Fundraisingová strategie spolku Velká náruč, z.s. 2026–2029

1. Úvod a účel strategie

Strategie určuje, jak spolek Velká náruč, z.s. zajistí stabilní a vícezdrojové financování své činnosti v letech 2026–2029. Jejím cílem je přejít od krátkodobého řešení akutních potřeb k plánovanému financování, které unese dlouhodobou práci s romskými dětmi a rodinami v Horní Suché a okolí.

Strategie vznikla v rámci projektu **Jdeme vpřed – budování kapacit a profesionalizace Velké náruče** (reg. č. CZ.03.02.03/00/24_073/0004587), financovaného z Operačního programu Zaměstnanost plus. Navazuje na analýzu financování spolku zpracovanou v roce 2024 a na šest čtvrtletních hodnocení efektivity fundraisingu (12/2024 – 9/2026).

Strategii zpracoval realizační tým projektu (Věra Pazderová, Renáta Češková, Lenka Toráčová, Romana Demeterová).

2. Výchozí situace

Velká náruč vznikla v roce 2018 z iniciativy rodičů a pěstounů a dnes nabízí zázemí více než 50 dětem v Horní Suché. Pořádá kroužky (taneční, pěvecký, divadelní, Šikovné ručičky), doučování, družinu, výlety, tábory, karnevaly, sbírky a návštěvy domovů seniorů. Sídlí v Multifunkčním centru Sušanka.

2.1 Analýza dosavadního financování

Analýza financování z roku 2024 ukázala, že spolek řešil převážně krátkodobé financování. Neměl strategii, výhled rozpočtu, rezervní fond ani kapacitu psát náročnější žádosti. Hlavními zdroji byly dotace obce Horní Suchá a Moravskoslezského kraje a granty menších a regionálních nadací (Nadace OKD, Nadace ČEZ), doplněné o dotaci MŠMT a drobné dary.

Struktura příjmů spolku Velká náruč, z.s. v letech 2023–2025:

Zdroj příjmů	Rok 2023	Podíl	Rok 2024	Podíl	Rok 2025	Podíl
Veřejné zdroje	621 000,00 Kč	89,86 %	1 756 389,51 Kč	92,95 %	900 524,89 Kč	96,73 %
Individuální dárci	70 014,33 Kč	10,14 %	28 789,00 Kč	1,52 %	10 389,00 Kč	1,12 %
Vlastní činnost a akce	0,00 Kč	0,00 %	104 500,00 Kč	5,53 %	20 000,00 Kč	2,15 %
Nadace a firmy	součást dotací	0,00 %	součást dotací	0,00 %	součást dotací	0,00 %
Celkem příjmy	691 014,33 Kč	100,00 %	1 889 678,51 Kč	100,00 %	930 913,89 Kč	100,00 %

2.2 Posun během projektu (2024–2026)

Oblast	Stav 2024	Stav 2026
Plánování	Žádný fundraisingový plán	Roční fundraisingový plán, strategie
Evidence dárců	Chybí systém	Je v procesu
Rezerva	Žádný rezervní fond	Rezervní fond a krizový finanční plán schváleny
Firemní dárci	Neprofesionální komunikace	Dvě nová partnerství s místními firmami
Nadace	Lokální a menší nadace	První úspěšná žádost u celorepublikové nadace
Individuální dárci	Jednorázové dary na akcích	Online formuláře, pravidelní dárci +15 % meziročně
Kompetence týmu	Bez školení	Školení v grantovém psaní, digitálním fundraisingu, kurz Fundraising (16 h)

2.3 SWOT analýza

Silné stránky

- Silné ukotvení v romské komunitě a důvěra rodin.
- Veřejné akce s vysokou účastí a výnosy (zimní akce, benefiční koncerty).
- rezervní fond a pravidelné hodnocení.
- Mediální obraz (TV Polar, Česká televize) a síť partnerů.

Slabé stránky

- Malý tým na částečné úvazky, operativní přetížení.
- Vysoká administrativní zátěž při vyúčtování projektů.
- Pomalá konverze jednorázových dárců na pravidelné.

Příležitosti

- Celorepublikové nadace a fondy zaměřené na děti, mládež a romskou integraci.
- Firemní partnerství a dobrovolnictví zaměstnanců.
- Online dárcovství a kampaně s příběhy dětí.
- Společné projekty s partnerskými organizacemi.

Hrozby

- Nasycenost regionálního dárcovského trhu.
- Závislost na veřejných dotacích a jejich výkyvy.
- Sezónní pokles individuálního dárcovství v létě.
- Rostoucí provozní náklady.

3. Vize a strategické cíle

Vize: V roce 2029 je Velká náruč finančně stabilní romská organizace, kterou podporuje široký okruh dárců, firem a nadací. Žádný jednotlivý zdroj netvoří více než 40 % rozpočtu a spolek může plánovat činnost alespoň na dva roky dopředu.

Cíl	Ukazatel	Výchozí stav	Cíl 2029
C1 Diverzifikace zdrojů	Podíl největšího jednotlivého zdroje na celkových příjmech	92,95 % (veřejné dotace 2024)	max. 35–40 %
C2 Víceleté financování	Počet víceletých grantů nebo smluv	2	min. 3
C3 Pravidelní dárci	Počet pravidelných měsíčních dárců	5	+15 % ročně
C4 Firemní partnerství	Počet aktivních firemních partnerů	min. 2 (2025)	min. 5
C5 Celorepublikové nadace	Úspěšné žádosti mimo region za rok	1 (2026)	min. 2
C6 Finanční stabilita	Rezervní fond (v Kč)	cca 212 000 Kč	400 000 Kč

Cílové hodnoty jsou návrhem realizačního týmu a budou každoročně revidovány při aktualizaci fundraisingového plánu.

4. Zdroje financování a plán diverzifikace

Spolek bude rozvíjet pět pilířů financování, aby výpadek jednoho zdroje neohrozil činnost.

Pilíř	Konkrétní zdroje	Na co	Priorita
Veřejné zdroje	Obec Horní Suchá, Moravskoslezský kraj, MŠMT, Úřad vlády, ESF+ (OPZ+, OP JAK)	Provoz, kroužky, rozvoj kapacit	Udržet
Nadace a fondy	Regionální (Nadace OKD, Nadace ČEZ) a celorepublikové nadace zaměřené na děti, mládež a romskou integraci	Projekty, rozvoj organizace	Rozvíjet
Firemní dárci	Místní a regionální firmy, firemní dobrovolnictví, věcné dary	Akce, tábory, vybavení	Rozvíjet

Pilíř	Konkrétní zdroje	Na co	Priorita
Individuální dárci	Pravidelné měsíční dary přes online formulář, jednorázové dary, sbírky	Rezervní fond, neúčelová podpora	Rozvíjet
Vlastní činnost a akce	Benefiční koncerty, veřejné akce, vystoupení souborů	Neúčelové příjmy, viditelnost	Udržet

Zásady diverzifikace

- Žádosti nejméně u tří různých typů donorů ročně.
- Postupný přesun od lokálních k celorepublikovým nadacím, protože regionální trh je nasycený.
- Neúčelové příjmy (dary, akce) přednostně do rezervního fondu.
- Každou žádost posoudit podle poměru přínosu a kapacity, kterou příprava spotřebuje.

5. Péče o dárce a partnery

Spolek staví na osobním vztahu: dárce má vědět, komu pomohl a co se díky němu změnilo.

1. **Poděkování do 7 dnů** od každého daru, u pravidelných dárců jednou ročně osobní poděkování.
2. **Informování o dopadu (impact reporting)** – pololetní zpráva pro dárce s fotografiemi a příběhy dětí, roční přehled pro firmy a nadace.
3. **Osobní setkání a exkurze** – klíčoví dárci jsou alespoň jednou ročně pozváni na akci nebo do kroužku.
4. **Segmentace v CRM** – dárci rozděleni na jednorázové, pravidelné, firemní a institucionální; každá skupina dostává odpovídající komunikaci.
5. **Konverze na pravidelné dárce** – po jednorázovém daru následuje do 30 dnů nabídka pravidelné podpory.
6. **Uzavírání firemních partnerství na podzim**, před schvalováním firemních rozpočtů na další rok.

Při práci s dárci spolek chrání soukromí dětí a rodin: fotografie a příběhy zveřejňuje jen se souhlasem rodičů.

6. Kapacity, role a nástroje

Fundraising řídí manažerka fundraisingu, ale podílí se na něm celý tým.

Role	Osoba	Odpovědnost ve fundraisingu
Manažerka fundraisingu	Věra Pazderová	Plán a strategie, grantové žádosti, firemní partneři, čtvrtletní hodnocení
Koordinátorka, předsedkyně	Renáta Češková	Jednání s obcí, krajem a nadacemi, schvalování žádostí
Asistentka koordinátorky	Lenka Toráčová	Evidence v CRM, poděkování dárcům, administrativa

Role	Osoba	Odpovědnost ve fundraisingu
PR a komunikace	Romana Demeterová	Online kampaně, příběhy pro dárce, sociální sítě

Nástroje

- evidence dárců a partnerů, segmentace, automatizovaný měsíční reporting.
- **Online darovací formuláře** na webu a sociálních sítích.
- **Rezervní fond** – pokrývá základní provozní rizika; naplňuje se z neúčelových příjmů.
- **Krizový finanční plán** – postup při výpadku klíčového zdroje.

Snížení přetížení: příprava velkých žádostí se plánuje s předstihem v ročním kalendáři a rozděluje mezi členky týmu. Pro strategické otázky spolek podle potřeby využívá externího konzultanta.

7. Akční plán

Roční fundraisingový kalendář se opakuje každý rok a navazuje na sezónu akcí spolku.

Období	Hlavní aktivity	Odpovídá
Leden–březen	Vyhodnocení předchozího roku, aktualizace plánu, žádosti obci a kraji, jarní grantová kola nadací	Pazderová, Češková
Duben–červen	Kampaň na pravidelné dárce, exkurze dárců, žádosti u celorepublikových nadací	Pazderová, Demeterová
Červenec–srpen	Příprava podzimních akcí a kampaní, údržba databáze, kompenzace letního útlumu darů	Toráčová, Pazderová
Září–prosinec	Adventní kampaň, benefiční koncert, oslovení firem před rozpočty, poděkování a zpráva o dopadu	celý tým

8. Monitoring, vyhodnocování a rizika

Plnění strategie tým vyhodnocuje čtvrtletně na poradě (zápis: silné a slabé stránky, úkoly na další období) a jednou ročně při aktualizaci fundraisingového plánu.

Riziko	Pravděpodobnost	Opatření
Výpadek veřejné dotace	Střední	Rezervní fond, krizový plán, diverzifikace
Přetížení týmu	Vysoká	Kalendář žádostí, rozdělení úkolů, externí podpora
Pokles individuálních darů	Střední	Pravidelní dárci, sezónní kampaně

Riziko	Pravděpodobnost	Opatření
Neúspěch u velkých nadací	Střední	Více žádostí ročně, využití zpětné vazby od donorů
Odchod klíčové pracovnice	Nízká	Sdílené postupy a data v CRM, zastupitelnost

Strategie se reviduje nejpozději v roce 2029, nebo dříve při zásadní změně podmínek financování.