



Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej
Wojewódzki Urząd Pracy w Lublinie

INFORMACJA O ZAWODZIE

FUNDRAISER

Lublin 2010r.

Zawód: fundraiser

Fundraising jest to proces zdobywania funduszy, który polega na ubieganiu się o wsparcie osób indywidualnych, firm, fundacji dobroczynnych lub instytucji rządowych. Osoba zajmująca się profesjonalnie zdobywaniem funduszy to fundraiser. Fundraising jest zasadniczo związany z działalnością charytatywną. Najpopularniejsze metody stosowane przy pozyskiwaniu środków pieniężnych przez fundraiserów to: kwesty, loterie, aukcje, imprezy publiczne połączone ze zbiórkami pieniędzy, biegi uliczne, sprzedaż cegiełek, klikanie w bannery na stronach internetowych. Fundusze zbierane są przede wszystkim na cele społeczne przez: organizacje religijne, naukowe, sportowe, młodzieżowe, domy dziecka, szpitale, hospicja, szkoły i uczelnie. Najbardziej znanymi kampaniami opartymi na zasadach fundraisingu są: Pajacyk, Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy, SOS Wioski Dziecięce, Greenpeace. Organizacją, która zrzesza osoby wykonujące zawód fundraiseira w Polsce, jest Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu.

Obowiązki zawodowe:

Do obowiązków fundraiseira należy przede wszystkim pozyskiwanie sponsorów. Osoba wykonująca ten zawód powinna umieć znaleźć sponsora, wiedzieć którą firmę poprosić o wsparcie. Środowiska biznesowe angażują się w działania charytatywne głównie z powodów marketingowych. Należy wiedzieć, na jakim wizerunku zależy przedsiębiorstwu, znać jego politykę społeczną. Fundraiser powinien umieć rozmawiać, na spotkania z potencjalnymi sponsorami powinien być doskonale przygotowany. Na szkoleniach przygotowujących osoby do pracy fundraiserów często przeprowadza się tzw. test windy. Przejażdżka windą trwa ok. 30 sekund. Fundraiser powinien w tym czasie zdążyć przedstawić danej osobie na czym polega projekt, do którego wsparcia chce ją namówić. Osoba wykonująca ten zawód powinna posiadać umiejętność przekonywania innych np. przedstawić prezesowi firmy argumenty, przemawiające za wsparciem organizacji ze względu na interes firmy. Ważnym zadaniem fundraiseira jest dbanie o dobre relacje z donatorami oraz informowanie ich w jaki sposób wykorzystywane są przekazywane przez nich środki. Podstawowa zasada fundraisingu mówi, że nie wypada utrzymywać kontaktu z darczyńcami tylko wtedy, gdy potrzebne są pieniądze.

Zarobki:

Specyfika zawodu fundraiseira wynika przede wszystkim ze środowiska pracy jakim są organizacje non profit. Stąd też praca fundraiseira kojarzy się w Polsce ze stosunkowo niewysokimi płacami lub wolontariatem. Przedstawiciele tego zawodu w Polsce, którzy zatrudnieni są na etatach zarabiają od 2.000 do 3.000 złotych. To stałe pensje, do których dochodzą także premie za dobre wyniki. Ustalanie przez fundraiserów gratyfikacji na zasadach procentu od pozyskanych dla organizacji środków, jest uznawane za działanie niezgodne z ich kodeksem etycznym. Takie postępowanie przede wszystkim rzuca cień na przejrzystość relacji między

donatorami a fundraiserami, rodzi także problemy przy wyliczaniu wynagrodzeń od darowizn niepieniężnych.

Opracowano na podstawie źródeł:

http://wyborcza.pl/1,91535,7786978,pracujac__pomagac.html
<http://fundraising.org.pl/content/view/71/113/>
<http://pl.wikipedia.org/wiki/Fundraising>
<http://fundraising.wizytowka.pl/>