



**PROJEKT**RÅDGIVEREN

FRA IDE TIL KONTRAKT

## Fundraising som iværksætter – de 3 vigtigste skridt

Online Workshop  
v/ Stine Skøtt Thomsen  
17. november 2020

### Projektrådgiveren v/ Stine Skøtt Thomsen

- Arbejder med organisationer og virksomheder der gerne vil gøre en forskel.
- Fundraising og Projektledelse
- 15 års erfaring - i Danmark og internationalt



**PROJEKT**RÅDGIVEREN

2

## Workshoppens program

- 9.45: Fra idé til støtteværdigt projekt + øvelse
- 10.15: Den gode projektbeskrivelse + øvelse
- 10.50: Pause
- 11.00: Fondsresearch + øvelse
- 11.45: Spørgsmål
- 12.00: Afslutning



## Hvem er I?

- ▶ Spotlight: Hvem er du og hvem vil du hjælpe med dit projekt?
- ▶ 30 sekunder til hver deltager...

## Hvorfor skal man som iværksætter interessere sig for fonde, puljer og fundraising?



Finansiering af udvikling



Tilførsel af viden og strategisk input



Eksponering og branding



**PROJEKT**RÅDGIVEREN

1. skridt –

Fra idé til støtteværdigt projekt

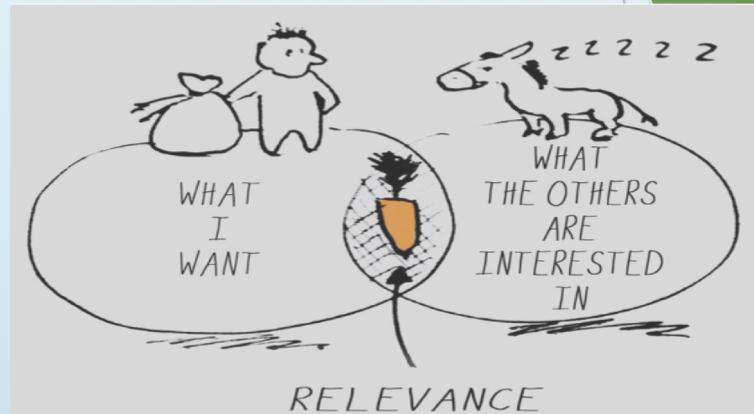


**PROJEKT**RÅDGIVEREN

## Det støtteværdige projekt

Ikke alle ideer  
er støtteværdige.

Ideen skal have en  
(samfundsmæssig)  
nytteværdi



 **PROJEKT**<sub>RA</sub>**DGIVEREN** FRA IDE TIL KONTRAKT

## Du skal tænke din ide som et projekt.

- ✓ Afgrænset i tid og penge – start og slut, budget
- ✓ Konkrete aktiviteter - hvad skal du lave?
- ✓ Klare mål – hvad vil du opnå?
- ✓ Klar målgruppe – hvem skal have glæde af det?
- ✓ Hvem laver du det sammen med?

 **PROJEKT**<sub>RA</sub>**DGIVEREN** FRA IDE TIL KONTRAKT

## Du skal vide hvorfor andre ville have lyst til at støtte dit projekt?

1. Det større perspektiv (samfundsmæssig nødvendighed)
2. Kommer mange til gode (målgruppe- og brugerorienteret)
3. Høj faglig kvalitet (kompetence og erfaring)
4. Nytænkning (nye målgrupper, nye metoder)
5. Har bred opbakning (interessenter, brugere, kendisser, etc)
6. Høje ambitioner og realitetssans (succeskriterier skal være opnåelige)
7. Hvad får fonden ud af det?



## Øvelse: Et succesrigt projekt

Om to år er du ved at afslutte dit projekt og det har været en stor succes. Hvad gjorde dit projekt til en succes?

- Besvar individuelt følgende spørgsmål:
  - Hvad har du lavet? Og sammen med hvem?
  - Hvad har projektet opnået? Og hvordan ved du det?
  - Hvem har projektet gjort en positiv forskel for?
  - Hvad var afgørende for succesen?
- Opsamling i plenum



## 2. Skridt -

Den gode projektbeskrivelse



11

Den gode projektansøgning

Den vigtigste regel:

Følg altid retningslinjerne!



12

## Den gode projektbeskrivelse – 10 tips

1. Projektresumé
2. Baggrund for projektet (projektets why?/berettigelse)
3. Projektets overordnede mål (den langsigtede vision)
4. Projektets målgruppe (hvem får gavn af det?)
5. Aktiviteter (indhold og evt. Metode)
6. Projektets succeskriterier (forventede resultater)
7. Måling af projektets resultater
8. Projektets forankring og bæredygtighed (ift organisation, økonomi, etc)
9. Tids og arbejdsplan
10. Budget og finansieringsplan



13

Men det handler også om  
mennesket bag pengene ...



14

## Hvordan får du fondene til at "købe" din idé?

Du skal "sælge" dit projekt med en stærk kernefortælling

Du skal vække fondenes

- Nysgerrighed
- Empati
- Respekt
- Selvfortælling



15

## Find dit projekts stærke kernefortælling

Fortæl projekts why?

Begyndelse:

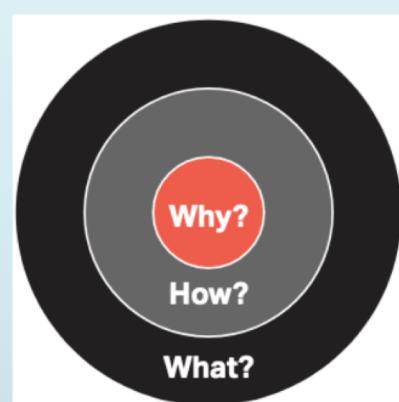
- Hvad er problemet?
- Hvem oplever problemet?

Midte:

- Hvordan løses problemet?
- Hvem løser problemet?

Afslutning:

- Hvad bliver resultatet?



16



## Øvelse: Dit projekts kernefortælling

- I får hver 3 minutter til at formulere jeres kernefortællinger:
  - Hvad er problemet og hvem oplever det?
  - Hvordan løses problemet og hvem **gør** det?
  - Hvad er resultatet?
- I samles 3 og 3 i et break-out room:
  - Udnævn én deltager der styrer tiden
  - Hver deltager har 3 minutter i spotlyset:
    - 1 minut til at fortælle sin kernefortælling
    - 2 minutter til at den anden deltager giver feedback på følgende måde:
      - ✓ Hvad virkede rigtig godt?
      - ✓ Hvad kunne jeg ønske mig mere af?



17

### 3. Skridt –

#### Fondsresearch



18

## Fonde og puljer – hvor er pengene?

- Danske Fonde: Nordea Fonden, AP Møller Fonden, Novo Nordisk Fonden, Real Dania, Tuborg Fonden, etc.
- Lokale fonde – banker, advokater, etc.
- Legater
- Offentlige støtteordninger og puljer – Ministerier og Styrelser
- Erhvervsfremmemidler - Erhvervshuse
- EU midler



19

## Fonds-research – for iværksættere

- Google
- Statens tilskudspuljer: <https://www.statens-tilskudspuljer.dk>
- Kommuners hjemmeside: <https://www.odense.dk/brug-byen/puljer-og-stoette>
- Tilskudsordninger under Virksomhedsguiden
- Erhvervshus Fyn: <https://ehfyn.dk/finansieringsmuligheder/0/5>
- LAG midler: <http://www.lag-llsae.dk>
- Fonde.dk og andre online databaser
- Dansk Industris fonde, Otto Bruuns Fond, Energi Fyns Fonde, Smuk Fonden, Tuborg Fonden, Tryg fonden, Velux fonden, etc.



20

## Fonds-research – hold løbende øje

- Nyhedsbreve, Facebook eller LinkedIn fra fonde/puljer/ministerier/kommuner
- Lokalavisen
- Netværk
- Undersøg lignende projekter



21

## Fonds-research - sortering

- Matcher fondens formål og projektets formål?
- Støtter fonden projektets faglige/geografiske område?
- Støtter fonden projektets målgruppe?
- Hvilken type af projektejere har fonden fokus på? (foreninger, virksomheder, etc)
- Modtager fonden ansøgninger? Deadline?
- Andre krav eller særlige forhold?



22

## Øvelse: Research en fond

- Baseret på din projekt ide, lav en første søgning på hvilke relevante fonde eller puljer der kan være relevante for dig:
  - Vær opmærksom på:
    - Hvem og hvor støtter fonden/puljen?
    - Hvilke formål støtter fonden/puljen?
    - Hvornår er der åbent for ansøgninger?
    - Er der særlige forhold (fx Egenfinansiering)?
    - Er det tiden og pengene værd at søge?
  - Opsamling i plenum



23

## Dig som fundraiser

1. Du bliver nødt til at spørge – make the ask!
2. Forstå bidragsyders synspunkter
3. Fundraising handler om mennesker
4. Fundraising handler om at sælge
5. Giv ikke op efter et afslag – vær nysgerrig og bliv ved!
6. Når du har fået pengene, husk at sige tak!



24

## Sidste råd...

- Vær fokuseret – søg kun til et projekt af gangen.
- Vær strategisk – undgå at skyde med spredehagl
- Vær tålmodig – du vil få afslag!



25

## Keep in touch...

- Giv gerne feedback på workshoppen
- Connect gerne med mig på LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/in/stine-skoett-thomsen/>
- Eller kontakt mig gennem [www.projektrådgiveren.dk](http://www.projektrådgiveren.dk)



26

Tak for  
opmærksomheden og  
god vind med jeres  
ideer og projekter!



27