

17. Kirjuta vähemalt kaks olulisemat mõtet või uut teadmist, mida sa sellelt kursuselt kaasa võtad.

1/48 millest on vaja alistada, kui otsid sponsorid, ettepaneku üles ehitus, kui suurt summat küsida ja läbirääkimised. kuidas tegutsega erivajaduse inimestega, kui nad tulevad üüritusele.

1/48 Pööran oma sündmusi korraldades edaspidi rohkem tähelepanu erivajadustega inimestele ning olen sotsiaalselt vastutustundlikum.

1/48 Mina võtan siit kursuselt kaasa slaidid. Mul on olemas küll sellised üldised teadmised kogemuse põhjalt kuid varasemalt ei ole ma saanud/osanud koostada sellist ülevaadet kindla struktuuriga (korralduse ABC ja sponsorlusstrateegia)

1/48 Kindlasti oli minu jaoks oluline nii-öelda silmaringi avardamine erivajadustega inimese kaasamise osas ning tunda selles osas ennast veidi turvalisemalt ning saada infot. Just eelkõige erinevad märgised ning see mida ürituse korraldajna pean selle jaoks tegema. Teisalt aga sponsorite leidmise osas, jagasite uusi kohti, mida ei pruukinud ise teada või uusi ideid, kust võiks veel vajaduse korral nii-öelda abi paluda. Sinna juurde ka erinevad faktid mis sellega kaasnevad, mida oli positiivne meelde tuletada, näiteks ära unustada enda sponsorit jõulude aeg ja muud sarnast.

1/48 Sain teada erinevatest fondidest, millistest varem ei ole kuulnud. Väga tore, et nüüd tean, kuidas potentsiaalse sponsoriga suhelda: mida talle esitada, mis vormis taotleda. Samuti oli väga huvitav katse, mille käigus vaatasime filmijuppi koos kirjeldustõlge. Kuna ise olen natuke seotud filmivaldkonnaga, mõtlesin paar aastat tagasi kirjutada projekti sellel teemal. Nüüd sain uut inspireeringut.

1/48 1) alusta lähedalt - selleks et leida toetajaid, sponsoreid, ei pea hakkama kohe taotlusi kirjutama, mõnikord võib abikäe ulatada keegi lähedalseisev inimene. Näiteks kooli näidendit tehes ei pea kohe hakkama kostüümidele ja dekoratsioonidele raha küsima - võibolla on lastevanemate seas keegi, kes oskab ömmelda, keegi kes tegeleb puutööga, keegi kes tahab ise raha annetada.  
2) vaata laiemalt - on siililegi selge, et iga kultuurisündmus Kulkalt raha ei saa, kuid olemas on nii palju erinevaid kohti (Põhjamaa Ministrite Nõukogu, kultuuriinstituudid, saatkonnad, erafirmad jne). Vaata suuremalt ja ole leidlik!

1/48 1. Alati sihi kuud, sest isegi kui sa mööda lased, võid tabada tähte.  
2. Pratilised ja elulised näited toetavad töömotivatsiooni. Väga mõnusa energiaga õppejõud.

- 1/48 Sotsiaalne vastutus - ettevõtte eesmärgipärane, järjepidev ja vabatahtlik panus ühiskonna huvide täideviimiseks, mis ulatub kaugemale seaduse nõudmistest.
- Sponsorlus - kahe organisatsiooni vaheline koostöökokkulepe, mis sõlmitakse äriistel kaalutlustel.
- 1/48 Head meeldetuletused ja olulised mõtted "lendasid" loengutes.
- Iga projekti puhul peab olema võimalus mõõta eesmärki ehk numbriliselt mõõdetav, olemas tähtajad ja vastutajad.
- Profiilide kaardistamine - nii külastajate, kui vabatahtlike. Keda ootan, kellele üritust pakun.
- 1/48 Raha ei ole maailmast kadunud. Võimalike rahastajate kaasamisel tee kindlasti ära kodutöö, tutvu põhjalikult ootuste, väärtuste ja eesmärkidega. Ole nutikas, mõtle laialt ja tee meeskonnaga ajurünnakuid. Hoia häid suhteid ajakirjanike ja ka teiste tegijatega!
- Ole eneskriitiline ja õpi tehtud vigadest
- Tähtajad panevad rattad liikuma!:)
- 1/48 Filantroopia mõiste on mulle uus.
- Maksusoodustuse informatsioon vajab aeg-ajalt üle mõtestamist.
- Artikkelist olid väga põnevad lugemised turundusjuhtide ja firmajuhtide kogemused sponsorlusega - kogemuste jagamine. See on hea teadmine rahastuse küsijale!
- Heategevusinfoliinid - telefonid ja sõnumid - täiesti uus maailm millega ma ise ei ole kokku puutunud korraldajana. Muidugi lugedes tulid meelde jõulutunnel ja muud telesaated kus on need funktsioonid kasutusel. Ma ei ole kunagi süübinud nende toimemehhanismidesse.
- 1/48 Sain rohkem teada fondide kohta, samuti jäi meelde sponsorluse, metseenluse, patroonluse mõistete tagamaad. Mõtlesin selle teema peale, et patroonluse puhul on alati oluline, et esindaja 100% sobiks. Samas pole kunagi võimatu, et miskit ettearvamatut juhtub. Näitena võiks tuua siia A. Veerpalu või näiteks Venno Loosaar - seda ei tea kunagi keegi ette, milliseid uudiseid meediasse kerkib ja kas need on tõepõhised. See aga ei takista mingisuguse brändi või toote või ürituse/sündmuse mainelist kahju tekkimist. Sellised asjad jäid mõtetesse ja usun, et nendest on edaspidi kasu.
- 1/48 - Kuulsin esimest korda mõistet 'metseenlus' ja oskan nüüd vahet teha filantroobil ja metseenil.
- Kuulsin Eesti Rahvuskultuuri Fondist ja selle allfondidest, mida rahulikumul ajal ilmselt rohkem uurima hakkam
- 1/48 1. Mulle väga meeldis vabatahtlike teema ja seal olnud mõtted, kui oluline on anda neile täpsed töökorraldused, tagasisidestamine, hindamine ja peaks olema järjepidev

tunnustamine ja tänamine. Samuti sain teada, et vabatahtlikud .ee lehel on Vabatahtlike Värav, kuhu saab ülesse panna vabatahtlike värbamiskulutusi, polnud sellest varem kuulnud.

2. Oluliseks hakkas nüüd pidama seda, et ürituste korraldamisel mõtleksin ka puuetega inimestele. Pole enne sellele üldse mõelnud ja kahjuks olen neid seetõttu diskrimineerinud. Nüüd püüan oma tegemistes nendega kindlasti arvestada.

3. Sponsorluse teema oli mulle võõras. Nüüd sain teadmisi, kuidas peaks sponsoreid otsima, millega arvestama, kuidas esimesi samme nende leidmiseks teha.



1/48

1. Ligipääsetavuse temaatika - et kuidas ja millistele aspektile üldse mõelda kultuuriüritust korraldades või kultuuriasutuses (või ükskõik kus mujal) töötades (kas on olemas invaparkimiskohad, kas on olemas kaldtee ja käsipuud, kas kodulehel on suur kiri, kas on mõeldud vaegkuuljatele, vaegnägijatele, liikumispuudega inimestele). Üks asi on olla teadlik, et need puuded on olemas, aga hoopis teine asi on püüda mõelda läbi nende kogemuse kultuurile ligipääsetavusele (ja avastada, et ega ikka ei ole mõelnud küll varem).

2. Sponsorlus kui koostöö. Ühest küljest oli see teadmine olemas küll, kuid ikka on peas olnud mõte, et see on abi küsimine, selle loengu materjalid aga rõhutavad lähtumist koostööst - mida võidab ka teine pool sellest tehingust? Lisaks on materjalides suurepärase spikker, mida ja mis järjekorras üldse teha, et olla ise atraktiivne partner võimalikele sponsoritele.



1/48

Sponsorlus, fundraising



1/48

Pole isiklikult varem sponsorluse teemaga tegelenud ning see on jätnud minule pigem lunimise mulje. Tegelikult olid teadmised vastavast valdkonnast ikka olematud, siis nüüd olen teemale rohkem avatud ning vastav valdkond tundub tegelikult põnev. Antud kursus andis pigem julgustust. Tunne oma võimalikku sponsorit ning mõelda läbi, mida mul, kui võimaliku koostööpartnerina oleks talle pakkuda ning kuidas luua kontakti jne. olid kõik asjakohased ning vajalikud.



1/48

Et vabatahtlike kaasamine peab olema väga reglementeeritud ja teadlik protsess. Et sponsoreid võiks otsida ka KULKA rahastusega projektidele.



1/48

1. Tegelikult on aeg-ajalt hea, kui keegi meelde tuletab, et raha pole maailmast otsas.  
2. Vabatahtlikke pole mu töös palju vaja olnud - hindan uusi teadmisi selle valdkonna kohta.



1/48

1. raha ei ole maailmast otsas, see tuleb üles leida  
2. idee võib olla hea, aga selle teostamise eduks on vaja rohkem kui ideed - õiged inimesed on kõige olulisemad, sest ka õhinapõhiselt saab palju ära teha, kui materiaalne pool on nõrk.



1/48 | Kursuse läbides sain kindlasti selgemaks mõningad mõisted ja protsessid. Uus teadmine oli ettevõtte ootus sponsorsuhete loomisel, et leida ettevõtte ja projekti ühisosa, ühised huvid ja vaated, seosed. Sain teada kui suur probleem on ligipääsetavuse puudumine, huvitav oli lugeda võimaluste kohta, kuidas ettevõtte saab ligipääsetavust tõsta. Ka vabatahtlike teema oli varasemalt tundmatu.



1/48 | Ehkki oma igapäevases töös olen ma seotud vabatahtliku tööga, toetuste taotlemise ja ka annetamisega, oli kursus mulle hea abiline teemadega tegelemiseks. Minu juhitav organisatsioon on tunnustatud "Vabatahtliku sõbra" märgisega ning seetõttu pean üldiselt kord aastas tegema sisemise analüüsi org tegevusele, antud kursus aitab kindlasti kaasa sellesse süsteemselt lähenemiseks. Väga head olid kursusel pisikesed näpunäited ja näidiskirjad nt sponsoritega läbirääkimist pidamiseks; samuti andis kursus julgust läbirääkimislaua taga oma seisukohtade eest seismisel.



1/48 | Juba kasutusel olevate meetodite visuaalne ja kirjalik struktuur, mis on analüüsiks vajalikud ning mõisted. Kehtib vanasõna, et kordamine on tarkuse ema.



1/48 | Lähenemine sponsoritele, mõtle loovalt! Ja kuidas saaksin mina neile kasulik olla ja omavahelist partnerlussuhet arendada.

Kuidas saavad kultuuri nautida vaegnägijad ja ka vaegkuuljad, milliseid erinevaid võimalusi selleks on. Selline teadmine mul varemalt puudus. Väga huvitav ja avastamist vajav maailm.



1/48 | 1) Eesmärgid peavad olema mõõdetavad!  
2) Iga raha ei ole hea raha!



1/48 | Kui otsin oma kultuuriprojektile sponsorit, siis ma ei pea nõustuma kõikide sponsori nõudmistega, sest see on kahevaheline koostöö ning ka minul on õigus omada arvamust.

Selle jaoks, et mu sponsorkõnelused õnnestuks, pean tegema ära meeletu eeltöö selle ettevõtte kohta (isiklikud huvid, taustsüsteem, väärtused, sihtgrupid, omapärased projektid jne)



1/48 | Tulemused peavad olema mõõdetavad. Sponsorlussuhted, vabatahtliku töö kasutamine vajavad lepinguid, et kõik oleks korrektne. Toetamine ei ole vaid rahaline panus, ole avatud ja võimalused jõuavad sinuni.



1/48 | Sündmuste korraldamisel peab arvestama kõikide huvigruppidega, ka puudega

inimesed. Tihtipeale see ei pruugi nõuda ise väga suuri eelarvelisi väljaminekuid. Raha ei ole maailmast kunagi otsas - kui kuidagi ei saa, siis kuidagi ikka saab. Rahastusvõimalusi on meeletult kui sa oled ise pädev ja sinu idee on hea.

1/48

- Sponsor tahab alati midagi vastu saada ja enamasti on see oma ettevõtte turundamine.  
- Enne pane paika tingimused ja alles siis sõlmi lepingud. Enne raha ei maksa, kui arved on kinnitatud.  
- Sponsorkirja struktuur peab olema: mina, sina, meie ehk mida ma teen/plaanin teha, mida sina annad, mida meie koos teeme/mida sa vastu saad. Asu asja kallale, ära tee pikka ja lohisevat kirja. Ära nuru!

1/48

Kultuurile ligipääsetavus – mind kõnetas väga selle teema sügavam avamine ja mõistmine nii teooria kui ka praktilise kogemuse poolelt ("vaatasime" filmi silmaklappidega ning saime omal nahal kogeda, mida kogeb vaegnägija).  
Teine oluline teema, mida olin küll varasemalt kuulnud, kuid mida oli hea taas meelde tuletada – ... et sponsorlus on partnerlussuhe. Et tegemist on tehinguga, kus mõlemad pooled on võrdsed partnerid, võrdsed vastutajad ning otsitakse ühisosa, mis toetaks mõlema poole huve. Et tuleks alati pakkuda koostööd, mitte läheneda sponsorile "käsi pikalt ees" ja mõttes ainult ühepoolne kasu.

1/48

- Enne, kui sponsoriga ühendust võtad, õpi teda tundma ja uuri juba eelnevalt ettevõtte väärtuste (hea)tegevuse kohta.  
- Sponsorlus ei ole ainult toetuse küsimine konkreetse sündmuse korraldamiseks. See hõlmab endas suhteid, kommunikatsiooni ning ühiste eesmärkide elluviimist.  
- Sponsorkirjale suhtluse alguses on soovitatav lisada ka konkreetsem info sündmuse korraldamise kohta (nt eelarve, korraldajate taust jne).

1/48

1. Ei tohi KULKAat panna vastutavaks oma projekti korraldamisel. RAHA VEDELEB MUJAL KAI! (Õige, sest olen varem kinnistanud end KULKA otsustele väikeste projektide puhul. Linnahalli projektidele KULKA raha niikuinii ei eraldanud, kuna üldine arvamus oli, et need on kasumit tootvad ettevõtmised. Täiesti väär ettekujutus!)  
2. Kuidas alustada suhtlemist sponsoritega. Siiani olen seda teinud tutvuse- sõpruse abil, aga see pole jätkusuutlik.

1/48

Kaks olulisemat mõtet:  
1) Vabatahtliku konsekti koostades jäi mulle meelde mõte, et iga tasuta tehtud töö ei ole automaatselt vabatahtlik töö, vaid selle juures on oluline isiklik motivatsioon, miks tööd tehakse. Näiteks kui ma käin kooridel abiks pileteid müümas ja selle eest saan tasuta kontserdile sisse, siis minu jaoks ei ole see vabatahtlik töö, vaid ma saan vastu endale väärtusliku toote/teenuse.  
2) Sponsorlus ei ole raha lunimine, vaid koostöölepe kahe organisatsiooni vahel. Oluline on see lisandväärtus, mida mõlemad saavad üksteisele pakkuda, ning nende sobivate tingimusteni saab jõuda läbirääkimiste käigus.

- 1/48 Ma ei olnud kunagi mõelnud heategevuse, sponsorluse- fundraisingu erinevustest. Vabatahtlike tööst, niiet need olid kasulik üle käia ja mõisted defineerida. Mind aitas see, et me rääkisime üksipulgi läbi etapid, kuidas oma ettevõtmisele sponsorit ja rahastust leida, mida peaksin omalt poolt tegema - et oleks plaan ja oma ideed enda jaoks läbi mudeldatud eelarves. Tabasin end mõttelt, et see aine peaks olema esimesel kursusel või vähemalt enne või paralleelselt projektijuhtimise ainega.
- 1/48 Maailmas ei ole raha otsa lõppenud - kunstinäituste korraldajana ja kunsti üldise edendajana ei ole KULKA kaugeltki minu ainus ega isegi tingimata peamine võimalus leida rahastust oam projektidele. Sponsorite/toetajate leidmisel on oluline määratleda oma eesmärgid, väärtused ja nišš ning leida (kohalikke) ettevõtjaid, fonde jms, kellega on selles kohas enim kattuvusi. Toetust taotleb kiri peaks olema konkreetne, just sellele toetajale suunatud ja hästi põhjendatud.
- 1/48 Esmalt on oluline meeles pidada seda, et sponsorlustehing on ei tähenda mitte minu kui ürituskorraldaja ainurahulolu või sponsoreeriva ettevõtte ainurahulolu, vaid seda, et minust ja sinust saab meie ehk tehing, mille me kokkuvõttes teeme, on kasulik mõlemale osapooltele ning mis kõige olulisem, rahuldab mõlemat osapoolt. Teisalt on on oluline, et mina kui ürituskorraldaja sean platsil reeglid, mis on üheselt mõistetavad ning kirjalikult kõigile osapooltele edastatud. Rumal on eeldada, et näiteks toitlustaja teab, kunas ja kuhu tuleks viia oma prügi või kas ja kuidas võidakse oma toitlustuskohta festivalialal nähtavaks teha. See kõik on korraldaja planeerida ja selgeks teha.
- 1/48 Sellelt kursuselt võtan kaasa selle teadmise, et sündmust tehes tuleks mõelda ka selle peale, kuidas saaksid sellest osa näiteks nii vaegkuuljad kui ka -nägijad. Samuti ka seda, et näiteks ratastooliga liikujatel oleks võimalik ürituse alal liikuda. Lisaks võtan kaasa ka selle teadmise, kuidas võiks sponsorite poole pöörduda ja kuidas nendega suhelda. Täpsemalt ka seda, kuidas sponsorpakkumist kirjutada.
- 1/48 1. Kultuur on kõigile ja seda saavad tarbida kõik, kui luua vastavad tingimused.  
2. Raha on palju, tuleb osata õigest kohast seda küsida.
- 1/48 Eri puudega inimeste vajadused üritustel (nt induktsioonisilmusest ei teadnud ma enne midagi).  
Viljandi Folgi teemad (nt dekoratsioonide taaskasutus ja ise tegemine).
- 1/48 Oluline on see, et kaasata erivajadusega inimesi ( invaliidid), ja nendega töötada ja tõsiselt võib väga hästi tulla. Ennem ma nii ei arvanud. Sponsorluse võimalused kust raha küsiba.

1/48

Fundraising on heategevusliku iseloomuga toetused eraisikutelt või ettevõttelt.

1/48

Kõige olulisem on aru saamine mis vahe on heategevusel ja annetustel ning sponsorlusel, ehk et viimane kujutab endast äriistel kaalutlustel sõlmitud koostöölepe, kus mõlemal osapoolel - ettevõttel ja (kultuuri)organisatsioonil on kohustused - spondeerija toetab organisatsiooni ning organisatsioon tõstab omakorda spondeerijat esile. Heategevuslike annetuste puhul kohustusi ei kaasne ning abistaja ei oota et teda avalikult selle eest tunnustatakse. Oli huvitav ka teada saada, et sponsorlus on ettevõtete jaoks saamas aina tähtsamaks reklaamivõimaluseks ning reegilna kulutatakse oma sponsorlustegevuse avalikusele esitlemiseks vähemalt sama palju kui organisatsioonile sponsorluse raames kulutati. Lisaks, oli teine huvitav ja kasulik teadmine seotud erinevate rahastusvõimalustega kultuuri jaoks. Muidugi olin mõningatega lisaks Kulkale ka varasemalt tuttav kuid avanes veel enam alternatiivne - näiteks välisriikide esindused ja saatkonnad ning erinevad sihtasutused (näiteks SA Avatud Eesti Fond).

1/48

Raha on alati kuskil olemas, tuleb see vaid üles leida! Peale Kulka on veel palju fonde ja võimalusi, et oma projekt ellu viia. Sponsorlus on pigem kahepoolne võrdsete partnerite koostöö, mida ei tohiks karta.

1/48

Meedia- või kommunikatsioonijuhi olemasolu on väga oluline projektide õnnestumiseks ekstreemummomentidel. Alati tuleb koguda kuludokumendid!

1/48

Kultuur peab olema ligipääsetav/tarbitav kõigile vähemusgruppidele. Eelkõige olen rohkem mõistnud erivajadustega inimesteni kultuuri toomise vajadust. Tutvusin kirjeldustõlkimise/-tõlkega ning kirjeldustõlgi/ -tõlkija tööga. Kõige kasulikumaks pean avalduste ja pöördumiste näidiseid (sponsorlustaotlus, koostöötaotlus), patronaažipalve ning praktilisi näpunäiteid, samuti on oluline sponsorite tänamine ning meelespidamine ka peale projekti lõppemist. Sellele ei pöörata hetkel piisavalt tähelepanu.

1/48

kindlasti võtan see et ennem kui küsid raha sponsori käest mõtle välja mida saad pakuda.  
kindlasti võtan see et ennem kui võtad raha sponsori käest kaalu oma võimalusi.  
kindlasti võtan see et raha on olemas lihtsalt tuleb neid otsida.

1/48

Tähtaeg on üks põhilistest motivatsiooni allikatest.  
Peab omama tutvusi meedias, et vätida halba kajastust ja väärarusaami.

1/48

Tuleb olla pidevalt oma kontaktidega kursis. Partnerit tuleb hoida sõprussuhtes, meeles pidades talle olulisi hetki. AGA mitte nii, et see talle tüütuks muutuks.

Leidsin väga hea idee, kuidas oma unistusteprojekti käima lüüa. Aitäh!