške, ili izgleda nerealno) može dovesti do brzog "ne" od donora. Nasuprot tome, ukoliko predate solidno urađene budžete to ulijeva povjerenje prema vašoj organizaciji, kao i prema vašem projektnom prijedlogu.
  - ✓ U lošem projektnom prijedlogu, detalji iz budžeta ne podudaraju se sa narativnom pričom. Provjerite jeste li spojili dva dijela vašeg prijedloga!
  - ✓ Budite sigurni da dajete informacije o budžetu u valuti koja se traži u prijavnim formatu. Ako ne možete, onda pružite informaciju koju valutu koristite i zašto.
  
- ✓ **Ne trčite pred rudu – možda nećete dobiti sredstva**
  - ✓ Donatori dobiju mnogo više zahtjeva nego što mogu financirati, a često je potrebno nekoliko mjeseci da donesu odluku. Pobrinite se također da imate plan za pronalaženje alternativne financijske potpore, ako taj prijedlog ne bude usvojen. Plan za prikupljanje sredstava može biti koristan alat.
  - ✓ Ako vaš zahtjev nije uspješno prošao, pobrinite se da pitate za povratne informacije, tako da ih možete koristiti za poboljšanje budućih prijedloga projekta. Također, pitajte za druge donatore od kojih možete dobiti financiranje. Ulaganje vremena u izgradnju dobrih odnosa s donatorima, čak i ako odbiju vaš prijedlog (prvi put), isplati se.

### Resources

- Association for Women's Rights in Development: <http://www.awid.org/Our-Initiatives/Where-is-the-Money-for-Women-s-Rights>
- Global Fund for Women: <http://www.globalfundforwomen.org/impact/publications/127-other-resources/208-womens-fundraising-handbook>
- International Network of Women's Funds: <http://www.inwf.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>