

Warsztat: Granty to za mało. FUNDRAISING – sposoby na stabilność finansową organizacji

Robert Kawałko
Pruszków 26-27.03.2026



IM. STEFANA

FUNDACJA
BATOREGO

**PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW**



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce

FEDERATION OF COMMUNITY FOUNDATIONS

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych



Dofinansowane przez
Unię Europejską



IM. STEFANA

FUNDACJA
BATOREGO

**PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW**



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce

FEDERATION OF COMMUNITY FOUNDATIONS

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych



Dofinansowane przez
Unię Europejską



IM. STEFANA

FUNDACJA
BATOREGO

**PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW**



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce

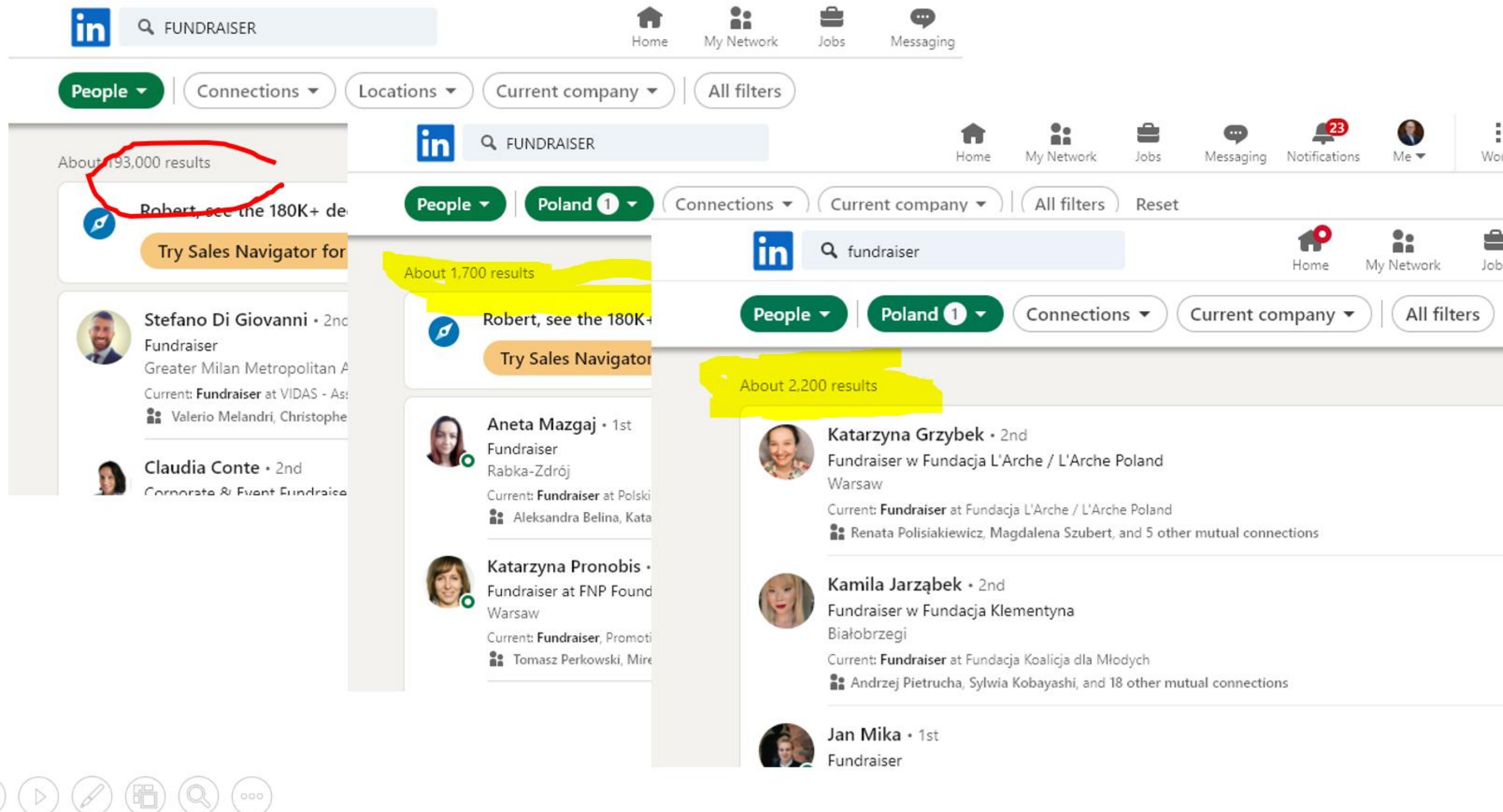
FEDERATION OF COMMUNITY FOUNDATIONS

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych



Dofinansowane przez
Unię Europejską

ILU JEST W POLSCE FUNDRAISERÓW?



The image displays three sequential screenshots of a LinkedIn search for 'FUNDRAISER' in Poland, illustrating a significant decrease in the number of results. The first screenshot shows 'About 193,000 results' (circled in red). The second screenshot shows 'About 1,700 results' (highlighted in yellow). The third screenshot shows 'About 2,200 results' (highlighted in yellow). Each screenshot includes a list of fundraiser profiles with their names, titles, and current organizations.

Screenshot 1: About 193,000 results

- Robert, see the 180K+ de
- Try Sales Navigator for
- Stefano Di Giovanni • 2nd Fundraiser
Greater Milan Metropolitan A
Current: Fundraiser at VIDAS - Ass
Valerio Melandri, Christophe
- Claudia Conte • 2nd Corporate & Event Fundraise

Screenshot 2: About 1,700 results

- Robert, see the 180K+ de
- Try Sales Navigator
- Aneta Mazgaj • 1st Fundraiser
Rabka-Zdrój
Current: Fundraiser at Polski
Aleksandra Belina, Kata
- Katarzyna Pronobis • Fundraiser at FNP Found
Warsaw
Current: Fundraiser, Promoti
Tomasz Perkowski, Mire

Screenshot 3: About 2,200 results

- Katarzyna Grzybek • 2nd Fundraiser w Fundacja L'Arche / L'Arche Poland
Warsaw
Current: Fundraiser at Fundacja L'Arche / L'Arche Poland
Renata Polisiakiewicz, Magdalena Szubert, and 5 other mutual connections
- Kamila Jarzabek • 2nd Fundraiser w Fundacja Klementyna
Białobrzegi
Current: Fundraiser at Fundacja Koalicja dla Młodych
Andrzej Pietrucha, Sylwia Kobayashi, and 18 other mutual connections
- Jan Mika • 1st Fundraiser



Dofinansowane przez
Unię Europejską

ROI

RETURN ON INVESTMENT

$$\text{ROI} = \frac{(\text{przychód} - \text{koszty})}{\text{koszty}} \times 100$$



FUNDACJA
BATOREGO

PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce
FEDERATION OF COMMUNITY FOUNDATIONS

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych

NIE UMIEM
SOBIE Z NICZYM
PORADZIĆ...

A PRÓBOWAŁAŚ?



N°1/6



Dofinansowane przez
Unię Europejską



FUNDACJA
BATOREGO

**PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW**



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych

DLACZEGO LUDZIE SIĘ PODDAJĄ?



OCZEKUJĄ SZYBKICH
REZULTATÓW



PRZESTAJĄ W SIEBIE
WIERZYĆ



ŻYJĄ PRZESZŁOŚCIĄ



MYŚLĄ TYLKO O
SWYCH BŁĘDACH



BOJĄ SIĘ
PRZYSZŁOŚCI



OPIERAJĄ SIĘ
ZMIANOM



PORZUCAJĄ SWE
TALENTY



WIERZĄ W SWE
SŁABOŚCI



MYŚLĄ, ŻE COŚ
IM SIĘ NALEŻY



BOJĄ SIĘ PORAŻKI
BARDZIEJ NIŻ
CHCĄ SUKCESU



NIE POTRAFIĄ SOBIE
WYOBRAZIĆ SWYCH
MOŻLIWOŚCI



MYŚLĄ, ŻE MAJĄ
COŚ DO STRACENIA



PRZEPRACOWUJĄ SIĘ



MYŚLĄ, ŻE TYLKO
ONI MAJĄ
TEN PROBLEM



WIDZĄ PORAŻKĘ JAKO
SYGNAŁ ODWROTU



UŻALAJĄ SIĘ
NAD SOBĄ

by **finna-vital**



Dofinansowane przez
Unię Europejską



FUNDACJA
BATOREGO

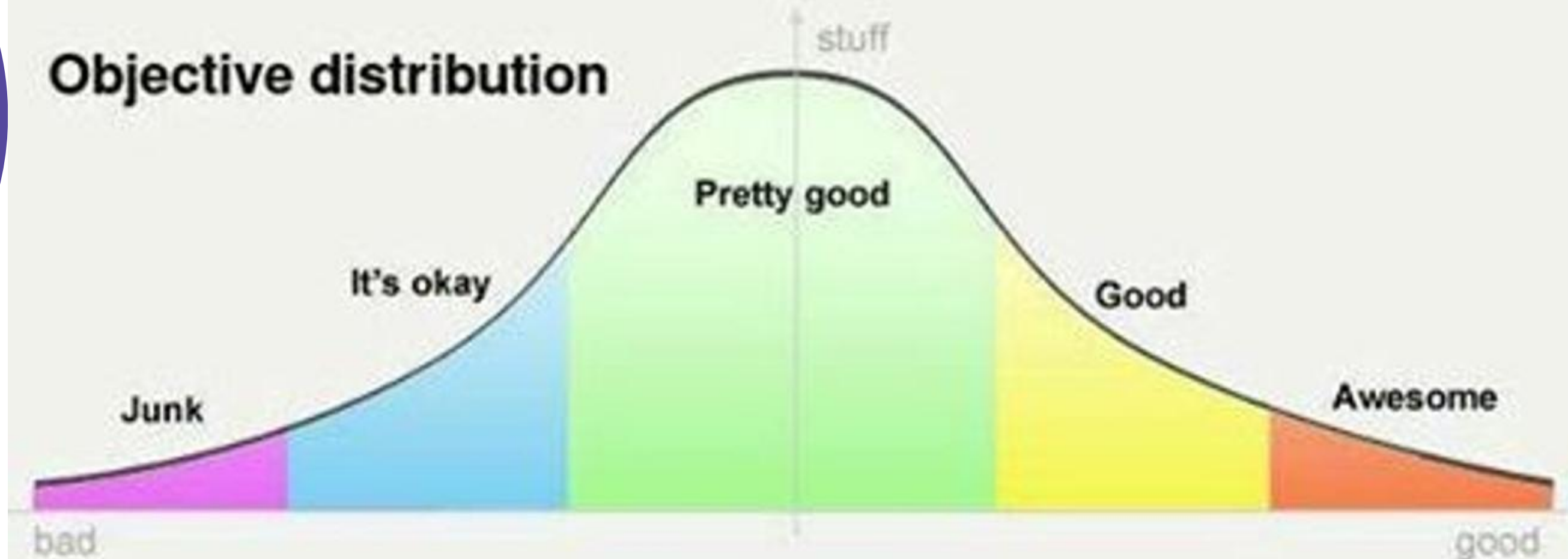
**PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW**



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce
FEDERATION OF COMMUNITY FOUNDATIONS

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych

Objective distribution



Americans



Dofinansowane przez
Unię Europejską



FUNDACJA
BATOREGO

PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce
FEDERATION OF COMMUNITY FOUNDATIONS

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych

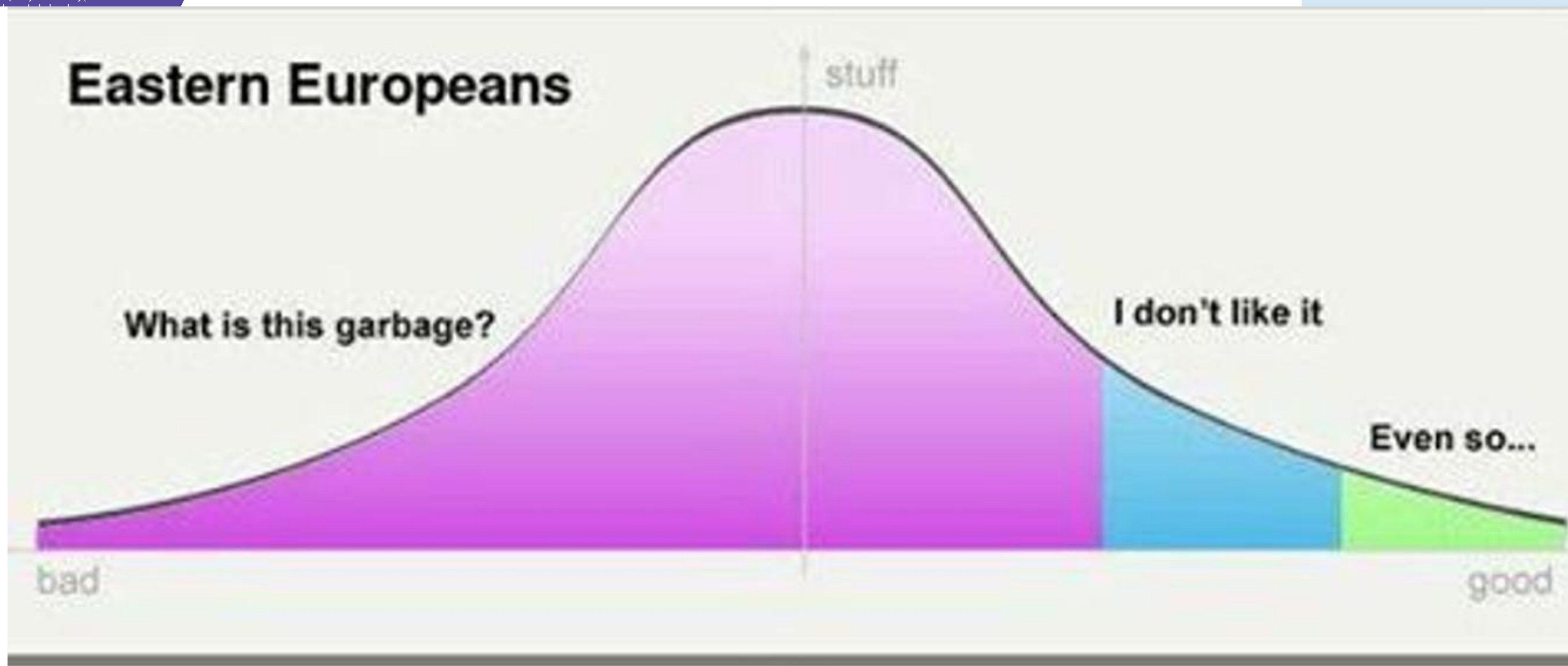
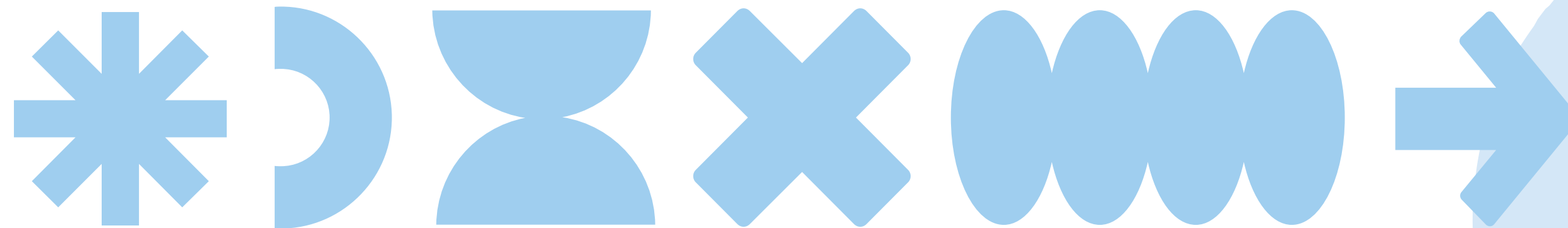
British People

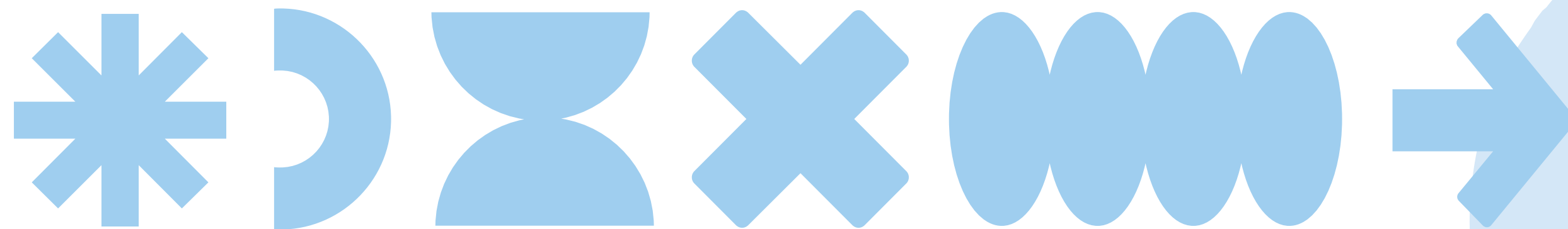


Australians



Dofinansowane przez
Unię Europejską





**JEST TRUDNO.
NIE DAM RADY.
JEST CIĘŻKO.
POJĘ SIĘ.**



Greenpeace Polska
22 maja 2019 · 🌐

Magda to nasza fundraiserka, czyli osoba zajmująca się szukaniem indywidualnych darczyńców. Na co dzień możecie przybić jej piątkę w Krakowie, ale dzisiaj koniecznie jej pogratulujcie w komentarzach. Magda jest pierwszą fundraiserką, która przekonała do wsparcia nas już 2 TYSIĄCE osób! To wspaniały wynik i wielka radość, bo właśnie dzięki Magdzie osobom, które udało jej się spotkać, pozostają niezależni finansowo. Możemy prowadzić naszą kampanie mówiąc wprost o poczynania...
[Wyświetl więcej](#)

👍❤️ 229

44 🗨️ 9

👍 [Lubię to!](#) 🗨️ [Komentarz](#)

🔗 [Udostępnij](#)

Najtrafniejsze



Grazyna Marzec
Magda gratulacje ❤️❤️❤️❤️
4 lat [Lubię to!](#) [Odpowiedz](#)



Katarzyna Markowicz
Madziuu Gratulacje!!!
👍
4 lat [Lubię to!](#) [Odpowiedz](#)



Adrian Michalczuk
Gratulacje 2000 to spory wyczyn 🏆
4 lat [Lubię to!](#) [Odpowiedz](#)



Finansowanie Samochodów
Brawo!
4 lat [Lubię to!](#) [Odpowiedz](#)



Ada Siewaszewicz
Kawał dobrej roboty, powodzenia i wytrwałości! 😊
4 lat [Lubię to!](#) [Odpowiedz](#)



Milena Kot
Zatkało mnie! Niesamowicie dużo. Gratulacje ❤️
4 lat [Lubię to!](#) [Odpowiedz](#)



[Napisz komentarz...](#)

🗨️ 😊 📷 🎨

GREENPEACE

FUNDRAISING - AMBASADOR



FUNDRAISING - ROLNIK



FUNDRAISING - KELNER



AMBASADOR



ROLNIK



KELNER



THE TRUTH IS OUT THERE



Dofinansowane przez
Unię Europejską

Kiedy organizacja jest gotowa na fundraising?

Metoda 3K (trzech kapitałów)



Wg Akademii Rozwoju Filantropii w Polsce

PLANOWANIE STRATEGICZNE			
CELE FUNDRAISINGOWE	TERAZ	ZA ROK	ZA 3 LATA
jaki problem chcemy rozwiązać?			
MAŁY CEL do zł			
ŚREDNI CEL do zł			
DUŻY CEL powyżej zł			



Elementy gotowości do fundraisingu

**Strategia
rozwoju
na 3 lata**

**Umowa
i zasady
wynagra-
dzania**

**Subkonto
dostępne
dla FR**

**Baza
danych
darczyńców**

**Historie o
beneficje
ntach**

**Cele
opisane
na www**

**Guzik do
wpłat
online**

**Upominki
i wyróżniki**

**System
podzięko
wań**

**Transpa-
rentność**

**Raportow
anie, ROI,
wskaźniki,
nadzór**

**Zebrania i
ewaluacja**

**Kulminacja
pracy z
darczyńcami**



Dofinansowane przez
Unię Europejską

Fundraising to spotkanie

ORGANIZACJA



DARCZYŃCA



FUNDRAISER



3!



FUNDACJA
IM. STEFANA
BATOREGO

**PROGRAM
RÓWNYCH
PRAW**



Federacja Funduszy
Lokalnych w Polsce
FEDERATION OF COMMUNITY FOUNDATIONS

Program realizowany we
współpracy z Federacją
Funduszy Lokalnych

5 spotkań dziennie. Codziennie.

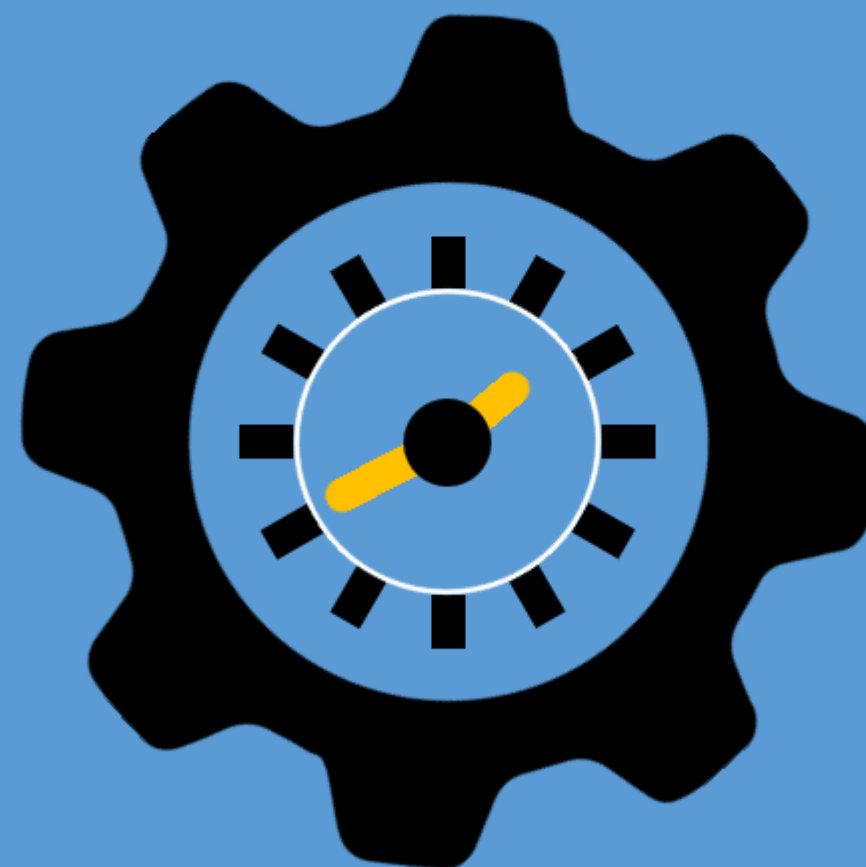


Dofinansowane przez
Unię Europejską

Profesjonalizacja

specjalizacja i niezawodność

DARCZYŃCY



ORGANIZACJA



Fundraising to dodatkowe obowiązki.
Wykonuje je specjalista, ale
odpowiedzialność za wynik pozostaje po
stronie zarządu. To jak z księgowością.



Warunkiem powodzenia jest
obecność osoby, która ma czas
i umiejętności. Jak księgowa.

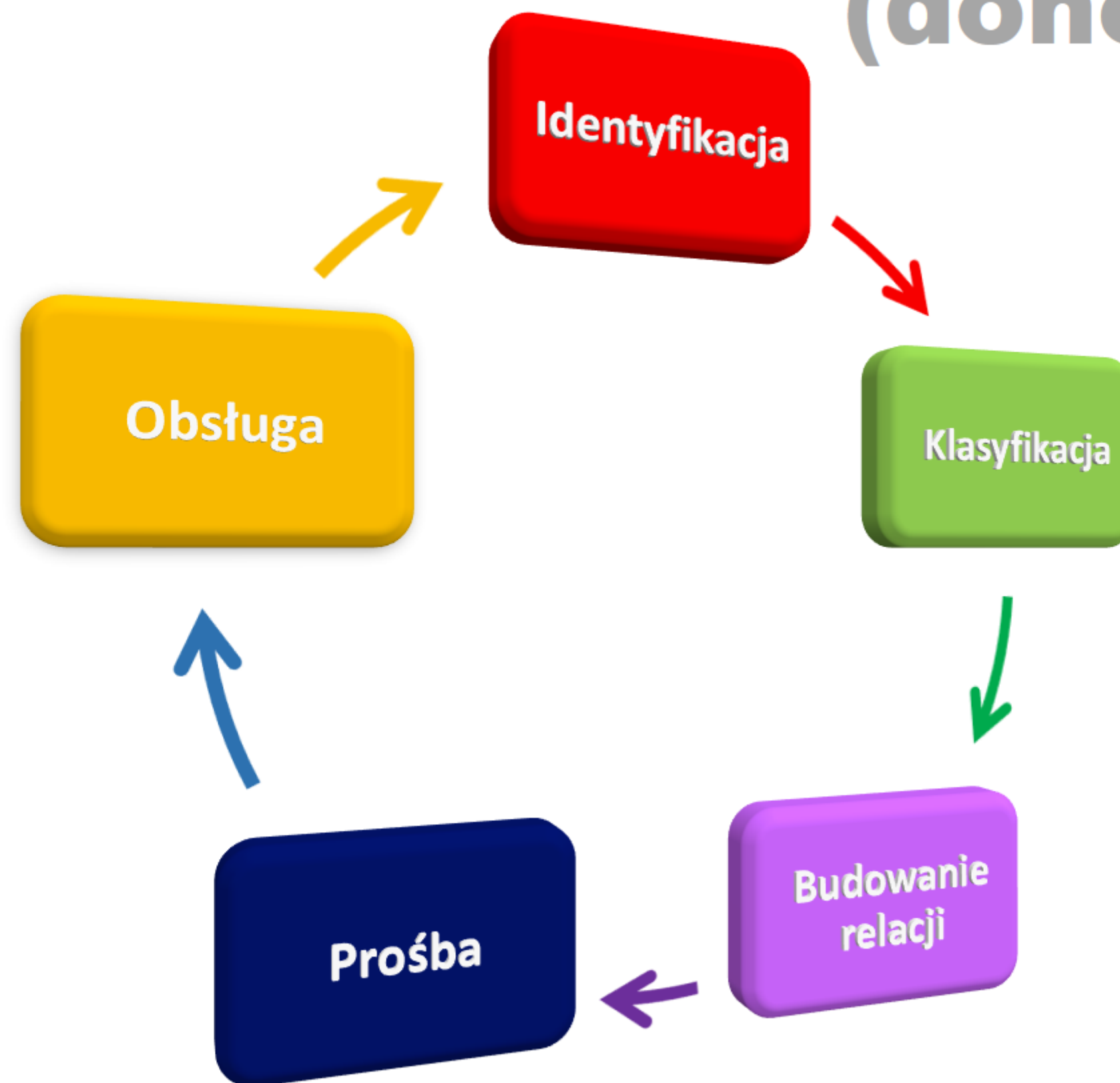


Dobre relacje w zespole są
jak smar dla maszyny.

FUNDRAISING

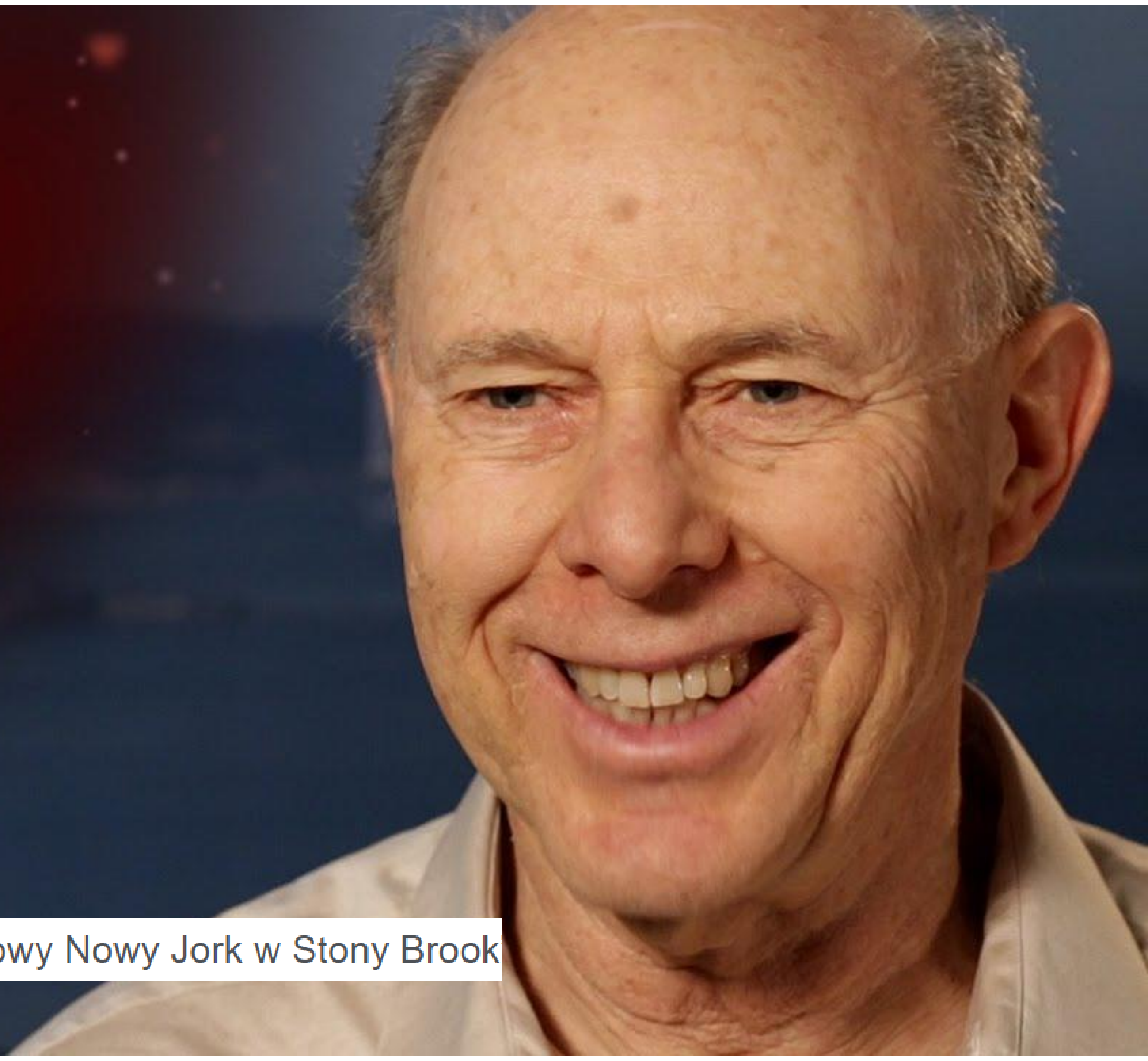
może być jak księgowość.
Znajdź na to pieniądze tak jak znalazłeś na księgowego.
Ile rady prosiłeś darczyńców o sfinansowanie wynagrodzenia FR?

Cykl relacji z darczyńcą (donor cycle)



The Science of Love

Dr. Arthur Aron, Uniwersytet Stanowy Nowy Jork w Stony Brook



1

2

KRZYSZTOF LITWIŃSKI

36 pytań do zakochania

Na podstawie badania *“The Experimental Generation of Interpersonal Closeness: A Procedure and Some Preliminary Findings”* Dr. Arthur Aron, Uniwersytet Stanowy Nowy Jork w Stony Brook”

JAK TO SIĘ ROBI

- Potrzebny czas: około godziny (ale nie robi się tego na czas – po prostu tyle warto sobie zaplanować)
- Wybierzcie sobie spokojne miejsce, gdzie nic nie będzie Was rozpraszać. Wyłączcie telefony, komunikatory, TV itp. Nie ma Was dla nikogo – poza Wami dwojgiem.
- Siadacie na wprost siebie i kolejno, na zmianę odpowiadacie na poniższe pytania. Im bardziej szczere i uczciwe będą Wasze odpowiedzi, tym lepszy efekt.
- Na koniec, po ostatnim pytaniu, w milczeniu patrzycie sobie w oczy przez równe cztery (4) minuty. Nie mniej i nie więcej. Powodzenia!

ZESTAW 1

1. Gdyby mógł to być ktokolwiek na świecie, kogo chciałabyś zaprosić jako gościa na kolację?
2. Czy chciałbyś być sławny? Z czego?
3. Czy kiedykolwiek przed rozmową telefoniczną odgrywasz na próbę to, co zamierzasz powiedzieć? Dlaczego?
4. Co da Ciebie byłoby „doskonałym” dniem?
5. Kiedy ostatnio zaśpiewałeś coś dla siebie? A dla kogoś innego?
6. Gdybyś mógł/mogła dożyć 90-tki, zachowując umysł albo ciało 30 latka przez ostatnie 60 lat życia, co byś wybrał?
7. Czy masz jakieś ukryte przeżucie co do tego, jak umrzesz?
8. Wymień trzy rzeczy, które was łączą (= są dla Was wspólne)
9. Za co w życiu odczuwasz największą wdzięczność?
10. Gdybyś mógł zmienić cokolwiek w tym, jak byłeś wychowywany, co by to było?
11. W ciągu 4 minut opowiedz partnerowi/partnersce historię swojego życia i jak...



1



2

18. Jakie jest Twoje najstraszniejsze wspomnienie?
19. Gdybyś wiedziała, że za rok zginiesz, czy zmieniłabyś cokolwiek w swoim obecnym życiu?
20. Co oznacza dla Ciebie przyjaźń?
21. Jaką rolę w Twoim życiu odgrywa miłość i oddanie?
22. Na zmianę podzielcie się ze sobą tym, co uważacie za pozytywną cechę drugiego. Łącznie pięć cech każde.
23. Jak ciepła i bliska jest Twoja rodzina? Czy uważasz, że Twoje dzieciństwo było szczęśliwsze od większości innych ludzi?
24. Jak oceniasz swoją relację z matką?

ZESTAW 3

25. Wypowiedz trzy prawdziwe stwierdzenia o „my”. Na przykład, „oboje jesteśmy w tym pokoju i czujemy się...”
26. Dokończ zdanie: „Chciałbym móc komuś opowiedzieć o...”
27. Jeśli mielibyście stać się dla siebie bliskimi przyjaciółmi, powiedzcie, co każde z Was powinno wiedzieć o drugim.
28. Powiedz partnerowi/partnerce, co Ci się w nim/niej podoba; bądźcie tym razem bardzo szczerzy, mówiąc o tym, czego może nie chciałoby się wyznać komuś, kogo się dopiero poznało
29. Podzielcie się ze sobą jakimś wstydliwym momentem swojego życia.
30. Kiedy ostatnio płakałeś/płakałaś przy kimś innym? A samemu?
31. Powiedz partnerowi/partnerce o czymś, co już Ci się w nim/niej podoba.
32. Co, jeśli w ogóle, jest zbyt poważne, aby sobie z tego żartować?
33. Gdybyś miał/miała umrzeć dziś wieczorem bez możliwości skontaktowania się z kimkolwiek, czego najbardziej żałowałbyś/żałowałabyś, że komuś nie powiedziałaś? Dlaczego jeszcze tego nie zrobiłeś/zrobiłaś?
34. Twój dom, wraz ze wszystkim, co jest w środku, ogarnia pożar. Po uratowaniu Twoich najbliższych i zwierzątek domowych, masz jeszcze czas na to, aby wrócić tylko po jedną rzecz. Co by to było? Dlaczego to?
35. Spośród całej rodziny czyja śmierć najbardziej by Cię zaboląta? Dlaczego?
36. Podziel się z partnerem/partnerką jakimś osobistym problemem i zapytaj o radę, jak sobie z nim poradzić. Poproś go/ją też o wrażenia na temat tego, jak Ty odnosisz się do problemu, który wybrałeś/wybrałaś.

(Pamiętajcie, aby teraz przez 4 minuty w milczeniu patrzeć sobie w oczy)



Fundraising to sprawdzian



...który ujawnia wszystkie braki.

Fundraising to służba



...która ma blaski i cienie.

Fundraising to wolność



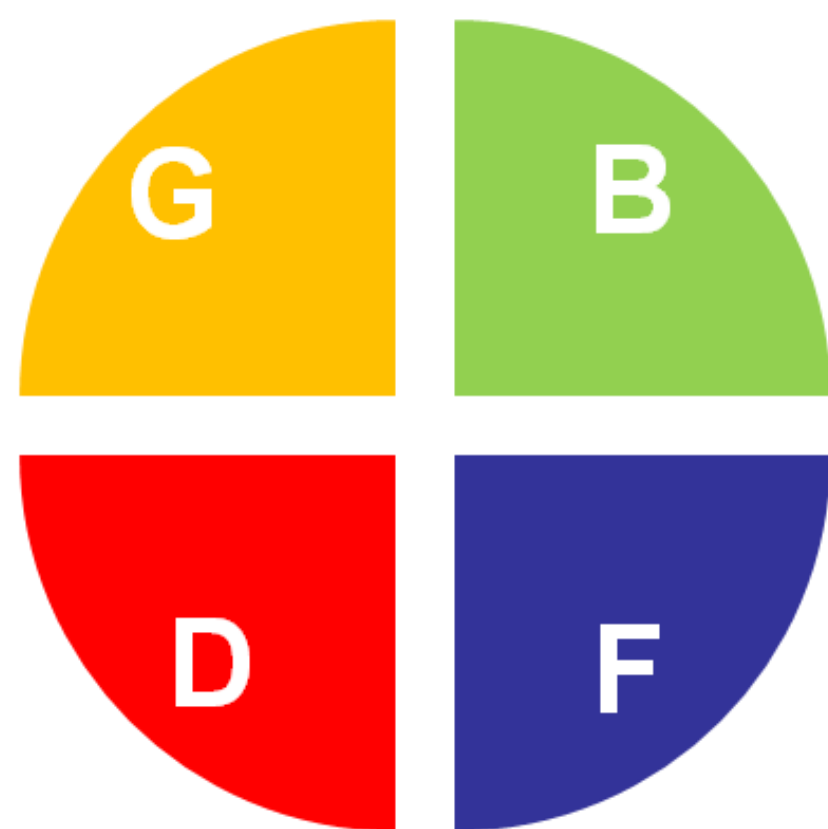
...bo umożliwia spełnianie marzeń.

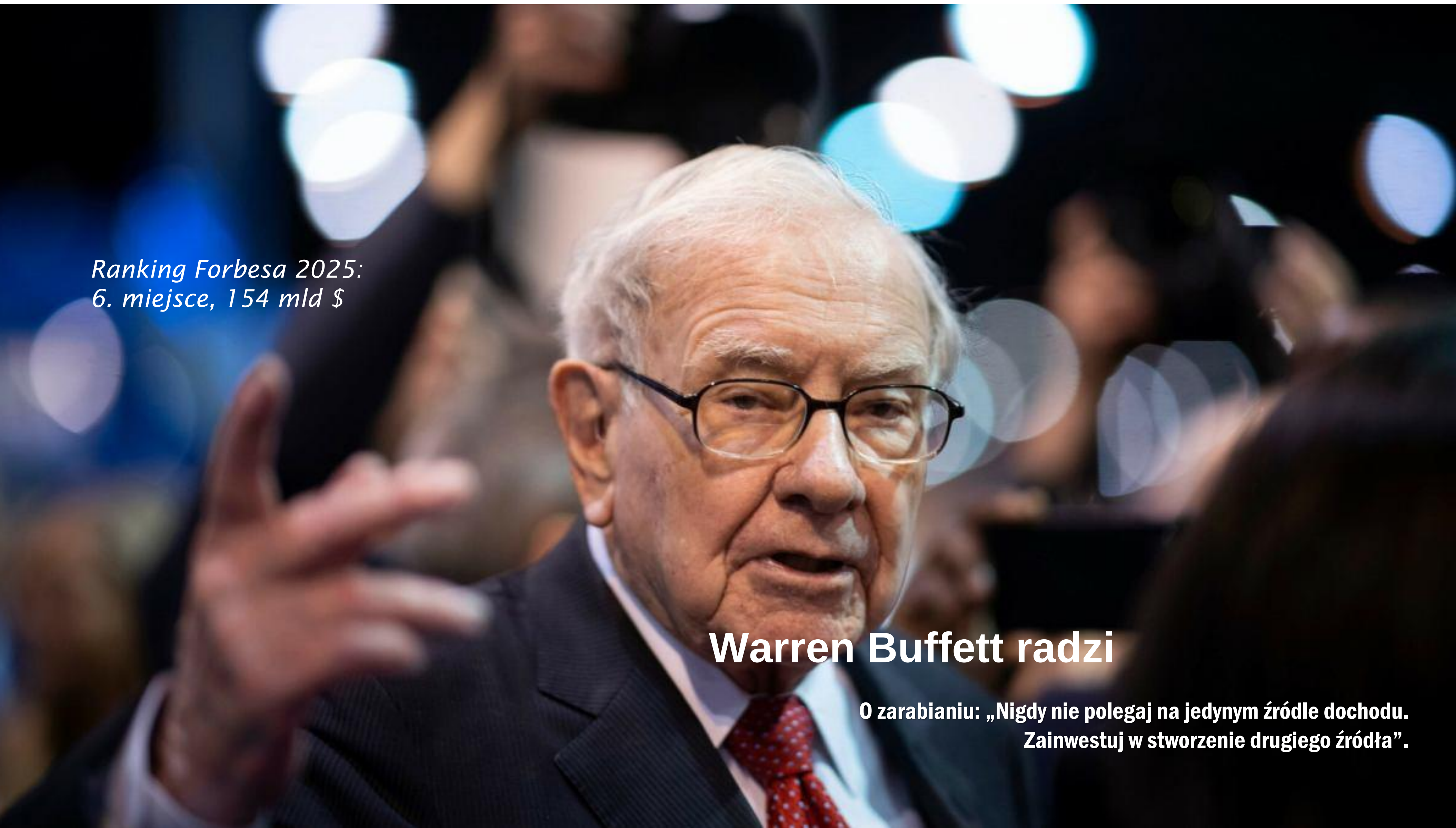
Fundraising to relacje z ludźmi



...a nie z pieniędzmi!

A może wygodniej na 4 nogach?



A close-up photograph of Warren Buffett, an elderly man with white hair and glasses, wearing a dark suit and a red patterned tie. He is gesturing with his right hand, palm facing forward, as if speaking or explaining something. The background is dark and out of focus, showing blurred lights and the silhouettes of other people.

*Ranking Forbesa 2025:
6. miejsce, 154 mld \$*

Warren Buffett radzi

**O zarabianiu: „Nigdy nie polegaj na jedynym źródle dochodu.
Zainwestuj w stworzenie drugiego źródła”.**

Granty

Składki

Skar-
bonka

Sprze-
daż

Testa-
ment

Kapitał
Żelazny

SMS

Daro-
wizny

Matching
Gifts

Payroll

Loteria

Aukcja

Wydarzeni
a
specjalne

Direct
Mailing

Direct
Dialog

Telefun-
draising

Sponso-
ring

Karty
rabatowe

Fani
Mani

Barter

Crowd-
funding

Używane
samo-
chody

Wpłaty
przez
Internet

Cegielki

Nie-
obiad

Major
Gifts

Giving
Days

Śniadanie
z
celebrytą

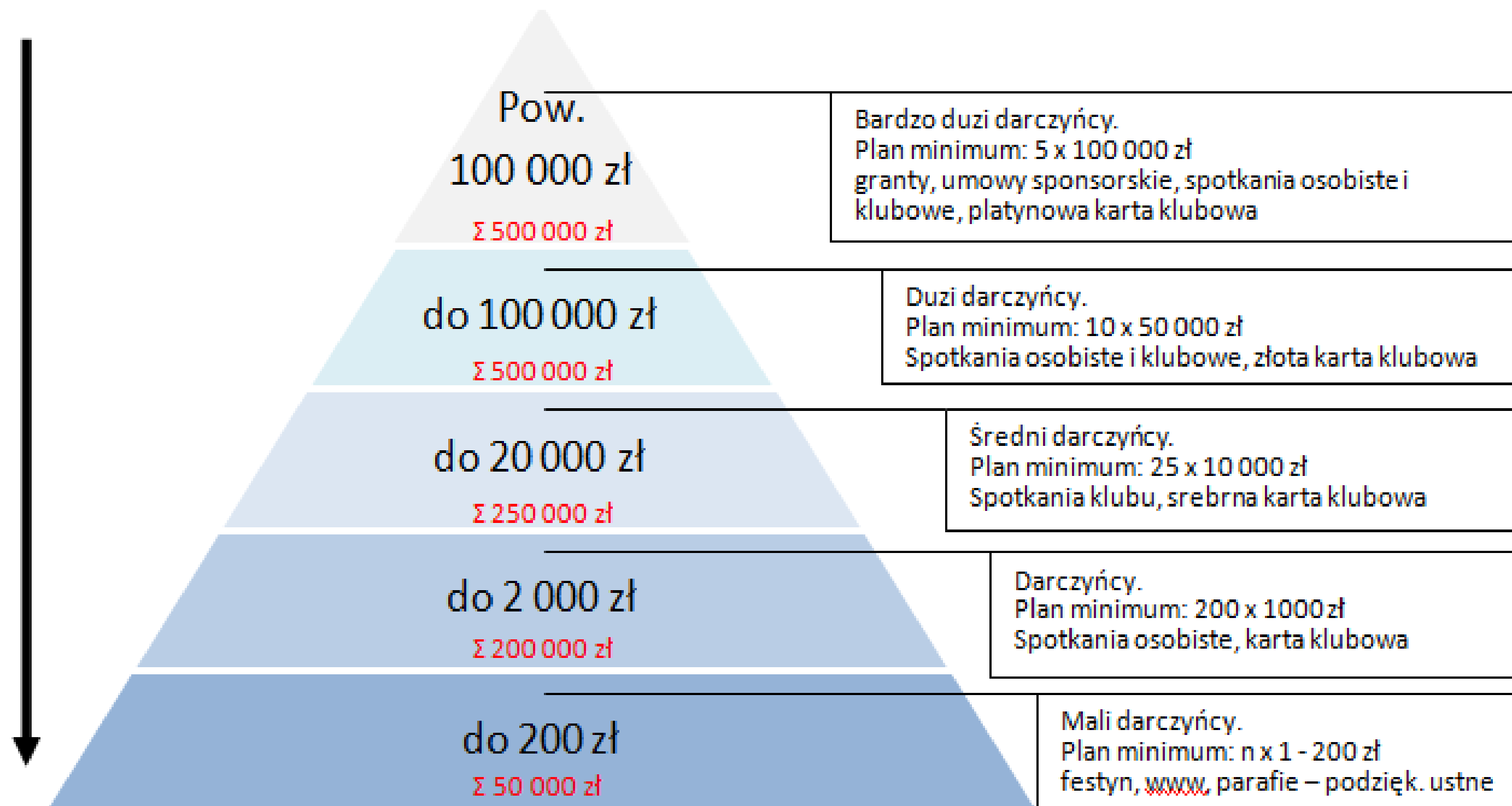
Bieg
sponsoro-
wany

MLM

Piramida hierarchii potrzeb (Abraham Maslow – 1954)



Kampania fundraisingowa w piramidzie



Cel kampanii: 2 000 000 zł do 31.12.2019

Dziękujemy!



programrownychpraw.batory.org.pl



**Dziękuję za uwagę
i zapraszam
na konsultacje!**




[https://www.linkedin.com/in/robertkawalko/
r.kawalko@fundraising.org.pl](https://www.linkedin.com/in/robertkawalko/r.kawalko@fundraising.org.pl)
605 259 388



POLSKIE STOWARZYSZENIE
FUNDRAISINGU



Dofinansowane przez
Unię Europejską