

## **ZAŁĄCZNIK NR 1**

### **SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

Przedmiotem zamówienia jest **przygotowanie i wdrożenie strategii fundraisingowej oraz organizacja szkoleń dla Fundacji Dziedzictwo Przyrodnicze**, na którą składać się będzie:

#### **a) audyt zarządzania organizacją i potencjału zespołu;**

Przeprowadzenie audytu zarządzania organizacją i potencjału zespołu pod kątem gotowości do budowy kapitału żelaznego. Opracowanie zaleceń dotyczących optymalizacji zarządzania, rozwoju osobowego i rozwoju instytucjonalnego Fundacji. Audyt zarządzania organizacją i potencjału zespołu pod kątem gotowości do budowy kapitału żelaznego jest niezbędny by wiedzieć czy nie ma ograniczeń w strukturze, systemie zarządzania organizacją, czy ścieżki rozwoju karier pracowników są optymalne, czy kanały komunikacji pomiędzy pracownikami są optymalne (większość osób pracuje zdalnie w różnych lokalizacjach), dla budowy kapitału żelaznego i rozwoju instytucjonalnego Fundacji.

Audyt obejmuje:

- Działania poprzedzające przygotowanie strategii i biznes planu fundraisingowego
- Analiza silnych i słabych stron organizacji,
- audyt fundraisingowy,
- Audyt potencjału zespołu
- analiza dotychczasowych akcji fundraisingowych, zidentyfikowanie obszarów, na których należy budować fundraising oraz obszarów do poprawy
- Opracowanie planu programowego na działania fundraisingowe
- Ustalenie celów fundraisingowych, kwantyfikacja celów

Termin wykonania: **najpóźniej do 30.09.2020 r.**

#### **b) zapewnienie eksperta ds. fundraisingu;**

Zatrudnienie eksperta, który pomoże w kwestiach planowania i realizacji fundraisingu,

Ekspert ds fundraisingu analizuje dostępne informacje dotyczące Fundacji, w tym pochodzące z audytów nt. strategii i polityk, jak też nt. zarządzania, potencjału zespołu, określenie mocnych i słabych stron organizacji pod kątem pozyskania funduszy, możliwości działań fundraisingowych, niezbędnego rozwoju instytucjonalnego wymaganego do sprostania wymogom pozyskania i zarządzania środkami na kolejnych etapach, sformowany w wieloletni plan działań. Jest to działanie niezbędne dla zbudowania wieloletniego planu zbudowania kapitału żelaznego.

Zadanie pn. „**KARPACKI KAPITAŁ ŻELAZNY**” sfinansowano przez Narodowy Instytut Wolności ze środków Programu Rozwoju Organizacji Obywatelskich na lata 2018-2030

Zakres:

- Opracowanie strategii fundraisingowej skierowanej do firm i osób indywidualnych
- Opis grup docelowych w sektorze biznesowym oraz grup docelowych wśród osób fizycznych,
- Ustalenie celów ilościowych i jakościowych dla danych grup docelowych,
- Opis metod dotarcia do potencjalnych darczyńców i pozyskania nowych darczyńców,
- Opracowanie narzędzi fundraisingowych i produktów fundraisingowych dla danych grup docelowych,
- Przygotowanie listy zadań, które należy podjąć w organizacji przed uruchomieniem każdego z działań fundraisingowych skierowanych do darczyńców,
- Konsultacje dotyczące realizacji stworzonej strategii
- Nadzór nad wdrażaniem strategii przez 15 miesięcy od zakończenia terminu realizacji – min. 10h miesięcznie

Termin wykonania: **najpóźniej do 25.12.2020 r.**

**c) opracowanie planu kampanii dotarcia oraz promocyjno-marketingowego;**

Opracowanie szczegółowych planów kampanii dotarcia do darczyńców, do strategii fundraisingowych będących elementem wieloletniego, kompleksowego programu utworzenia i budowania kapitału żelaznego, obejmujących następujące elementy: plan kampanii dotarcia do darczyńców indywidualnych w celu pozyskania wpłat jednorazowych lub regularnych oraz w celu pozyskania 1% podatku od osób fizycznych. Opracowanie planu promocyjno-marketingowego na rzecz utworzenia kapitału żelaznego, uwzględniającego odpowiednie materiały audiowizualne, rebranding. Opracowanie szczegółowego planu dotarcia działów CSR i filantropów z planem promocyjno-marketingowym z uwzględnieniem potencjału Fundacji, bazy danych mailowych, dotarcia poprzez media społecznościowe, potencjału zespołu, potrzeb szkoleniowych, zakupu i wykorzystania narzędzi analitycznych, statystycznych, przetwarzania danych, mediów społecznościowych, jest niezbędne dla realizacji działań ukierunkowanych na pozyskanie środków dla kapitału żelaznego

Zakres:

**I część:**

- Analiza dotychczasowych akcji fundraisingowych
- Ocena potencjału fundraisingowego w organizacji
- Motywacje – ankieta dla zarządu i fundraising teamu
- Case for support – fundraising team

termin wykonania: **najpóźniej do 25.12.2020 r.**

Zadanie pn. „KARPAKSKI KAPITAŁ ŻELAZNY” sfinansowano przez Narodowy Instytut Wolności ze środków Programu Rozwoju Organizacji Obywatelskich na lata 2018-2030

## **II część:**

- Opracowanie programu lojalnościowego dla jednorazowych i regularnych darczyńców indywidualnych
- Opracowanie metod konwersji darczyńców jednorazowych na regularnych, którzy będą wpłacali co miesiąc,
- Lista planowanych działań fundraisingowych w ciągu roku, w ujęciu comiesięcznym,
- Określenie wskaźników fundraisingowych dla każdej akcji fundraisingowej,
- Określenie metod dotarcia do darczyńców,
- Określenie szacowanych kosztów i przychodów z każdego podjętego działania,

**najpóźniej do 30.06.2021 r.**

Dokumenty które mają powstać:

- Plan programowy organizacji – formularz Droga do celu
- Analiza silnych i słabych stron pod kątem fundraisingu – formularz Potencjał fundraisingowy
- Kwantyfikacja celów finansowych i fundraisingowych – krótko i długofalowych
- Donor persona
- Ścieżka darczyńcy
- Kampanie fundraisingowe w ciągu roku – pomoc w opracowaniu i harmonogram akcji fundraisingowych –
- “Komunikat za milion” do wybranej akcji fundraisingowej
- Strategia fundraisingowa
- Biznes plan fundraisingu – w Excel (timing, TG, narzędzia, zasięg, liczba darczyńców, koszty, przychody, wskaźnik odpowiedzi, średnia darowizna, ROI, koszt pozyskania darczyńcy, zysk)
- Brief komunikacyjny do największej kampanii fundraisingowej w roku

### **d) szkolenia dot. dotarcia do darczyńców i planu promocyjnego**

Szkolenie dla pracowników Fundacji zajmujących się komunikacją z doskonalenia metod dotarcia do darczyńców, których obowiązkiem będzie realizacja kampanii dotarcia do darczyńców i planu promocyjno-marketingowego, w tym obsługa freshmail i wysyłka hurtowa maili, podniesienie umiejętności przygotowania prezentacji oraz prezentacji osobistej na spotkaniach z działami CSR, kadrą kierowniczą, indywidualnymi filantropami.

Liczba godzin kursu zawodowego (część teoretyczna i/lub praktyczna): minimalnie 80 godzin dydaktycznych, przy czym 1 godzina oznacza 45 minut.

Program szkolenia musi obejmować minimum 80 godzin dydaktycznych oraz zawierać informacje dotyczące tematyki prowadzonego szkolenia, z podziałem na zajęcia teoretyczne i/lub praktyczne. Wykonawca jest zobowiązany jest przygotować i przekazać Zamawiającemu program szkolenia.

Zadanie pn. „KARPAKCI KAPITAŁ ŻELAZNY” sfinansowano przez Narodowy Instytut Wolności ze środków Programu Rozwoju Organizacji Obywatelskich na lata 2018-2030

Szkolenie musi być zakończone wydaniem zaświadczenia o ukończeniu szkolenia.

Termin wykonania: **najpóźniej do 25.12.2020 r.**

#### **e) szkolenia z doskonalenia metod dotarcia do darczyńców**

W ramach zamówienia należy przeprowadzić następujące szkolenia:

##### 1) Szkolenie z Ad Grants

##### Zakres:

Szkolenie powinno obejmować min. następujące tematy:

- Wstęp do Google Ad Grants i AdWords - omówienie pojęć
- Omówienie struktury konta
- Planowanie kampanii
- Wybór słów kluczowych
- Tworzenie reklam
- Wybór stron docelowych
- Tworzenie kampanii na sieć wyszukiwania
- Rozszerzenia reklam
- Wprowadzenie do Wyniku Jakości
- Ustawienie konwersji w AdWords
- Podstawowa optymalizacja kampanii

Liczba uczestników: 3

Liczba godzin kursu zawodowego (część teoretyczna i/lub praktyczna): minimalnie 16 godzin dydaktycznych, przy czym 1 godzina oznacza 45 minut.

Program szkolenia musi obejmować minimum 16 godzin dydaktycznych oraz zawierać informacje dotyczące tematyki prowadzonego szkolenia, z podziałem na zajęcia teoretyczne i/lub praktyczne. Wykonawca jest zobowiązany jest przygotować i przekazać Zamawiającemu program szkolenia.

Szkolenie musi być zakończone wydaniem zaświadczenia o ukończeniu szkolenia.

Termin wykonania: **najpóźniej do 25.12.2020 r.**

## 2) Szkolenie z budowanie zasięgów na kanale YouTube i Facebook

### Zakres:

Szkolenie powinno obejmować min. następujące tematy:

#### 1: Wstęp

- wady i zalety kampani video
- charakterystyka konsumpcji treści video w Internecie
- wyzwania i trendy w rynku video online

#### 2: Ekosystem kampani video

- zastosowanie video online
- przegląd przez największe platformy video online
- YouTube – wady, zalety i możliwości
- Facebook (video) – wady, zalety i możliwości
- dobór platformy video do kampanii video

#### 3: Planowanie kampanii video

- określenie grupy docelowej, charakterystyka ich konsumpcji video
- opracowanie strategii video i dystrybucji treści
- tworzenie planu współpracy z influencerami
- dobór właściwych metryk – KPIs (wyświetlenia i zasięg to nie wszystko!)
- produkcja treści i tworzenie kreacji – zasady

#### 4: Marketing video na YouTube

- 11 zasad tworzenia skutecznej kampanii na YouTube
- tworzenie kanału YouTube marki
- optymalizacja SEO kanału i filmów YouTube
- płatna promocja filmów w YouTube

#### 5: Marketing video na Facebook

- fundamenty kampanii video na Facebooku
- wykorzystanie potencjału viralowości treści
- płatna promocja natywnych filmów Facebooka
- promocja filmów z YouTube na Facebooku

6: Przeprowadzenie płatnej kampanii promocyjnej w serwisie YouTube i Facebook kont należących do Zamawiającego - budżet min. 1 500,00 zł.

Liczba uczestników: 1

Liczba godzin kursu zawodowego (część teoretyczna i/lub praktyczna): minimalnie 16 godzin dydaktycznych, przy czym 1 godzina oznacza 45 minut (min. 5 spotkań szkoleniowych).

Program szkolenia musi obejmować minimum 16 godzin dydaktycznych oraz zawierać informacje dotyczące tematyki prowadzonego szkolenia, z podziałem na zajęcia teoretyczne i/lub praktyczne. Wykonawca jest zobowiązany jest przygotować i przekazać Zamawiającemu program szkolenia.

Zadanie pn. „KARPAKCI KAPITAŁ ŻELAZNY” sfinansowano przez Narodowy Instytut Wolności ze środków Programu Rozwoju Organizacji Obywatelskich na lata 2018-2030

Szkolenie musi być zakończone wydaniem zaświadczenia o ukończeniu szkolenia.

Termin wykonania: **najpóźniej do 31.03.2021 r.**

3) Szkolenie z tworzenia i montażu materiałów audiowizualnych

Zakres:

Szkolenie powinno obejmować min. :

- montaż materiałów filmowych
- wykonanie prostych animacji
- korzystanie z efektów specjalnych z innymi zasadami montażowymi.
- operowanie obrazem w terenie (część praktyczna)

Szkolenie odbędzie się na dwóch rodzajach oprogramowania do montażu filmu MovAvi i Da Vinci Resolve.

Liczba uczestników: 1

Liczba godzin kursu zawodowego:

część teoretyczna: minimalnie 16 godzin dydaktycznych, przy czym 1 godzina oznacza 45 minut (min. 5 spotkań szkoleniowych)

część praktyczna: 10 dni zdjęciowych w terenie (każdy dzień x 5 godzin dydaktycznych)

Program szkolenia musi obejmować minimum 76 godzin dydaktycznych oraz zawierać informacje dotyczące tematyki prowadzonego szkolenia, z podziałem na zajęcia teoretyczne i praktyczne. Wykonawca jest zobowiązany jest przygotować i przekazać Zamawiającemu program szkolenia.

Szkolenie musi być zakończone wydaniem zaświadczenia o ukończeniu szkolenia.

Termin wykonania: **najpóźniej do 30.06.2021 r.**