



EFP 26th October 2012

ANALYSING FUNDING SOURCES IN PORTUGAL

Funding Sources in Portugal

- ❑ To get a clear overview of current and upcoming funding opportunities for patient organisations
- ❑ To explore the most suitable funding sources for different patient organizations
- ❑ To identify the challenges and barriers with regard to fundraising for patient organisations in different countries and with different infrastructure

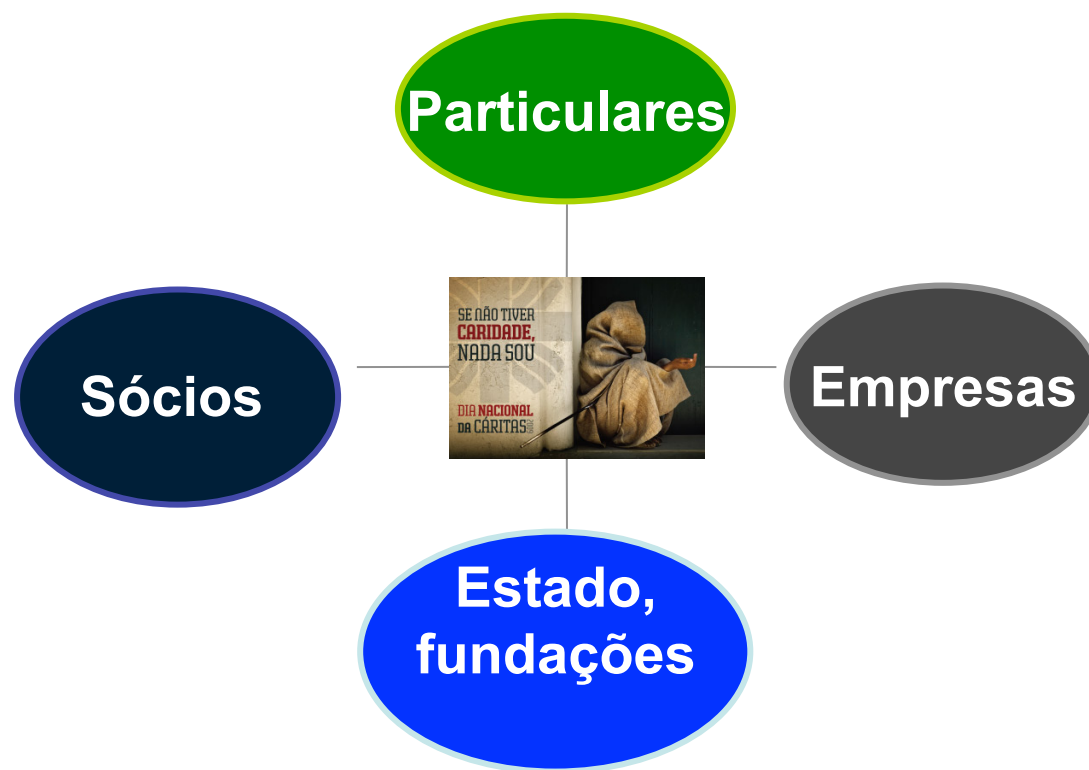
Fonte de Fundos em Portugal

- ❑ As 5 fontes de fundos.
- ❑ Portugal – situação atual do financiamento das Associações na área das doenças.
- ❑ Análise SWOT das fontes de fundos – desafios.
- ❑ Fundos Com Restrição e Fundos Sem Restrições – vantagens e desvantagens.
- ❑ Comunicação, branding e marketing – o impacto atual e futuro no fundraising
- ❑ Principais conclusões e o que podemos aprender com experiência dos outros países.

5 fontes de fundos



FONTES DE FUNDOS



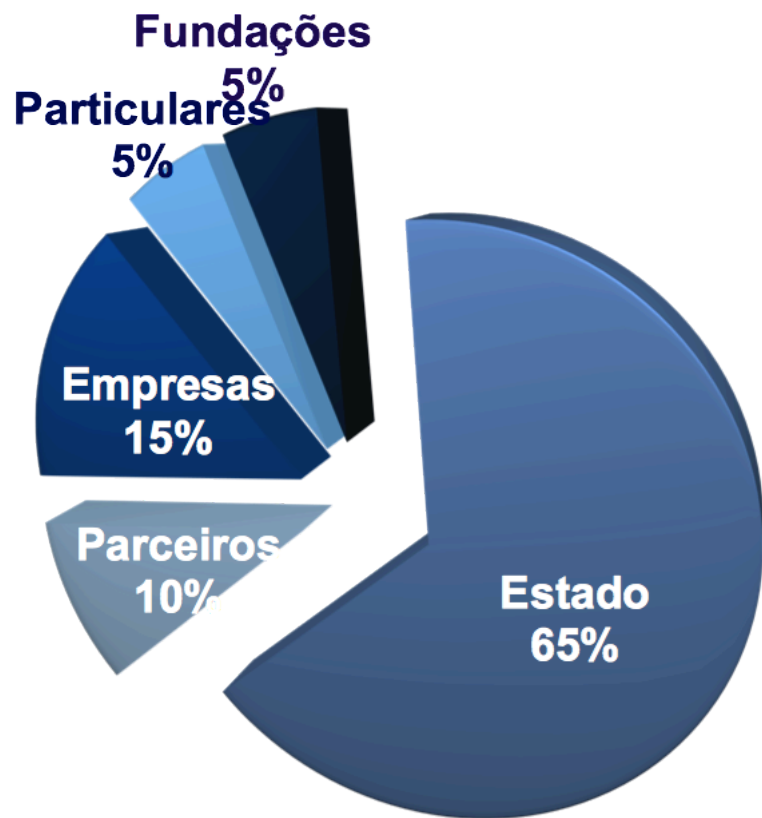
Portugal – características e situação atual do financiamento

CARACTERÍSTICAS

- Dependência dos subsídios do Estado.
- Fontes de receitas próprias limitadas.
- Fraca sustentabilidade financeira
-

SITUAÇÃO ATUAL

- Queda dos subsídios do Estado
- Cortes nos custos
- Procura de fontes alternativas





Indicadores de sustentabilidade



Indicadores de sustentabilidade

Relações fortes com todos os stakeholders

Reservas financeiras

Fonte de fundos muito diversificada

Gestão do risco

Gestão estratégica dos custos gerais



Fundos COM
restrições

Fundos SEM
restrições

Análise SWOT

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Subsídios do Estado		
Fundações		
Empresas		
Sócios		
Doações Particulares		

Análise SWOT

Ambiente Externo

Oportunidades

Ameaças

Doações – particulares e empresas

- ❑ Potencial enorme de crescimento.
- ❑ O caminho para a criação de fontes de receitas regulares e planeadas.
- ❑ O caminho para aumentar a nossa “família” de apoiantes.
- ❑ Baseado em CRIAR RELAÇÕES

Doações – particulares e empresas

As grandes oportunidades em Portugal

- ✓ Fazer o que os “outros” já fazem com sucesso.
- ✓ Muitas ferramentas disponíveis.
- ✓ Pessoas/doentes/amigos desejam criar relações fortes.
- ✓ Disponibilidade de mais pessoas a ajudar.
- ✓ Empresas a mudar o paradigma dos apoios.

Criar relações

- Ter um PLANO, uma ESTRATÉGIA.
- Criar uma RAZÃO.
- Encontrar POTENCIAIS DOADORES.

Encontrar POTENCIAIS DOADORES



Diferenciação/preferência

- Comunicar
- Criar notoriedade da Causa
- Contactar
- Envolver
- Tocar no coração

CRIAR PREFERÊNCIA



honramo-nos
em servir causas que trabalham
para um mundo melhor

Muito obrigada

calltoaction^{hand}
CONSULTORIA EM FUNDRAISING