



# Fundraising a KPI

OLGA MEDLÍKOVÁ  
MONIKA KAVANOVÁ



ASOCIACE  
**VEŘEJNĚ  
PROSPĚŠNÝCH**  
ORGANIZACÍ ČR

# Proč používat KPI ve fundraisingu

„Když něco nemůžete změřit, nemůžete to ani řídit.“ Peter Drucker



Využití:

Vnější – donoři,  
veřejnost, ...



Vnitřní – řízení,  
efektivita, strategie

Jak na tom jsme

Kolik nás stojí  
získaná koruna

Porovnání s  
ostatními  
neziskovými  
organizacemi

Porovnání v týmu

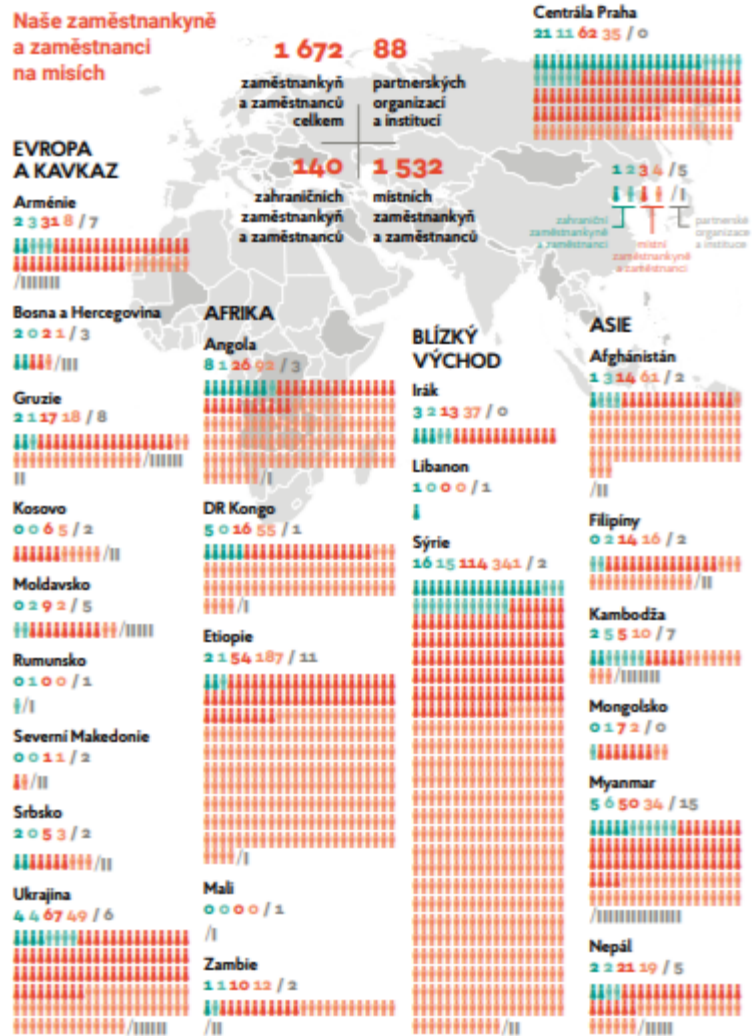
Stanovení  
správných cílů

Sledujeme vývoj

Jsme čitelní a  
srozumitelní pro  
donory

Pomáhá to vytvořit  
čitelný,  
srozumitelný  
příběh

**Naše zaměstnankyně a zaměstnanci na misích**



# Vývoj donora

## Aneb 3x Ano /Souhlas

- Začít menším závazkem, co „nebolí“
- Drobná pomoc, pronájem prostor, společný marketing

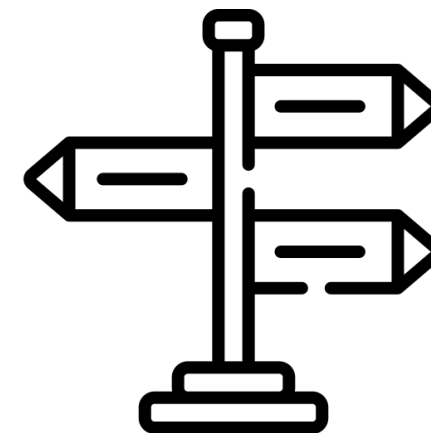
## Typy darů

- Drobné jednorázové dary
- Významné jednotlivé dary
- Plánované dary
- Pravidelné roční dary
- Každoměsíční dary



# Základní KPI pro fundraising

ROI fundraisingu	Vývoj velikosti darů	Průměrná výše daru	Zvyšování počtu donorů
Udržitelnost donorů	Počet středně velkých a velkých donorů	Procento opakujících se darů	Procento darů z online
Procento úspěšnosti akce – conversion rate	Frekvence kontaktů s donory, počet telefonátů,...	Počet odběratelů newsletteru	Počet unikátních návštěv webu





# Návratnost (ROI – Return of Investment)

## **Cena za korunu daru** (CPDR Cost per Dolar rate)

- Kolik stojí získat korunu ?
- Náklady na akci, fundraisery, marketing, procesní náklady na dary, online nástroje,....

## **Návratnost (ROI)**

- Získaná částka/ náklady na její získání

**Příklad :** Z Dobročinné aukce jste získali 30 000 Kč, na její přípravě se podílelo 5 členů týmu, odhad cca 50 hodin práce. Prostory jste získali za 1000 Kč, marketing stál 5000Kč.

Jaké bude ROI?



# Děkujeme za pozornost

OLGA MEDLÍKOVÁ

OLGA.MEDLIKOVA@SEZNAM.CZ

MONIKA KAVANOVÁ

MONIKA@MONIKA-KAVANOVA.COM

WWW.MONIKA-KAVANOVA.COM

---

"Možné je úplně všechno. Jen uskutečnit některé sny nás stojí více úsilí."