

# VẬN ĐỘNG NGUỒN LỰC

---



# Mục tiêu khoá tập huấn

Học viên hiểu và áp dụng được các kiến thức và kỹ năng về Quá trình Lập Kế hoạch  
Gây quỹ Chiến lược



# Các kiến thức và kỹ năng chính

Các bước trong Quá trình Lập kế hoạch Gây quỹ:

1. Phân tích Tình hình
2. Phân tích Đối thủ
3. Phân tích Nhà tài trợ
4. Xác định ưu tiên, Mục đích, Mục tiêu
5. Các phương pháp/Hoạt động gây quỹ
6. Tiếp cận và xây dựng mối quan hệ với Nhà tài trợ
7. Giám sát và Đánh giá

# 4 câu hỏi trong Lập kế hoạch chiến lược

1. Chúng ta đang ở đâu?
2. Chúng ta muốn đi đến đâu?
3. Chúng ta đến đó bằng cách nào?
4. Chúng ta có đi đúng hướng không?





# Câu hỏi 1: Chúng ta đang ở đâu?

- Phân tích bản thân
- Phân tích đối thủ
- Phân tích nhà tài trợ

# Một số khái niệm

- Vận động nguồn lực/ gây quỹ là gì?
- Kết quả vận động nguồn lực
- Quá trình vận động nguồn lực

# Vận động nguồn lực là gì?

- Vận động nguồn lực/ Gây quỹ là sự quản lý các mối quan hệ giữa một tổ chức phi lợi nhuận và các nhà tài trợ nhằm tăng thu nhập cho tổ chức đó.

(Lindahl, 2010)

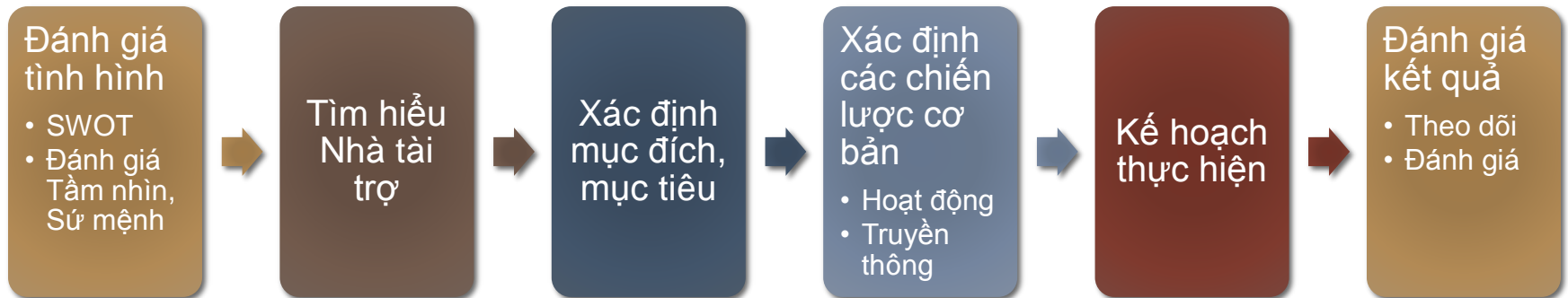


# Kết quả của vận động nguồn lực là gì?

- Tiền
- Hiện vật
- Sự đóng góp chuyên môn
- Tài trợ dự án
- Đóng góp nhân lực
- Chia sẻ thông tin
- Khác?



# Quá trình vận động nguồn lực là Quá trình quản lý chiến lược



# Bước 1: Đánh giá tình hình

## HOẠT ĐỘNG CỦA HỌC VIÊN:

- Rà soát lại các chương trình/ hoạt động Gây quỹ/ VĐNL của chúng ta
- Đánh giá: Điểm mạnh- Điểm yếu- Thách thức- Cơ hội
  - Của toàn bộ Chương trình Gây quỹ
  - Của từng Hoạt động Gây quỹ
- Thời gian: 45-60 phút

# Một số lưu ý

- Từ thiện và Phát triển bền vững là gì?
- Định nghĩa vai trò của Tỉnh Hội trong vận động gây quỹ
- Phân tích Đối thủ
- Đối với mỗi điểm nêu ra trong phân tích SWOT, trả lời câu hỏi «**Điều này có ý nghĩa gì trong việc lập kế hoạch?**»
- Ví dụ: Điểm mạnh: Chương trình Ngân hàng Bò được nhiều người biết đến.
- → Tiếp tục duy trì

# Sự khác biệt giữa “Đóng góp Xã hội” (philanthropy) và Từ thiện (Charity)

- Từ thiện: để đáp ứng nhu cầu của con người trong tình trạng khẩn cấp, tạm thời.
  - VD: do thiên tai, thảm họa, tai nạn...
- Đóng góp xã hội: Là sự đầu tư vào hạ tầng xã hội.
  - Có tầm nhìn dài hạn
  - Dựa trên nghiên cứu
  - Đánh giá

- Địa phương của anh/chị đang có những hoạt động nào thuộc về:
  - Gây quỹ từ thiện?
  - Gây quỹ theo hình thức Đóng góp xã hội?

# Phân tích Đối thủ

- Đối thủ là ai? (trước mắt và dài hạn)
- Họ đang thành công hơn/bằng/kém ta?
- Điểm mạnh?
- Điểm yếu?
- Điểm gì ta có mà đối thủ không có?

# Bước 2: Tìm hiểu Nhà tài trợ

## HOẠT ĐỘNG CỦA HỌC VIÊN

- Liệt kê tất cả các nhà Tài trợ
- SWOT (Lưu ý câu hỏi: «*Điều này có ý nghĩa gì?*»)
- Thời gian: 60 phút



# Một số khái niệm

- Nhà tài trợ - Họ là ai?
- Chương trình Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp
- Chương trình Tài trợ

# Nhà tài trợ - Họ là ai?

1. Cá nhân
2. Doanh nghiệp
3. Quỹ

# 1. Nhà tài trợ cá nhân

- Anh/chị đã hiểu gì về họ?
- Những thông tin cần tìm hiểu về Nhà tài trợ cá nhân:
  - Tôn giáo
  - Giới
  - Tuổi
  - Trình độ học vấn
  - Hôn nhân
  - Thu nhập
  - Tình nguyện
  - Công việc
  - Quốc tịch

*Theo anh/chị, những thông tin trên sẽ có tác dụng gì với việc gây quỹ? (10 phút)*

- Tôn giáo: Những người theo tôn giáo thì thường có xu hướng tài trợ.
- Nữ giới thường tài trợ nhiều hơn nam giới.
- Người nhiều tuổi thì có xu hướng tài trợ nhiều hơn người trẻ (50-65 tuổi)
- Người có trình độ học vấn cao thường có xu hướng tài trợ
- Người kết hôn có xu hướng tài trợ nhiều hơn người độc thân hoặc ly hôn
- Những người tham gia các hoạt động tình nguyện thì có xu hướng tài trợ nhiều hơn.

# Quan trọng nhất: Động lực tài trợ của họ là gì?

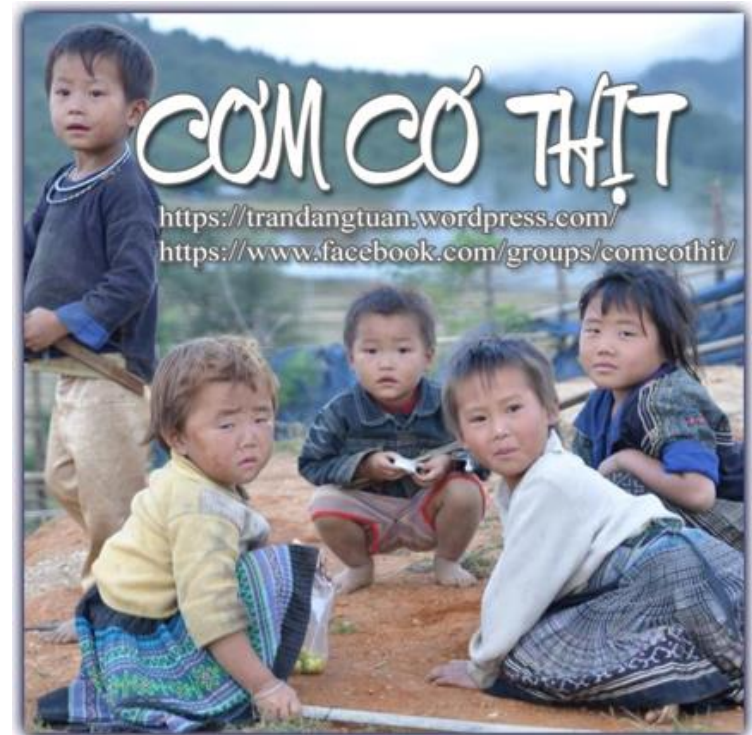
- Có hai nhóm chính:
  - Tài trợ vì mong muốn của chính bản thân
  - Tài trợ vì ảnh hưởng của số đông

# Tài trợ vì nhu cầu bản thân

- Cảm thấy mình vừa làm việc tốt
- Muốn mọi người nhìn nhận mình tốt
- Xúc động vì ý tưởng/ hoàn cảnh
- Tin vào nhân quả

# Tài trợ vì ảnh hưởng của số đông

- Mong muốn được xã hội đánh giá tốt.
- Muốn trở thành thành viên của một Nhóm/Hội mà mọi người đã biết đến.
  - VD: Nhóm Cơm CỎ THỊT

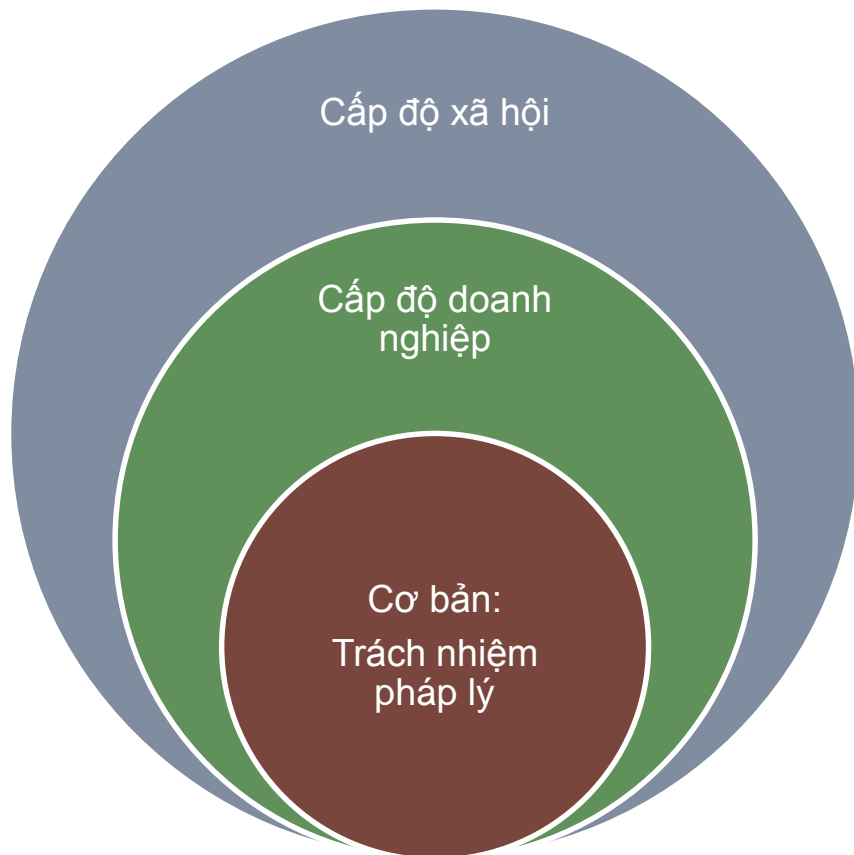


## 2. Nhà trợ là Doanh nghiệp

- Chương trình Trách nhiệm Xã hội của Doanh nghiệp
- Chương trình Tài trợ
- Hiểu biết của Nhà Tài trợ về Phát triển bền vững và Từ thiện



# Chương trình Trách nhiệm Xã hội của Doanh nghiệp



- **Cấp độ cơ bản:** Tuân thủ các trách nhiệm của doanh nghiệp theo pháp luật.
- **Cấp độ doanh nghiệp:** Cải thiện điều kiện sản xuất, sản phẩm để giảm tác động đến môi trường, xã hội.
- **Cấp độ xã hội:** Đóng góp cho phát triển xã hội



QUỸ SỮA  
VƯỜN CAO  
VIỆT NAM



VƯỜN CAO VIỆT NAM

# LỄ TRAO TẶNG SỮA

Huyện Côn Đảo - 10/07/2010







Lễ Trồng Cây Chương Trình Quỹ  
**1 TRIỆU CÂY XANH CHO VIỆT NAM**

Tp. Huế, 05.06.2



# 3. Quỹ

- Mục đích, tôn chỉ?
- Ngân sách?
- Ưu tiên?

## HOẠT ĐỘNG CỦA HỌC VIÊN

- Liệt kê tất cả các nhà Tài trợ
- SWOT (Lưu ý câu hỏi: «*Điều này có ý nghĩa gì?*»)
- Thời gian: 60 phút

## Bước 3: Định vị chúng ta

- Chúng ta là ai?
- Sứ mệnh, Tầm nhìn?
- Mục đích của chúng ta trong vận động nguồn lực/  
gây quỹ?