JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية

14 – 18 مارس 2027

أبوظبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية

المرجع: 3138_119221 **التاريخ:** 14 – 18 مارس 2027 **المكان:** أبوظبي **الرسوم:** GBP 5500

استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري الجمعيات الخيرية ومسؤولي تنمية الموارد الذين يقررون من أين يأتي دخل التبرعات، ويخرج المشاركون منها باستراتيجية تمويل متعددة السنوات لجمعيتهم. فتزايد الطلب على الخدمات وتشدد جولات المنح وتغير عادات المتبرعين تجعل الاعتماد على قاعدة دخل ضيقة أمرا محفوفا بالمخاطر. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية.

لماذا تهم استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية الآن

تشكل ثلاثة ضغوط واقع دخل الجمعيات الخيرية اليوم. فالمتبرعون الأفراد يتبرعون عبر قنوات أكثر ويتوقعون رؤية الأثر الذي يحدثه تبرعهم. وتطلب المؤسسات المانحة والأوقاف أدلة أوضح على النتائج، وكثيرا ما تمول المشروعات دون التكاليف التشغيلية الأساسية. أما الشركات فتريد شراكات ترتبط بغايتها الخاصة وبمشاركة موظفيها. والجمعية التي تعتمد على ممول كبير واحد أو حملة واحدة قد تفقد خدماتها فجأة عندما يتغير ذلك المصدر، بينما تستطيع الجمعية التي توزع دخلها عن قصد بين العطاء المنتظم والمنح والوصايا ودعم الشركات أن تخطط لطواقمها واحتياطياتها بثقة.

المستفيدون من استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية

- القادة الذين يحددون مستهدفات الدخل ويعرضون خطط جمع التبرعات على مجالس الأمناء
- المسؤولون عن عطاء الأفراد والتبرعات المنتظمة وحملات المناشدة
- المختصون الذين يبحثون عن الجهات المانحة ويكتبون طلبات المنح ويرفعون التقارير إليها
- العاملون الذين يرعون تعهدات الوصايا والتبرعات تخليدا لذكرى الراحلين
- المسؤولون عن بناء شراكات الشركات والرعايات وبرامج الاستقطاع من الرواتب

وتستفيد الجمعيات الصغيرة والمتوسطة ودور الرعاية التلطيفية والمؤسسات المجتمعية أكثر من غيرها عندما يحضر المدير مع اثنين أو ثلاثة من مسؤولي مصادر الدخل معا.

قدرات استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية

يحول المشاركون المناشدات وطلبات المنح المتفرقة إلى محفظة مدروسة من مصادر الدخل لكل منها مستهدفات وتكاليف ومسؤول واضح.

- تحليل مزيج الدخل الحالي حسب المصدر والتقلب وتكلفة الجمع — نقاشات المخاطر مع مجلس الأمناء
- تصميم رحلات المتبرعين من أول تبرع إلى العطاء المنتظم والتبرعات الكبرى — الاحتفاظ بالداعمين
- تقييم المؤسسات المانحة والأوقاف والجهات المؤسسية من حيث الملاءمة واحتمال الموافقة — خيارات خط طلبات المنح
- بناء عرض للوصايا والتبرعات التخليدية — تخطيط الاحتياطيات على المدى البعيد
- صياغة عروض شراكة مع الشركات قائمة على أهداف مشتركة — قرارات إشراك الشركات
- حساب العائد على الاستثمار في جمع التبرعات لكل مصدر — توزيع ميزانية وحدة تنمية الموارد

مصطلحات استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية الأساسية

- مزيج الدخل — حصة كل مصدر من إجمالي دخل التبرعات، مثل الأفراد والمنح والوصايا والشركات.
- رحلة المتبرع — تسلسل مخطط من التواصل ينقل الداعم من أول تبرع نحو عطاء أعمق وأطول أمدا.
- تكلفة الجمع — ما ينفق على جمع التبرعات للحصول على وحدة واحدة من الدخل من مصدر معين.
- التمويل المقيد — أموال تمنح لغرض محدد لا يجوز للجمعية إنفاقها إلا عليه.
- خط الوصايا — الوصايا المتعهد بها أو المبلغ عنها التي تتوقع الجمعية تلقيها في السنوات القادمة.
- وثيقة الحاجة للدعم — البيان الأساسي للحاجة والحل والأثر الذي تستند إليه كل مناشدة وكل طلب منحة.

استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية يوما بيوم

اليوم 1: مشهد الدخل ووثيقة الحاجة للدعم

- تدقيق مزيج الدخل — حصص المصادر والتقلب ومخاطر الاعتماد
- رصد اتجاهات العطاء — سلوك المتبرعين وأولويات المانحين والقنوات
- صياغة وثيقة الحاجة للدعم — الحاجة والحل والأثر القابل للقياس
- شهية المخاطر لدى مجلس الأمناء — التركز المقبول للدخل والاحتياطيات
- قائمة أخلاقيات جمع التبرعات — موافقة المتبرع والفئات الهشة وقبول الهبات

اليوم 2: المتبرعون الأفراد ورحلات المتبرعين

- تقسيم الداعمين — قيمة التبرع وتكراره ومجموعات الدوافع
- رسم رحلة المتبرع — نقاط الترحيب والشكر والترقية
- التحويل إلى العطاء المنتظم — نقل المتبرعين لمرة واحدة إلى التبرع الشهري
- رعاية كبار المتبرعين — البحث عن المحتملين وخطط بناء العلاقة
- مقاييس الاحتفاظ — التسرب والقيمة مدى الحياة ومحفزات إعادة التنشيط

اليوم 3: المنح والوصايا وشركاء القطاع الخاص

- مصفوفة استكشاف المانحين — الملاءمة والحجم واحتمال الموافقة
- بنية كتابة طلب المنحة — النتائج وبنود الميزانية وتعهدات التقارير
- عرض العطاء بالوصايا — حوارات التعهد والتبرعات التخليدية
- عرض الشراكة مع الشركات — الغاية المشتركة ومشاركة الموظفين
- الرعايات والاستقطاع من الرواتب — الشروط والتقدير والتجديد

اليوم 4: خيارات المحفظة والاستثمار في جمع التبرعات

- العائد على الاستثمار في جمع التبرعات — مقارنة المصادر حسب صافي الدخل
- التوازن بين المقيد وغير المقيد — حماية التكاليف التشغيلية الأساسية
- نمذجة سيناريوهات الدخل — الحالات المتفائلة والمتوقعة والمتحفظة
- هيكل فريق جمع التبرعات — الأدوار والمهارات وملكية المصادر
- تصميم لوحة متابعة الدخل — المستهدفات وخط الفرص والانحراف الشهري

اليوم 5: التطبيق العملي لاستراتيجية التمويل متعددة السنوات

- موجز حالة جمعية — تطبيق تدقيق الدخل ووثيقة الحاجة للدعم
- تحديد مستهدفات المصادر — تطبيق الرحلات والمحتملين وأرقام العائد
- التدرب على العرض أمام مجلس الأمناء — تطبيق شهية المخاطر والسيناريوهات
- لجنة التحدي بين الزملاء — اختبار الافتراضات والفجوات والجداول الزمنية
- تجميع استراتيجية التمويل متعددة السنوات — المستهدفات والاستثمار والمراحل

تطبيق استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية بعد الدورة

- إجراء تدقيق لمزيج دخل التبرعات خلال السنوات الثلاث الماضية وعرض مخاطر الاعتماد على كل مصدر أمام مجلس الإدارة.
- رسم رحلة المتبرع للداعمين الجدد وإضافة نقطة ترقية واحدة تدعو المتبرعين لمرة واحدة إلى بدء تبرع شهري.

أسئلة حول استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية

ما هي استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية ولماذا تهم الآن؟

استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية هي الاختيار المدروس لحجم الدخل الذي تسعى إليه الجمعية من كل مصدر. وتزداد أهميتها اليوم لأن المانحين والمتبرعين والشركات يغيرون طريقة عطائهم، وقاعدة الدخل الضيقة تعرض الخدمات للخطر.

من الأدوار الأكثر استفادة من استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية؟

يستفيد مديرو الجمعيات الخيرية ومسؤولو تنمية الموارد أكثر من غيرهم، إلى جانب مختصي المنح والوصايا والشراكات مع الشركات. وستستفيد إذا كنت تحدد مستهدفات الدخل أو تكتب طلبات المنح أو ترعى الداعمين.

كيف تختلف استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية عن دورة في موازنات الجمعيات الخيرية؟

تحدد استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية مصادر الدخل وطرق تنميتها. أما دورة موازنات الجمعيات فتحسب تكلفة الخدمات وتوازن الإنفاق مقابل دخل متوقع مسبقا.

ماذا تعود به من استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية؟

تعود بمسودة استراتيجية تمويل لجمعيتك تضم تدقيق الدخل ومستهدفات المصادر ورحلة المتبرع وقائمة مختصرة بالمانحين وحجة الاستثمار والسيناريوهات، جاهزة للنقاش مع مجلس الإدارة.

استراتيجية جمع التبرعات للجمعيات الخيرية: الطريق إلى الأمام

تحدد استراتيجية التمويل متعددة السنوات أولا حجم ما يستثمره مجلس الإدارة في كل مصدر دخل خلال العام التالي. ويستخدمها المديرون ومسؤولو المصادر وزملاء الشؤون المالية لتحديد المستهدفات ومتابعة خط الفرص. وبعد عامها الأول تستحق مراجعة تكلفة الجمع ونسب الاحتفاظ، حتى يعاد توازن مناشدة دار رعاية أو خط منح جمعية شبابية بناء على الأدلة لا العادة.