

ĐÍNH KÈM 4: MẸO ĐỂ TỔ CHỨC MỘT SỰ KIỆN GÂY QUỸ

Nhiều NPO muốn tổ chức những sự kiện gây quỹ, vừa để gây quỹ, vừa để làm cho tên tuổi của mình được công nhận và tạo ấn tượng tốt với cộng đồng. Tuy nhiên, một sự kiện gây quỹ thành công đòi hỏi việc lập kế hoạch chu đáo và chăm chỉ. Sau đây là những mẹo để chuẩn bị cho một sự kiện gây quỹ thành công.

- Xác định rõ ràng động cơ mà sự kiện sẽ hỗ trợ
 - o Sự kiện này sẽ gây quỹ chung chung cho toàn bộ NPO? Hay sự kiện chỉ gây quỹ cho một chương trình cụ thể nào đó?
 - o Càng cụ thể về mục đích gây quỹ càng tốt. Ví dụ, thay vì nói " Đây là sự kiện gây quỹ giúp chống lại bệnh ung thư", hãy nói " Đây là sự kiện gây quỹ để hỗ trợ việc điều trị cho trẻ em bị ung thư ở TP HCM".
- Chọn kiểu sự kiện gây quỹ một cách cẩn thận.
 - o Sự kiện theo kiểu nào thì thu hút mọi người? Có nhiều lựa chọn, bao gồm bữa ăn, sự kiện âm nhạc, trò chơi, các buổi bán đấu giá, vv.
- Xây dựng ngân sách cho sự kiện.
 - o Các chi phí để tổ chức sự kiện, bao gồm tiền thuê mặt bằng, thức ăn, giải thưởng, vv. là bao nhiêu?
 - o Có bao nhiêu người có khả năng sẽ tham dự, và bạn có tính phí tham dự không? Bạn sẽ tạo ra thu nhập từ phí vào cổng và các nguồn khác như thế nào?
 - o Sau khi chi trả các chi phí tổ chức sự kiện, số tiền thu được còn lại có đủ lớn để xứng đáng với việc tổ chức sự kiện này không?
- Khi nào thì bạn nên tổ chức sự kiện?
 - o Chọn một ngày đủ xa để bạn có kịp thời gian chuẩn bị.
 - o Biết được những ngày lễ hội hoặc sự kiện của địa phương hay cả nước trùng với sự kiện của tổ chức bạn.
 - o Bạn có thể kết hợp sự kiện với một ngày hay một khoảng thời gian quan trọng trong năm. Ví dụ, gây quỹ cho trẻ em trong dịp Tết Trung Thu (Tháng Mười).
- Bạn nên tổ chức sự kiện ở đâu?
 - o Bảo đảm địa điểm tổ chức sự kiện phải thuận lợi cho những người có khả năng tham dự.
 - o Các nhà hàng hay các tổ chức cộng đồng có thể muốn tài trợ hoặc cung cấp mặt bằng với giá hữu nghị.
 - o Bảo đảm rằng bạn đặt chỗ trước.
- Hệ thống sự kiện của bạn để mọi người có thể tài trợ bằng nhiều cách.
 - o Ví dụ, bạn có thể tính phí vào cổng cho sự kiện của bạn, và cũng có thể tổ chức một buổi bán đấu giá hoặc xổ số đối với những hàng hóa và dịch vụ được tài trợ để quyên tiền cho NPO của bạn.
- Cân nhắc việc mời một vị khách nổi tiếng hoặc người giành được một giải thưởng nào đó. Bạn nên chọn người có liên quan đến mục đích của sự kiện và có ảnh hưởng lớn, được kính trọng trong cộng đồng. Điều này có thể làm nâng cao danh tiếng của sự kiện và kích thích mọi người đến tham gia.

- Cân nhắc việc hợp tác với một tổ chức có quy mô quốc gia hay địa phương để tài trợ sự kiện. Sự hợp tác có thể nâng cao nhận thức về mục đích của sự kiện, và các tổ chức khác có thể mang lại kinh nghiệm trong việc tổ chức một sự kiện gây quỹ thành công. Tuy nhiên, khi chọn phương án này, bạn phải bảo đảm mọi chi phí và thu nhập từ sự kiện phải được phân chia hợp lý giữa các bên và phải thỏa thuận bằng văn bản trước khi tổ chức sự kiện.
- Tìm kiếm sự tài trợ bằng hiện vật từ các doanh nghiệp. Ví dụ, các siêu thị hay nhà hàng thường có nhã ý tặng thức ăn và nước uống, hay nhà in thường có nhã ý cung cấp thiệp mời miễn phí hoặc với giá phải chăng. Các nhạc công địa phương thường cung cấp dịch vụ giải trí miễn phí. Bảo đảm rằng tất cả sự tài trợ bằng hiện vật này phải được người tài trợ đồng ý qua lời nói và văn bản.
- Quảng bá sự kiện của tổ chức bạn. Bạn có thể làm cho mọi người biết đến sự kiện thông qua thiệp mời trên giấy, website và phương tiện truyền thông đại chúng, quảng cáo trên báo giấy, thông báo trên radio và các phương tiện khác.
- Mời phóng viên, nhiếp ảnh gia đến với sự kiện để quảng bá cho sự kiện.
- Có một cộng tác viên sự kiện để chịu trách nhiệm toàn bộ việc lên kế hoạch và tổ chức sự kiện. Xác định bạn cần sự hỗ trợ nào để chuẩn bị cho sự kiện. Nhận diện những nhiệm vụ cụ thể cần thực hiện, sắp xếp các tình nguyện viên làm việc với chuyên gia phù hợp. Phát triển kế hoạch tổ chức sự kiện. (Xem Phụ lục 10 – Biểu mẫu tổ chức sự kiện gây quỹ).