

Dicas para captação de recursos



[1]

[diegodotta](#) [1]

23:27 4 jul, 2015

[Dicas para captação de recursos](#) [2]

Etiquetado:

- [Comunicação e Marketing](#) [3]
- [Lei Rouanet](#) [4]

Algumas desta dicas para captação de recursos foram encontradas no livro "Industria do patrocínio em Santa Catarina":

- Prepare a proposta adequada as exigencias e interesses do patrocinador potencial, evite propostas genericas.
- Indicar os beneficios diretos: fiscais, de publicidade...
- Além de doações em dinheiro, pesquise potenciais patrocinadores que possam investir com serviços, suprimentos, infraestrutura ou equipamentos. Os serviços também pode ser declarados para dedução.
- Verifique com segurança a época oportuna para sua solicitação
- Procure informar-se sobre propostas de outros arrecadadores.
- A proposta deve indicar as qualificações de um grupo gerencial competente, com experiencia comprovada.
- Deve estar claro o OBJETIVO do projeto.
- Incluir no projeto como será avaliado os resultados.
- Dar uma prévia de como será o projeto ou outros projetos semelhantes.
- Demonstrar através de estatísticas as necessidades de ter um projeto assim.
- Mostrar o número de pessoas impactadas.
- Tentar manter uma boa relação com a pessoas responsável pela aprovação do projeto.
- Procure mostrar alguma evidência palpável do sucesso ou das possibilidades de sucesso que advirão.
- Seja entusiasta e confiante.
- Indique outras fontes de recursos, todo o recurso não deve vir de uma empresa apenas.
- Demonstre o diferencial do seu projeto comparado aos outros.
- Apresente uma proposta com muita antecedência, para entrar antes da conclusão dos planejamentos financeiros anuais.
- Considere estandes para venda de produtos do patrocinador no seu projeto
- Não deixe de manter um bom relacionamento com a empresa durante a execução do projeto, informando o status atualizado.
- Mantenha registros detalhados de receitas e despesas.
- Ofereça ingressos e recordações do projeto para o patrocinador.
- Economize em propaganda utilizando de materias jornalisticas, jornais comunitarios.
- Procure estabelecer com antecedencia um calendário de captação, preparação, execução e pós projeto.
- Estabeleça um programa de cooperação para o uso de equipamentos e serviços com patrocinadores.
- Recorra ao "expertise" gratuito disponivel através de agencia governamentasie e organizações sem fins lucrativos.
- Organize grupos de trabalhos responsáveis por partes estratégicas do projeto

- Esteja sempre preparado para receber respostas negativas.
- Alinhe a publicidade do projeto com a imagem do patrocinador.
- Registre o projeto desde seu início em vídeo e fotos para futura publicação de um documentário com bastidores.
- Considere uma ligação telefônica após o envio do projeto digitalmente para confirmar o recebimento e começar um relacionamento.
- Procure deixar claro o impacto do projeto na região.
- Se a arrecadação de fundos não mostrar resultados imediatos, considere mudar a estratégia de cotas e segmento de empresas, ou obtenção de empréstimos com possível benefício fiscal ao financiador.
- Procure no relatório anual dos patrocinadores informações relacionadas com o tema de seu projeto.
- Considere a possibilidade de contratar empresas especializadas em captação de recursos.
- A cada rejeição, determine as razões específicas da negativa, veja se é possível corrigi-las e reapresentá-las.
- Obtenha apoio de pessoas influentes, celebridades, formadores de opinião.
- Verifique as formalidades legais.
- Os objetivos do seu projeto devem impactar de alguma forma o ecossistema do patrocinador.
- Busque patrocinadores potenciais de grandes somas.
- Personalize as propostas como se fossem únicas para cada patrocinador.
- Ao conseguir patrocinadores, use essa conquista para convencer outros patrocinadores.
- Estabeleça metas de arrecadação e ajuste quando necessário, persistência e capacidade de adaptação são qualidades para o sucesso na arrecadação de fundos.
- Procure assessoria profissional para contabilidade do projeto.
- Ouça pessoas com experiência comprovada na área, agora não é hora para achismos.
- Estabeleça promoções especiais para grupos de trabalho que cumprem suas metas.
- Prepare-se exaustivamente para reuniões com potenciais patrocinadores.
- Equipe deve estar constantemente informada do status do projeto, assim podem contribuir com novas ideias e solução de imprevistos.
- Arrecadação de fundos é algo mais do que pedir dinheiro, incluir manter sua organização estruturada, desenvolver habilidades de comunicação e venda, pesquisa, network, compras, logística, administração contábil e de crises.

Apesar de ser um livro antigo, parece ótimo para ter uma visão geral sobre o assunto, além das dicas eles apresentam algumas ferramentas para captação, bem como um precioso mapeamento de fundações nacionais e internacionais e as áreas que elas investem, economiza boas horas de pesquisa na internet.

URL de origem (recuperadas em 28/03/2024 - 11:33):

<https://www.corais.org/iamcentral/node/87917>

Links:

[1] <https://www.corais.org/iamcentral/user/1867>

[2] <https://www.corais.org/iamcentral/node/87917>

[3] <https://www.corais.org/iamcentral/taxonomy/term/908>

[4] <https://www.corais.org/iamcentral/taxonomy/term/910>