

## الخطة الاستراتيجية لتنمية الموارد المالية

### تمهيد

تُمثّل الموارد المالية في الظاهر عصب الحياة للمنظمات الأهلية غير الربحية التي تعتمد على التبرعات من كافة شرائح المجتمع لتمويل وتنفيذ برامجها لذا كان لزاماً اعتماد خطة إستراتيجية لتنمية الموارد المالية لضمان استدامة الجمعية.

### نبذة عن قسم الموارد المالية:

قسم يعنى بالتواصل مع جميع شرائح المجتمع لدعم برامج الجمعية مادياً ولوجستياً وتفعيل مبدأ المسؤولية الاجتماعية.

### أهداف قسم الموارد المالية:

- 1- المساهمة في استحداث خطة لتنمية الموارد المالية.
- 2- اقتراح مشاريع جديدة لتنمية الموارد المالية واستدامتها.
- 3- التواصل مع الداعمين من رجال وسيدات الاعمال.
- 4- التقيد بأنظمة وسياسات جمع التبرعات التي اقرتها ادارة الجمعية.

### مهام قسم تنمية الموارد المالية

1. إعداد الخطط ، والتقارير ، والتقويم، والمتابعة الأسبوعية والشهرية والسنوية للقسم.
2. تقديم الأفكار والمشاريع الإبداعية لتعزيز تنمية الموارد المالية.
3. كتابة وإعداد خطابات طلب التبرع والمنح.
4. التواصل مع المتبرعين بالتقارير والاتصالات والرسائل الشهرية والسنوية وعمل جدول لذلك و تحديدها.
5. البحث عن رعاة للبرامج المستقبلية.
6. حصر الإيرادات التي تدخل إلى الجمعية.
7. رفع أسماء المتبرعين لتكريمهم في الحفل الختامي وغيره.
8. البحث عن عقار مناسب إما في المكاتب العقارية، البلدية، الأوقاف او هيئة عقارات الدولة.
9. متابعة أحوال والتواصل مع رجال الأعمال والمدراء والأفراد في الأفراح وغير ذلك.
10. التواصل مع الصحف والمجالات ودعوتهم لحضور المناسبات وتزويدهم بالأخبار.

11. متابعة الموارد المالية - إيجارات, مكاتب عقار, مشتركين, تجار, متبرعين - وإعداد التقارير اللازمة.
12. مراجعة كشف الحسابات لآخر شهر من العام المنصرم وبداية هذا العام والاستمرار شهريا في ذلك.

### مصادر التبرعات:

- الأفراد المتبرعون في المنصات لدعم الحالات.
- الشركات والمؤسسات التجارية - الشراكات المجتمعية.
- المؤسسات المانحة.
- رجال الأعمال - التبرعات السنوية.
- رجال الأعمال - تبرعات المنصات.
- تبرعات مجلس إدارة الجمعية.

### كيف الوصول إلى المتبرعين:

1. بزيارتهم.
2. بمخاطبتهم من مكالمة أو صندوق البريد.
3. بمراسلتهم بالبريد الإلكتروني وغيرها من الوسائل.
4. عبر التسويق في برامج التواصل الاجتماعي والإعلام.

### خطوات تأسيس قسم لتنمية الموارد المالية للجمعية:

- الهدف: (تحديد الأهداف قبل بداية العمل)
- الخطة الإستراتيجية: (العمل على رسم خطة إستراتيجية)
- الخطة التشغيلية: (العمل على رسم الخطة التشغيلية لعام واحد)
- فريق العمل: (تكوين فريق عمل) (يساعدون على تنفيذ الأهداف)
- فريق استشاري: يكون فريق استشاري متطوعين يكون لهم خبرة بتنمية الموارد أو لهم علاقات مع التجار والشركات والجهات المانحة وإمكانية مشاركة أعضاء مجلس الإدارة والجمعية العمومية
- برنامج تقني: إعداد برنامج تقني يكون من أهداف البرنامج قاعدة بيانات للمتبرعين والمستقطعين وإرسال رسالة شكر للمتبرع من البرنامج.
- دفتر للزيارات: إعداد دفتر لزيارات التجار والمسؤولين لتدوين انطباعهم تجاه الجمعية.
- قاعدة البيانات: إعداد دليل بجمع بيانات وأرقام التواصل للمانحين من المؤسسات والشركات والأفراد ويمكن الحصول على قاعدة البيانات عن طريق:
- 1- المركز الوطني للقطاع الغير ربحي.

2- وزارة الصحة.

3- مجلس الضمان الصحي.

4- المؤسسات المانحة والداعمة.

5- الجهات الرسمية المانحة والداعمة.

6- منصة إسناد.

## وسائل لتنمية الموارد المالية:

### 1 – التواصل مع التجار والمؤسسات والشركات المانحة وهناك عدة طرق للتواصل:

- الاتصال: القيام بالاتصال عبر الهاتف أو الجوال من قبل رئيس الجمعية أو فريق العمل.
- الإرسال: إرسال خطاب طلب الدعم عبر المنصات أو الايميل.
- الزيارة: زيارة المدير التنفيذي للجمعية وفريق العمل للتاجر أو المؤسسات أو الشركات المانحة (وهذه أفضل وسيلة تواصل لعرض تقرير مبسط عن الجمعية والبرنامج المطلوب دعمه).
- الإعلام: الوصول للشركات والتجار والمؤسسات المانحة عبر الحملات الإعلامية.

### 2 – الاستفادة من التسويق والإعلام لتنمية الموارد المالية:

- إقامة حملات إعلامية تسويقية للبرامج والمشاريع مستخدمين جميع الوسائل المسموعة والمرئية والمقروءة وأهمها:
- المشاهير: التسويق عبر مشاهير حسابات التواصل الاجتماعي.
- حسابات التواصل الاجتماعي: التسويق عبر البرامج.
- رسائل الجوال: التسويق عبر الرسائل النصية.

### 3- خطوات الاستفادة من البنوك المحلية لتنمية الموارد المالية و هناك عدة طرق خاصة بالبنوك:

- الحسابات البنكية: فتح حسابات متنوعة في البنوك
- خدمة مباشر: طلب إضافة الحسابات عبر خدمة مباشر البنوك ليسهل الوصول للمتبرعين .
- الاستقطاع: تفعيل الاستقطاع الشهري من حسابات المتبرعين.
- الإعلان: الشراكة مع البنوك لوضع إعلان للجهة الخيرية خلف إيصالات الصرافة والإعلان داخل شاشة الصرافة.
- خدمة المجتمع: الاستفادة من قسم خدمة المجتمع بالبنوك وعقد الشراكة معها لدعم برامج الجمعية.

### 4 – مقترحات للقطاع الخاص لتنمية الموارد المالية:

- النسبة: عقد شراكة مع إحدى الشركات أو المحلات بتحديد نسبة من المبيعات لصالح الجمعية.
- الدخل اليومي: عقد شراكة مع إحدى المحلات بتخصيص دخل إحدى الأيام لصالح الجمعية.

#### 5- مقترحات للاستفادة من خدمات شركات الاتصالات لتنمية الموارد المالية :

- رسائل التبرعات: الاشتراك بخدمة الرسائل عن طريق رسائل الجوال.
- خدمة المجتمع: عقد الشراكة مع خدمة المجتمع بشركات الاتصالات المختلفة لرعاية برامج الجمعية.

#### 6- الأجنحة الإعلامية لتنمية الموارد المالية:

- جناح متنقل: وهو عبارة عن معرض إعلامي متنقل يستفاد منه في الملتقيات والمعارض، وداخل المدارس، والجهات الحكومية، والخاصة.

#### 7- مشاريع متنوعة لتنمية الموارد المالية:

- المعارض الفنية: إقامة معارض فنية تشكيلية أو تصوير ويكون هناك بيع للوحات وتكون هناك نسبة للبيع لصالح الجمعية.
- البازارات: إقامة بازارات لدعم الأسر المنتجة بمشاركة المحلات والشركات ويكون نسبة أو رسوم على المحلات والشركات لصالح الجمعية.
- الحملات التعريفية: إقامة حملات تعريفية بالجهات الحكومية، والخاصة، والخيرية، والمدارس.
- العضوية: الاستفادة للتسويق لعضوية الجمعية العمومية.
- العضوية الشرفية: تقديم العضوية الشرفية لكبار التجار.
- التقارير: إعداد التقرير التعريفي والسنوي للجمعية لعرضه على التجار والشركات وتقرير البرنامج للجهة الراعية.
- الرعاية: البحث عن رعاية لكل برنامج.
- الشراكة: عقد الشركات مع المؤسسات والشركات والتجار .