



AANBEVOLEN FONDSENAANVRAAG HANDLEIDING

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>



Door Mama Cash

VIJF DINGEN DIE JE MOET DOEN

✓ Doe je huiswerk

- ✓ Controleer de financiële richtlijnen, en criteria van de thematische prioriteiten om te zien of uw organisatie in aanmerking komt voor financiering.
- ✓ Ontdek informatie over de donor - waar zijn ze in geïnteresseerd? Waar werken ze? Hoe werken ze (dat wil zeggen, accepteren ze voorstellen het hele jaar door of alleen tijdens bepaalde gesprekken)?
- ✓ Heeft u alle informatie die u nodig hebt om een voorstel in te dienen? Zo niet, of als u niet zeker bent over wat de donor betekent met bepaalde criteria, wees niet bang om te vragen!

✓ Zeg wat je bedoelt en bedoel wat je zegt

- ✓ Heeft uw organisatie een goed geschreven missie en visie? Heeft u een paragraaf waarin duidelijk beschreven staat wat uw organisatie is en doet? Het is belangrijk en de tijd waard om dit verhaal te ontwikkelen in duidelijke en gerichte termen. Wees jezelf - het creëren van een verhaal dat authentiek is voor waar uw organisatie voor staat en zoals ze bekend wil staan zal anderen helpen dit te zien.
- ✓ Soms zullen donoren je organisatie opzoeken op het internet, dus het uitdragen van een constante boodschap online is extreem belangrijk (dat wil zeggen, op Facebook of je website)!
- ✓ Het tonen aan een donor dat je organisatie "professioneel" is of goed in wat het doet, betekent niet dat je jargon of ingewikkelde taal moet gebruiken. Het delen van wat je organisatie inspireert en motiveert is goed!

✓ Wees je eigen pleitbezorger

- ✓ Wat is het probleem dat je organisatie aan de orde stelt? Hoe verhoudt dit zich tot de belangen van de donor? Wat maakt jouw organisatie het best geplaatst om dit probleem aan te pakken? Duidelijk en gefocust in je redenering zijn kan helpen om je financiers te overtuigen.
- ✓ Hoe zal de ondersteuning van jouw organisatie de donor helpen hun doelen te bereiken? Een punt van voorzichtigheid: zorg ervoor dat het voorstel is over wat je wilt doen, niet wat je denkt dat de donor wil dat je doet!

✓ Deel je visie van succes, en wees specifiek

- ✓ Donoren zullen willen weten wat je denkt dat success (op de korte en lange termijn) zal zijn als gevolg van hun subsidies - en nadat hun subsidie eindigt. Het is belangrijk om te laten zien dat je het belang van monitoring en evaluatie van je eigen inspanningen waardeert en dat je een idee hebt over hoe je dit wilt doen.
- ✓ Zorg ervoor dat je verwachte veranderingen op het niveau van de begunstigten opneemt, niet alleen op het niveau van je organisatie.
- ✓ Wees eerlijk – doe geen beloftes die je niet kunt waarmaken. In plaats daarvan, deel hoe jouw organisatie van plan is om uitdagingen aan te pakken en success te documenteren over de loop van tijd. Deel succesverhalen om je beweringen te ondersteunen.

✓ Laat de kracht van bewegingen zien

- ✓ Laat zien hoe je samenwerkt met anderen, informeel of formeel, omdat donoren willen zien dat je niet geïsoleerd werkt.
- ✓ Als je andere financiers hebt, deel deze informatie. Donoren zijn geïnteresseerd in de wetenschap dat je in staat bent geweest om andere bronnen van steun veilig te stellen. Het kan bijdragen aan de versterking van hun vertrouwen in het vermogen van jouw organisatie om haar doelen waar te maken.
- ✓ Als je hebt deelgenomen aan vergaderingen of conferenties waar je in staat bent geweest om je werk te delen, laat de donor dit dan weten. Een toewijding tot het delen van je eigen werk toont donoren dat je serieus bent.

VIJF DINGEN DIE JE NIET MOET DOEN

- ✓ **Denken dat een vierkant blok in een rond gat past**
 - ✓ Als jouw organisatie niet voldoet aan de criteria, doe dan geen fondsenaanvraag. De meeste donoren zullen niet eens kijken naar het voorstel als het buiten hun criteria valt, wat een verspilling is van je harde werk.
- ✓ **Aannemen dat "de donor het wel begrijpt"**
 - ✓ Zorg ervoor dat je jargon of afkortingen vermijdt, omdat de donor misschien niet bekend is met deze.
 - ✓ Denk niet dat donoren de context heel goed kennen! In plaats daarvan, verduidelijk waarom je werk belangrijk is in jouw specifieke context.
- ✓ **Vergeeten wie aan de andere kant van de aanvraag staat**
 - ✓ Je schrijft niet om jezelf te overtuigen. Je voorstel moet de donor helpen te begrijpen wat jouw organisatie is en waarom je werk belangrijk is.
 - ✓ Voeg niet alles toe wat je hebt gedaan of wat je wilt dat een donor weet over jouw organisatie. Deel alleen waar de donor om vraagt - omdat ze als veel voorstellen lezen, helpt het jullie beiden om beknopt en concreet te zijn!
 - ✓ De donor is niet alleen een 'pot met geld' – donoren zijn individuele mensen die ook organisatiedoelen hebben en verantwoording moeten afleggen aan hun kiezers, financiers, en / of de Raad van Bestuur. Ze te zien als een partner kan helpen bij het opbouwen van een relatie gebaseerd op vertrouwen en wederzijds begrip. Daarnaast kan uw inbreng zelfs een donor helpen om anderen te overtuigen waarom de financiering van vrouwenrechten belangrijk is.
- ✓ **Door getallen heenrennen**
 - ✓ Een slecht geschreven budget (bijvoorbeeld wanneer het fouten bevat of onrealistisch lijkt) kan resulteren in een snelle "nee" van de donor. Het scheidt daarentegen vertrouwen als je stevige budgetten voor jouw organisatie en jouw subsidie voorstel presenteert.
 - ✓ In slechte voorstellen, komen de details van de begrotingen niet overeen met de tekst met een verhaal. Zorg ervoor dat je de twee delen van je voorstel aansluit!
 - ✓ Zorg ervoor dat de begroting informatie geeft in de valuta die wordt gevraagd in het aanvraagformulier. Als dit niet mogelijk is, geef dan informatie over welke valuta je gebruikt en waarom.
- ✓ **Jezelf rijk rekenen – misschien ontvang je geen subsidie**
 - ✓ Donoren krijgen veel meer aanvragen dan zij kunnen financieren, en vaak duurt het maanden voor hen om terug te komen met een beslissing. Zorg ervoor dat je een plan hebt om alternatieve financiering te vinden als je voorstel niet succesvol beoordeeld wordt. Een fondsenwerving plan kan een nuttig hulpmiddel zijn.
 - ✓ Als uw aanvraag niet succesvol is, vraag dan om feedback zodat u deze kunt gebruiken om toekomstige voorstellen te verbeteren. Vraag ook naar suggesties voor andere donoren die je zou kunnen benaderen voor financiering. Tijd investeren in het opbouwen van een goede relatie met donoren, zelfs als ze je voorstel (de eerste keer) afwijzen, is de moeite waard

Bronnen:

- 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/>