

“Demek ki insanlar değer veriyor.”

Avrupa ve Orta Asya’da Bireylerden
Bağış Toplayan LGBTİ Örgütleri



"Demek ki insanlar değer veriyor."

Avrupa ve Orta Asya'da Bireylerden Bağış Toplayan LGBTİ Örgütleri

© Özgün metin, ILGA-Europe ve The Global Philanthropy Project, 2017

© Türkçe çeviri, SPoD, 2022



Bu yayın, ILGA-Europe izniyle, SPoD tarafından İngilizce aslından Türkçeye çevrilmiş ve yayımlanmıştır. Çeviriden kaynaklanabilecek herhangi bir hatadan ILGA-Europe ve Global Philanthropy Project sorumlu tutulamaz.

Tasarım: Joel Thomas

Uygulama: Buğra Özmüldür

Yazar: Bruno Selun, ILGA-Europe ve Global Philanthropy Project

Çeviri: Buğra Özmüldür

Redaksiyon: Haris Yardımcı

Bağışlara Dair Veri Kaynağı:

Dünya Bağışçılık Endeksi 2017 Raporu, *Charities Aid Foundation*

Görseller: *Campaign Against Homophobia, COC Netherlands, Female Oxygen, Freepik, Freevectormaps.com, ILGA-Europe, Kyrgyz Indigo, lesbiennes d'Intérêt Général, PINK Armenia, Prague Pride, Russian LGBT Network, Sarajevo Open Centre, Transgender Network Switzerland ve Vecteezy*

Sosyal Politika, Cinsiyet Kimliği ve
Cinsel Yönelim Çalışmaları Derneği
İstanbul

+90 212 292 48 02

info@spod.org.tr

www.spod.org.tr



Bu yayının çevirisi Friedrich-Ebert-Stiftung Derneği Türkiye Temsilciliği'nin desteğiyle hazırlanmıştır. İçeriğin sorumluluğu yalnızca SPoD'a aittir ve FES Türkiye Temsilciliği'nin görüşlerini yansıtmayabilir.

Teşekkür

Okumakta olduğunuz kısa rehber, LGBTİ hareketini güçlendirmeyi misyon edinen profesyonellerle gönüllülerin bağlılığına çok şey borçludur.

Yaptığımız görüşmelerde bize zaman ayıran nazik insanlara özverileri ve iyi düşünülmüş tavsiyeleri için teşekkür ederiz: bağış toplayıcılarımız Alix, Amir, Anne Mette, Chaber, Czeslaw, Emina, Julia, Koen, Maja, Mamikon, Petra ve Stefanie; ayrıca bağışçı ve danışmanlarımız Adrian Coman, Charlie Rounds, Eka Gejadze, Gregory Czarnecki, Ise Bosch ve Lydia Guterma.

Anket sorularımıza verdikleri yanıtlarla bu rapora katkı sunan 62 kişiye yanıtları için teşekkür ederiz.

Addison Smith, Björn van Roozendaal, Anna Shepherd, Matthew Hart, Ezra Berkley Nepon, Steve Taylor, Kheira Issaoui-Mansouri ve Anna Gots'a bu rehberi çıkarma fikrini ortaya koydukları, yol gösterdikleri ve geri bildirimler verdikleri için minnettarız.

Son olarak, 2013'ten bu yana LGBTİ örgütlerinin daha fazla bağış toplamasına teşvik edici ve öncü çalışmaları organize eden, destekleyen veya bu çalışmalarda yer alan yaratıcı ve korkusuz aktivistlere, hareket liderlerine, eğitmenlere, danışmanlara ve bağışçılara teşekkür ederiz. Bu raporun temellerini onlar attılar ve gelecek yıllarda daha da güçlenecek bu hareketin tohumlarını onlar ektiler.



İçindekiler

1.	Önsöz	1
2.	Bireylerden Bağış Almak Neden Önemlidir?	2
3.	Sıkça Sorulan Sorular: Başlangıç ve Bağışları Artırma	5
4.	Genel Durum: Günümüzde Avrupa ve Orta Asya'da Bireylerden Bağış Toplama	15
5.	Örnek Vaka Çalışmaları	21
	Bosna Hersek: Ufaktan Başlama	24
	Rusya: Krizlere Kitle Fonlamasıyla Karşılık Verme	28
	Ermenistan: Diasporanın Gücünden Faydalanma	33
	Kırgızistan: Sosyal Merkez İçin Düzenlenen Bağış Yemekleri	38
	Polonya: Küçük, Düzenli ve Büyük Bağışlar Bulma	42
	Çek Cumhuriyeti: Bireysel Bağışçılara Tümünden Kucak Açma	48
	İsviçre: Yarı-Zamanlı İşe Alımlar ve Onur Yürüyüşünde Bağış Toplama	52
	Fransa: Sıfırdan Bir Lezbiyen Fonu Oluşturma	56
	Hollanda: Küçük Topluluk Örgütlerini Destekleyen Bireysel Bağışlar	61
	Danimarka: Uluslararası Dayanışma İçin Düzenlenen Yemek Davetleri	66
6.	Kaynaklar	71
	<i>ILGA-Europe The Global</i>	74
	<i>Philanthropy Project</i>	75
	<i>SPoD</i>	76

1. Önsöz

Okuma Süresi: 2 dk.

Son yıllarda birçok LGBTİ aktivisti, çalışmalarının sonucunda aynı kaniya varmıştır: “LGBTİ hareketini güçlendirmek, güçlü topluluklar ve farklı gelir kaynakları sağlayan güçlü organizasyonlar gerektirir.” Burada ortaya şu sorular çıkar: “Ne yaparak daha güçlü yerel topluluklar oluştururuz?” ve “Finansal sürdürülebilirliği nasıl sağlarız?” Bu soruların cevabı, bireylerden bağış toplamakta yatar.

İnsanlardan bağış toplamak pek kolay değildir ve bağış yapmak kültürden kültüre büyük değişim gösterir. Öte yandan bazı kültürlerde bağış yapmanın yeri yoktur – Bu durumlarda bağış toplamak, daha da fazla emek harcamayı ve de yenilikçi olmayı gerektirir. Bu rapor, Avrupa ve Orta Asya'daki LGBTİ aktivistlerinin, kısmen 1970'lerde başlayan feminist hareketin yenilikçi kadın fonlarından ders alarak, geniş bir yelpazedeki farklı alanlarda topladıkları bağışları ele almaktadır.

Avrupa'daki LGBTİ hareketi için bireysel bağış toplamayı geliştirmek üzere birçok kuruluş ve ortakları 2013 yılında bir araya geldiler ve koçluk, eğitim, akran desteği ve gelişim fırsatları sunmaya başladılar.

Open Society Foundations ve *The Arcus Foundation*'a, bu öncü girişimleri destekleyen diğer fon ortaklarına minnet borçluyuz. Charlie Rounds, Ise Bosch ve değerli destek ve danışmanlıklarını esirgemeyen tüm destekçilerimize; ayrıca tüm bu çalışmalara ön ayak olan *The Lafayette Practice* ve ILGA-Europe ekiplerine teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Avrupa LGBTİ hareketi, örgütler ve ülkeler arasında deneyimler ve kaynaklar paylaşıldıkça ileri gidebilir. Bu rehber de tam olarak bunu gösterir: topluluklarımız dinamik ve yenilikçi yollarla hâlihazırda bağışlar toplamaktadır. Umarız, ilham olur!

Evelyne Paradis
Yönetim Kurulu Üyesi
ILGA-Europe

Matthew Hart
Yönetici
The Global Philanthropy Project

2. Bireylerden Bağış Almak Neden Önemlidir?

Okuma Süresi: 5 dk.

Bireylerden bağış almak neden önemlidir? Bu soruya cevabınız “para” ise tekrar düşünün: Çünkü bağış toplamak her şeyden önce, zor zamanlarda sizin ve kuruluşunuzun yanında yer alacak güçlü bir destekçi topluluğu oluşturmakla ilgilidir.

Doğru yollar izlendiğinde, bağış toplama etkinlikleri bağışçılarınızla sohbetler yaratır, kuruluşunuza olan güveni artırır, topluluğunuzdaki desteği genişletir ve uzun vadede kalpleri ve zihinleri değiştirerek en iyi savunucularınız olacak, ömür boyu sadık destekçilerden oluşan güçlü bir grup oluşturur.

İşin güzel yanı, bağış toplama hazırlıklarında atılan adımların, her halükârda örgüte fayda sağlayacak olmasıdır. Bağlantı ve kaynak ağlarınızın haritasını çıkarmak veya

“asansör konuşması” olarak adlandırılan ve karşınızdakinin sizi değerlendirdiği kısa sunumlarınızı geliştirmek, hiç bağış toplamamış olsanız bile, örgütünüzü güçlendirmeye yarayacaktır. Ayrıca sizi daha iyi ve daha stratejik bir savunucu yapacaktır.



Bağış toplamak aynı zamanda olası bir LGBTİ karşıtı yasa veya bir toplulukta şiddetin artması gibi olumsuz gelişmelere önemli ve yapıcı bir karşılık olur. Enerjiyi, dikkati ve kaynakları kanalize etmeye yarar. Günün sonunda, fırsatlar yaratır.

Anna Shepherd, *ILGA-Europe*

Bir süre sonra bireylerden bağış toplamak, örgütünüzü yeni bir gelir akışı yaratabilir. Bu, diğer finansman kaynaklarına bağımlılığı azaltmaya ve kuruluşunuzun istikrarını ve sürdürülebilirliğini artırmaya yardımcı olacaktır.

Bu rehber kimlere hitap eder?

Bu rehber Avrupa ve Orta Asya'daki LGBTİ – lezbiyen, gey, biseksüel, trans ve interseks – bireylerin haklarını savunan kuruluşlardaki aktivistler ve liderlere hitap eder. Bireylerden bağış toplamaya başlayıp başlamamayı, bunu nasıl yapacağınızı veya daha iyi nasıl bağış toplayacağınızı mı düşünüyorsunuz? Okumaya devam edin!

Bu rehber, aynı zamanda LGBTİ örgütlerini destekleyen bağışçılara, meraklı LGBTİ aktivistlerine ve diğer sosyal adalet hareketlerindeki aktivistlere tavsiyelerle birlikte ilham verir ve faydalı kaynaklar sunar.

Bu rehber neleri içerir?

Bu rehber, Avrupa ve Orta Asya'daki LGBTİ örgütleriyle bireysel bağışçılar hakkında yapılan ilk bağış toplama araştırmasıdır. Bağış toplamanın topluluklarımızda nasıl karşılık bulduğuna dair yeni ve bölgesel anlayışları sunar.

Metodoloji

Bu rehber, konuya kısa bir genel bakış sunar. 62 LGBTİ örgütü lideriyle yapılan özgün bir anketten ve LGBTİ kuruluşlarında bağış toplayan 13 destekçiyle, 11 bağışçı ve bağış toplama danışmanı ile yapılan görüşmelerden elde edilen veriler kullanılır. Anket Ağustos ve Eylül 2017'de, görüşmeler ise Eylül ve Ekim aylarında gerçekleştirilmiştir.

3. Sıkça Sorulan Sorular: Başlama ve Bağışları Artırma

bölümü (s. 5), bireylerden bağış toplamaya başlamak üzereyseniz veya mevcut uygulamanızı iyileştirmeye çalışıyorsanız, ipuçları ve öneriler sunar.

4. Genel Durum: Günümüzde Avrupa ve Orta Asya'da

Bireylerden Bağış Toplama bölümü (s. 15), günümüzde bağış toplamanın nasıl görüldüğünü, genel başarıları ve zorlukları ele alır.

5. Örnek Vakalar bölümü (s. 21), çığınca farklı alanlarda hâlihazırda bağış toplayan 10 farklı LGBTİ örgütünden örneklerle ilham verip fikirler sunar.

Son olarak, **6. Kaynaklar** (s. 71), bağış toplama faaliyetlerine başlamanıza veya bu faaliyetleri geliştirmenize yardımcı olacak faydalı kaynakların bir listesini içerir.

Eğer bir aktivistseniz, bağış toplama çabalarınızı başlatmanız veya güçlendirmeniz için size ilham vermeyi umuyoruz. Eğer bir bağışçıysanız, bu disiplinin önümüzdeki on yıllarda sahip olacağı stratejik önemi görmenize yardımcı olmayı diliyoruz – Destekleriniz hayati bir öneme sahip!



3. Sıkça Sorulan Sorular: Başlama ve Bağışları Artırma

Okuma Süresi: 25 dk.

Bireysel bağış toplama ne demektir?

Bireysel bağışçılardan bağış toplama; bireylerden kuruluşunuzu, belirli bir projeyi veya bir amacı desteklemek için bağış istemektir. Anglosakson ülkelerinde (Amerika Birleşik Devletleri, Birleşik Krallık, İrlanda, Avustralya, Yeni Zelanda vs.) uzun bir geçmişi vardır; LGBTİ örgütleri de dâhil olmak üzere, dünya çapındaki STK'lar bu yönetime her geçen gün daha fazla yönelmektedir.

“Bireysel bağış toplama” ve “bağış toplama” terimleri hakkında:

Birçok farklı bağış toplama disiplini olmasına rağmen (örneğin; vakıflardan, ulusal hükümetlerden, uluslararası kuruluşlardan bağış toplama), bu rehberde bireysel bağışçılardan bağış toplama kısaca “bağış toplama” olarak ifade edilmektedir.

Bireysel bağış toplama aslında ne demektir?

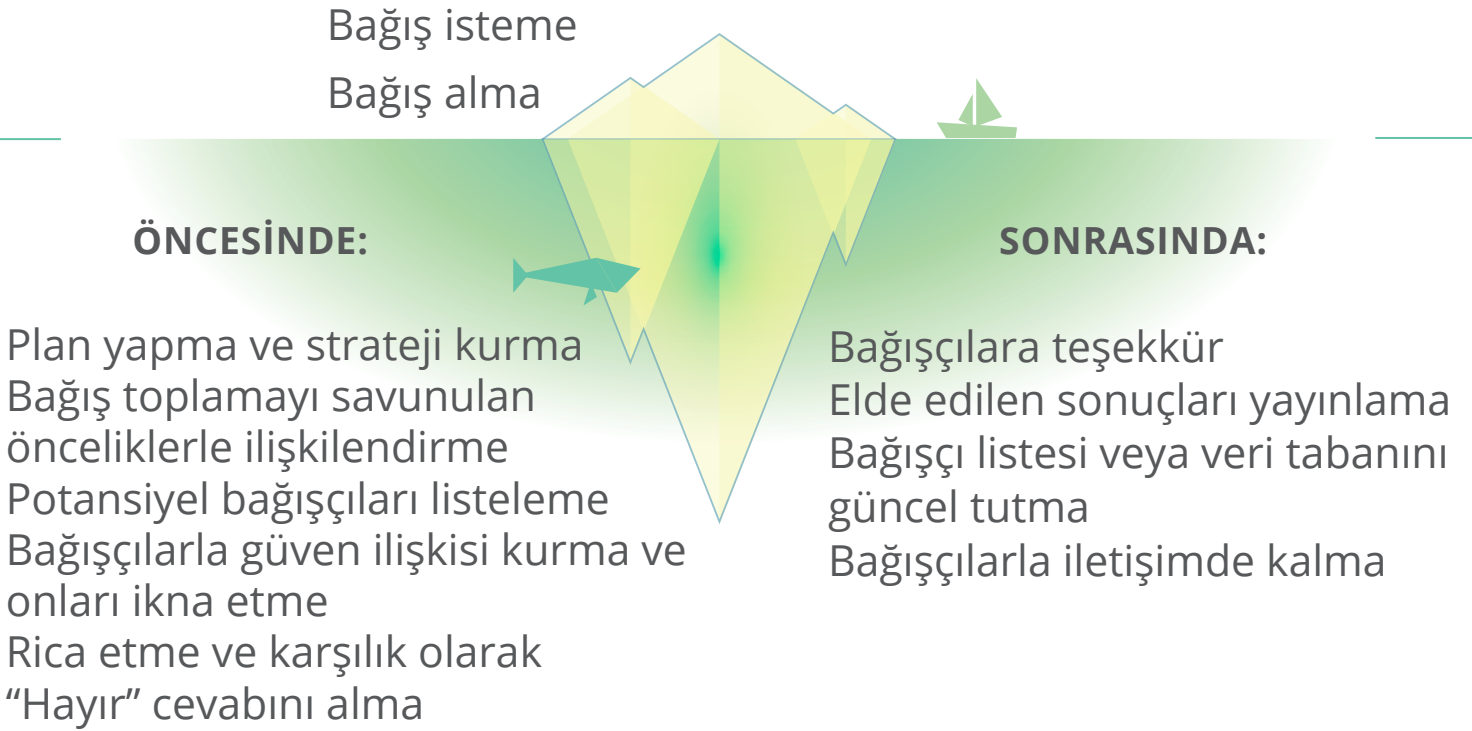
Bağış toplama esasen topluluğunuzu harekete geçirmek, destekçilerinizle gerçek bireysel ilişkiler kurmak ve ilişkilerinizi güçlendirmek demektir.

Bağış toplama, aynı zamanda güven demektir. İnsanlar yalnızca kuruluşunuza güveniyorlarsa veya güvendikleri biri (bir arkadaş, bir aile üyesi...) kuruluşunuza güveniyorsa bağış yapacaktır. Bu güveni oluşturmak ve sürdürmek için bağış istemeden önce ve sonra yapılması gereken çok şey vardır.

Güven inşa etmek çok zaman alır; ama aynı zamanda paradan çok daha fazlasını beraberinde getirir. Yaşadığınız bölgede, ülkenizde veya yurtdışında davanıza inanan insanlar kazanırsınız. Bu kişiler, tartışmalarda veya olası bir oylamada sizi ve davanızı savunmaya hazır olan ve bu ilişkiyi sürdürürseniz size muhtemelen yine bağış yapacak olan insanlardır.

Bağış toplama kaç adımdan oluşur?

Bağış isteme ve bağış alma buzdağının yalnızca görünen kısmıdır. Yapılması gerekenler çok daha fazladır:



Avantajlar ve dezavantajlar nelerdir?

Doğru adımlar atıldığında bağış toplamamanın birçok avantajı olmakla birlikte bazı dezavantajları da mevcuttur:

AVANTAJLAR

Bağış toplama için hazırlanmak (bağlantılarınızın ve kaynaklarınızın haritasını çıkarmak ve asansör konuşmanızı geliştirmek) bağışlardan bağımsız olarak, **örgütünüzü güçlendirir.**

Güvenleri, bağışları ve oylarıyla sizi destekleyen, sizinle müttefik olan bir **topluluk inşa eder.**

Topluluğunuzu güçlendirir; kaynakları ve güçleri artırır.

Katı fon uygulamalarından ve projelerinden bağımsız olarak kullanabileceğiniz, **küçük ile orta miktarda para akışı sağlar.**

Faaliyetlerinizin farklı bölümlerini birbirine bağlayarak kuruluşunuzu güçlendirir (iletişim, savunuculuk, topluluk oluşturma vs.).

Halkın ve politika yapıcıların gözünde **kuruluşunuzun itibarını iyileştirebilir.**

DEZAVANTAJLAR

İlk nakdinizi veya banka havalenizi görmeden önce **çokça kaynak harcamanız** (zaman, para ve/veya enerji) gerekecektir.

Gelir elde etmek **zaman alacaktır** – hatta çoğu zaman düşündüğünüzden daha da uzun sürecektir.

Uzun vadede kaynak yaratmaya devam etmek için **zaman, para ve/veya enerji vakfetmeniz gerekecektir.**

Üstüne düşülmeden ya da dikkat edilmeden yapıldığında **örgütünüzün itibarını zedeleyebilir.**

Örgütüm bireylerden bağış toplamaya başlamalı mı?

Bu seçeneği muhakkak aklınızda bulundurmalısınız!¹

Kendinize motivasyonunuzun ne olduğunu, örgütünüzün bu noktada nerede konumlandığını ve bağış istemeye hazır olup olmadığınızı sormanızı öneririz.

İlk olarak, **motivasyonunuz nedir?** Çok paraya hızlıca erişmek mi istiyorsunuz? Bu durumda hayal kırıklığına uğrayacaksınız; bu şekilde bağış toplamak asla kolay veya hızlı olmayacaktır. Diğer seçeneklere bakmanızı öneririz.

Yoksa kendi topluluğunuzu oluşturmak ve müttefiklerinizin desteğini artırmak için uzun vadeli bir çabayla mı ilgileniyorsunuz? Eğer öyleyse, bu yolda bir miktar gelir elde edeceksiniz, ancak bu gelir bütçenizin önemli bir parçası olmayacaktır- en azından ilk yıllarda. Eğer bu durum sizin için sorun olmayacaksa, bağış toplamayı keşfetmelisiniz.



Önceden deneyimi olmayan topluluk temelli küçük kuruluşlara, bireysel bağış toplama konusunda tavsiyem şudur: eğer finansal geri dönüşlerin yanı sıra ilişki kurmak, toplulukla etkileşimde olmak ve müttefikler oluşturmak sizin için finansal getiriler kadar önemliyse, bağış toplamak sizin için iyi bir yoldur. Ama bu işe hemen para bekleyerek girişmeyin. Bu pek olası değildir ve hayal kırıklığına uğrama riskiniz vardır.

Lydia Guterman, Arabella Advisors

1. Bir LGBTİ örgütüyseniz, *Demek ki İnsanlar Değer Veriyor: İçeriden Bilgiler* yayınını inceleyin. Aklınızda bu seçenek varsa, bu başlık altında bulunan temel hazırlık adımları size yardımcı olacaktır.

İkinci olarak, bireysel bağış meselesinde **örgütünüz nerede durmaktadır?** Bunu yapmak için motive olan tek kişi siz misiniz? Örgütünüz kaynak sıkıntısıyla mı mücadele ediyor? Yoksa yasaların veya mali düzenlemelerin bireylerden para almayı zorlaştırdığı bir ülkede misiniz?² Bunlardan herhangi birine 'evet' yanıtını verdiyseniz, öncelikle bu meseleleri ele almanız gerekir. Bunun ardından bağış toplama konusunda daha güçlü olacaksınız.

Ancak eğer örgütünüzün yönetim kurulu, personeli ve gönüllüleri bağış toplamaya hevesliyse; başlamak için en azından bazı kaynaklarınız (bu sadece birkaç personel veya birkaç enerjik ve kararlı gönüllü veya biraz para olabilir) ve bağış toplamaya ilham veren bir davanız varsa³ bağış toplamayı denemelisiniz.



Üçüncü olarak, bağış istemeye hazır mısınız? Yönetim kurulunuz, personeliniz ve gönüllüleriniz; arkadaşları ve örgütünüzün destekçileriyle çalışmalarınızın değeri hakkında rahatça konuşabiliyor mu? Bu genellikle yaptığınız bir şey değilse, asansör konuşmanızı geliştirerek ve arkadaşlarınızla veya mevcut destekçilerinizle kendinizi test ederek başlamak isteyebilirsiniz.

Çalışmalarınızın değeri ve finansal destek gerektirdiği gerçeği hakkında arkadaşlarınız ve topluluğunuzun üyeleriyle konuşabiliyor olmanız, artık bağış toplamaya hazır olduğunuza işaret eder.

2. Bazı kuruluşlar, yasaların bireylerden para toplamayı zorlaştıran, buna rağmen bireysel bağışlar alınabilen ülkelerde bulunur. İlham olması için verilen örneklerde #uluslararası ve #dayanışma ile etiketlenmiş vaka çalışmalarına bakınız.
3. İlham veren bağış toplama fikirleri için **Kaynaklar** bölümüne bakınız.
4. İkna ediciliğinizi geliştirmenin yolları için **Kaynaklar** bölümüne bakınız.

ÇIKAN FIRSATI HAVADA KAPIN!

Yukarıdaki üç sorudan bağımsız olarak, tam önünüzde bir fırsat mı var? Eğer varsa, küfeniz denemeye doğru eğilmelidir. Gelirlerini bağışlamayı teklif eden bir sanatçı, oylanacak bir yasa veya size yardımcı olacak bir şirket ya da başka bir STK olsun; özel bir fırsat yakalamak neredeyse her zaman daha fazla ivme, daha fazla enerji ve daha fazla bağış yapma isteği anlamına gelir. Bu, bireysel bağış toplamaya başlamanız için iyi bir zaman olabilir. Karar vermenize yardımcı olması için bu rehberin geri kalanını ve önerilen kaynaklarımızı okuyun.

Ne kadara mâl olur?

Bazen harcamalar minimum düzeyde kalır, ama bazen de personel ve özel faaliyetlerle tam teşekküllü yeni bir sisteme gerek duyulabilir. Genel olarak maliyetler değişebilir, ancak bağış toplamamanın her zaman *bir maliyeti olur*.

Bireylerden bağış toplarken yapılan temel harcamalar şunları içerebilir:

Zaman Bağış toplamak daima zaman alacaktır: personeliniz, yönetim kurulunuz, gönüllüleriniz ve ideal olarak tümünün zaman harcaması gerekecektir. Stratejinizi planlamak; fırsatları belirlemek; nasıl bağış isteyeceğinizi planlamak; bağış istemek; bağışları almak ve yönetmek; bağışçıları ve bağışların takibi yapmak; çalışmalarınız ve etkileri hakkında iletişimde kalmak için zaman harcayacaksınız.

Personel Personeliniz varsa, zamanlarının bir kısmını bağış toplamayla bağlantılı faaliyetlerde kullanıp kullanamayacaklarını tartmanız gerekir – personelinizin bu becerilere sahip olup olmadığını öğrenin.) Daha büyük bir



örgütseniz, yarı zamanlı veya tam zamanlı bir kaynak geliştirme uzmanı işe almak faydalı olabilir. Eğer personeliniz yoksa yönetim kurulunuz veya gönüllüleriniz daha fazla zamana ihtiyaç duyacaktır.

İletişim Örgütünüzün etkili hikayesini anlatmanın yanı sıra, etkili çalışmalarınızın başarılı olması için kaynaklara ihtiyaç duyduğunuzu ve örgütünüzün başarısı için hayati önem taşıyan bağışları kabul ettiğinizi insanlara bildirmeniz gerekir. Bu, web sitenizi güncel tutarak veya sosyal medyada paylaşım yaparak olabilir; ancak web sitenizi elden geçirmeyi, broşür tasarlayıp dağıtmayı veya yerel ya da sosyal medyaya reklam vermeyi de düşünebilirsiniz.

Başlangıç yatırımları Hemen hemen tüm bağış toplama girişimleri başlangıçta bir yatırım yapmayı gerektirecektir. Etkinlikler düzenleyin: örneğin bir müzayede veya resepsiyon düzenleyecekseniz mekan kiralama, ses sistemi, yiyecek ve içecekler için peşin ödeme yapmanız gerekir. Bunu ilk kez yapıyorsanız, masrafların %100'ünü karşılaması için bilet satışlarına veya etkinlikte toplayacağınız bağışlara güvenmeyin. Büyük bir borcun altına bile girebilirsiniz. ⁵

Yönetim Bağışçıları ve bağışları takip etmeniz gerekecektir. Bu seçenek isteğe bağlı değildir. Biri bağış yapmak istiyor, ancak sizden hiç haber alamıyorsa (fena); bağış yapıyor ve teşekkür edilmiyorsa (daha fena) veya kötü yönetiminiz nedeniyle kişisel bilgileri kamuya açık hale geliyorsa (çok, ama çok fena) neler olur? Kendi elektronik tablonuzu oluşturmak iyi bir başlangıçtır, ancak takibi sorunsuz yürütmek daha karmaşık sistemleri gerektirebilir; bunlar ücretsiz ve açık kaynaklardan çok pahalıya kadar çeşitli seçenekleri olan Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) sistemlerini kullanmayı içerir.

5. Etkinlikler için, **Kaynaklar** bölümünde belirtilen Kim Klein'in *Fundraising for Social Change* adlı kitabına bakınız.

Tüm bunları zaten biliyoruz. Mevcut bağış toplamalarımızı nasıl daha iyi hale getiririz?

Eğer hâlihazırda bağış toplayarak kaynak yaratıyorsanız, bu harika! Peki, aşağıdaki alanları iyileştirebilir misiniz?

Bir bağış toplama stratejiniz var mı?

Üç yıl içinde topladığınız bağışların, yıllık bütçenizin %X'i olması gibi net hedefler için çalışıyor musunuz? Örgütünüzde bu stratejinizden sorumlu biri var mı? Bu stratejiniz, diğer kampanyalarınız, verdiğiniz mesajlar, savunuculuk veya üye kazanma gibi tüm çalışmalarınızla bağlantılı olarak yürütülüyor mu?



Bir bağış toplama takviminiz var mı? İyi bir takvim oluşturmak, bağış toplamayı diğer tüm etkinliklerinizle bağdaştırabilir. Örneğin Onur Yürüyüşü veya yılsonu bağış toplama etkinlikleri, en iyi bağışçılarınıza teşekkür etmek için ideal zamanlardır.

Bağış toplamamız örgütünüzün önceliklerine doğrudan hizmet ediyor mu? Örneğin, bir proje, etkinlik veya amaç için para toplamamızın yanı sıra, bağış toplamaları bir sonraki savunuculuk kampanyanız için bir siyasi destekçi tabanı oluşturmak üzere kullanıyor musunuz?

Düzenli olarak mı bağış topluyorsunuz? Örgütünüz yılda bir veya birkaç kez buna odaklansa da, arkadaşlarınız ve destekçileriniz, web sitenizdeki bir bağış butonuna tıklayarak veya aylık bağış taahhütü vererek yıl boyunca bağışta bulunuyor mu?

Her birine farklı mesajlar iletilen, ayrı ayrı hedef bağışçı kitleleriniz var mı? Kimin, neden bağış yapacağını bilmek önemlidir. Örneğin, LGBTİ çocukların ebeveynleri ve yaşı

geçkin LGBTİ'ler için farklı mesajlar kullanmanız gerekebilir. Aynı derecede öneme sahip olan bir diğer mesele bağışçıların gelişimidir: İlk kez bağış yapanlar sürekli bağışçı oluyor mu ve sürekli bağışçılar aylık bağışçılara dönüşüyor mu?

Önceki bağışçılarla iletişim halinde misiniz?

Bağışçılarınıza, başarmalarına yardımcı oldukları şeyin hikayesini anlatıyor musunuz? Bir kez teşekkür yeterli değildir. Güncellemeler vererek ve ara sıra etkinliklerinize davet ederek onlarla ilişkinizi sürdürüyor musunuz?

Ders çıkarabiliyor musunuz?

Başarısızlık, herhangi bir bağış toplama çabasının olağan bir parçasıdır, üstelik gelişmenize ve öğrenmenize yardımcı olabilir.

Başarısız olduğunuz çeşitli zamanları ve neden başarısız olduğunuzu objektif olarak görebiliyor, bir sonraki seferde

iyileştirmek üzere izlediğiniz yolları ve temel nedenleri saptayabiliyor musunuz?



Başarı nasıl gelir?

Bariz başarılar birçok şekilde gerçekleşebilir; ancak birkaç ay sonra meyvelerini verecek etkili bir bağış toplama faaliyeti büyük oranda aşağıdakileri içerecektir:

- 1. Hedef kitlenizden iyi karşılıklar alma:** Hedef kitlenizdeki insanların makul bir kısmı bağış yapar ve bağış toplamanız ve/veya desteklenen meseleye dair teşvik edici geri bildirim sağlar.
- 2. Topluluğunuzla ilişkiler oluşturma:** Örgütünüz bağışçıları elinde tutar. Her bağıştan sonra bağışçılara uygun şekilde teşekkür edersiniz; onlar da kendi kendilerine ya da siz istediğinizde yine bağış yaparlar. Bağışçılarla, elde ettiğiniz bağışlarla neler yaptığınızı anlatmak için yıl sonunda ya da

bir hedefinizi gerçekleştirdiğinizde veya yeni bir bağış kampanyası başlamadan önce doğru zaman geldiğinde düzenli olarak iletişim kurarsınız. Ancak ilişkinizin temelinde sadece para olmamalıdır: Bağışçılar size güvenmeli ve kampanyalarınızı desteklemelidir. Kısacası, bağışçılarınız örgütünüzün ailesi gibidir.

3. Toplanan bağışların bütçedeki payını artırma: Birkaç yıl sonra, bağış toplama yoluyla daha fazla para kazanırsınız ve artık bağışların bütçenizde kendine ait yeri vardır. Bu durum, yalnızca hükümetlerden veya vakıflardan gelen hibelere güvenmek zorunda kalmadan acil gelişmelere daha rahat dönüş yapabileceğiniz anlamına gelir.

Örnek Vaka

Konuştüğümüz orta ölçekli bir örgüt, 2016'da hiç bağış toplamazken, 2017'de bireysel bağışçılardan 2.500€ toplamayı başarmıştır. Örgüt başkanı ilk başta para istemekten rahatsız olsa da artık şunu kabul etmektedir: “Bağış toplamada mesele sadece para değil; mesele aynı zamanda bölgesel teşkilatınızı kurmak, başkalarını çalışmalarınıza dahil etmek ve verdikleri destekle gurur duymalarını sağlamak.” Personel ve yönetim kurulu da bu yaklaşımı desteklemektedir. Bağış toplama girişimleri aynı zamanda yıllık bir kampanya takvimi oluşturulmasına ve daha iyi sosyal medya etkileşimine yol açarak tüm organizasyona fayda sağlamıştır. Bağış toplamamanın tam dönüştürücü potansiyelini gören örgüt, gelecekte de bu yaklaşımlarını kullanmayı planlamaktadır.

BAĞIŞ YAP



4. Genel Durum: Günümüzde Avrupa ve Orta Asya'da Bireylerden Bağış Toplama

Okuma Süresi: 15 dk.

Bizler keşif çağında yaşıyoruz ve bağışlama kültürü giderek gelişiyor. Avrupa ve Orta Asya'daki birçok LGBTİ örgütü, bireylerden bağış istemeye başladı. Destekçiler, aktivistlerin insan haklarını savunmak için kaynaklara ihtiyacı olduğunu her geçen gün daha fazla kabul ediyor.

Henüz bireylerden LGBTİ kuruluşlarına çok fazla para akışı olmamasına rağmen⁶ daha fazla bireysel bağışı geliştirmeye yönelik artan bir istek görülmektedir.

Nerede Ne Oluyor?

Bağış toplama ve bağış yapma söz konusu olduğunda, kültürel alışkanlıklar çok çeşitlidir ve hala değişmeye devam etmektedir.

Geleneksel olarak, kaynak geliştirmeye adanan endüstrileriyle birlikte, bireysel bağışa ilişkin en güçlü, açık ve kamusal kültüre Anglosakson ülkeleri sahiptir. Ancak bireysel bağış Fransa'da da çok güçlüdür (vergi mükelleflerinin %49'u bağışçıdır⁷; bu oran Birleşik Krallık'taki %55 oranına çok uzak olmasa da Fransa'da daha bireysel bağış konusu daha az konuşulur). Hollanda'da (%85), Polonya veya İsviçre'de de bireysel bağışçılık son derece popülerdir (her ikisinde de %70).

6. ILGA-Europe 2018'de, Avrupa'da LGBTİ örgütlerinin nasıl finanse edildiğini araştıran bir rapor yayınlamayı planlamaktadır.

7. Avrupa'daki bireysel bağışlarla ilgili karşılaştırmalı veriler çok azdır. Bu paragraftaki istatistikler, *L'Observatoire de la Fondation de France* ve *CERPhi* tarafından hazırlanan 2015 raporundan alınmıştır.

<http://bit.ly/2zcog8S> adresinden erişilebilir.

Bu rehber için yapılan kısa araştırma, 28 ülkede bireylerden bağış toplayan LGBTİ örgütleri olduğunu saptamıştır.⁸



Kanunlar ve vergi yasaları da çok çeşitlidir ve bağışta bulunmayı çok daha kolay hale getirebileceği gibi daha da zorlaştırabilir. Çeşitli planlar ve teşvikler, İngiliz vergi mükelleflerini bağış yapmaya teşvik eder (örneğin, bordrodan

alınan bağışlar veya bağış hediyeleri). Büyük vergi teşvikleri, Fransa'da (bağışlanan her avronun vergiyi 66 sent azaltması), Hollanda'da (gelir vergisi mükellefi bağışçıların mükellefiyetlerinin belirli bir yüzdesinden yaptıkları bağışların % 100'ünün indirilmesi) ve İsviçre'de bağışçıların bağış yapmalarını kolaylaştırmaktadır. 2000'li yılların başından bu yana, Doğu Avrupa'daki birçok ülke, vergi mükelleflerinin vergilerinin %1 ila %2'sini kendi seçtikleri bir hayır kurumuna tahsis etmelerine de izin vermektedir. (Gerçi vergi makamlarına kişinin LGBTİ örgütlerine destek verdiğini söylemesi, çeşitli zorlukları beraberinde getirebilir.)

Kısacası, karşımızda geniş ve nüansları olan bir resim vardır. Bu rehber, bağış toplamanın yalnızca mümkün olmadığını, aynı zamanda birçok yerde zaten gerçekleştiğini göstermektedir.

Kimler ne yapıyor?

Kaynaklar bakımından, bağış toplayan örgütler genellikle istikrarlı ve köklü kuruluşlardır. Bu kuruluşların kaynakları; personel, bir ofis ve en azından bazı IT kaynakları ve altyapıları içermektedir.

8. Almanya, Avusturya, Bosna Hersek, Birleşik Krallık, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Ermenistan, Fransa, Hırvatistan, Hollanda, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Kıbrıs, Kırgızistan, Litvanya, Macaristan, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, Ukrayna ve Yunanistan'da bireylerden bağış toplayan veya bağış alan LGBTİ örgütleri vardır.

Beceriler bakımından, başarılı birer topluluk organizatörleridirler. Onur Yürüyüşlerini, ara sıra veya düzenli kampanyaları ve halka açık toplantıları nasıl yürüteceklerini bilirler. Mali durumlarını ve kaynaklarını iyi yönetirler, iyi iletişimcilerdir ve genellikle belirli bir alanda (örneğin; trans konularında) veya ülke çapında liderliklerini kurar ve sürdürürler.

Son olarak **bilgi** bakımından, yeni bağışçılar kazanılırken bazı eski bağışçıların da kaybedilebileceği gerçeği de dahil olmak üzere, kaynak yaratmadan iyi anlarlar; güçlü ve zayıf yönleri de dahil olmak üzere kendilerini iyi tanırlar ve diğer kuruluşlarla nasıl çalışılacağı da dahil olmak üzere aktivizm ekosistemlerini iyi bilirler.

Kısacası, sadece bağış toplamada değil, bir bütün olarak ve birçok alanda iyi işlev görürler.

Başarı yolunda sık görülen 5 özellik

Bağış toplamada başarılı olan örgütlerin ortak noktası nedir?

1. Liderlik ve bağlılık gösterirler: Bir veya birkaç yönetim kurulu üyesi ve/veya personel, bağış toplama stratejisinin, faaliyetlerinin ve öğreniminin uygulanmasını teşvik eder. Başkaları küçük bağışlar için savunuculuk yapabilir ve destek oluşturmak için çeşitli fırsatları kullanabilir. Kuruluşun kültürü bağış toplamaya kucak açar ve hizmet ettikleri topluluklarla girdikleri etkileşimlerde bağış toplamayı etkinliklerinin bir parçası haline getirirler.

2. Bağış toplamayı bir görev olarak değil, bir sistem olarak ele alırlar: Faaliyetlerini, yapılarını ve iletişimlerini bağış toplamayla bağdaştırırlar. Bunun tek seferlik bir proje olmadığını bilir ve zaman içinde dikkatli çabalar harcayıp daima adaptasyon sağlarlar.



3. Kitlelerini ve ekosistemlerini tanırlar: Örgütteki liderler, topluluklarında yer alanların bilgilerine sahiptir. Destekçi ağlarında kimlerin olduğunu, dikkatlerini nasıl çekeceklerini bilir; meslektaşları, yönetim kurulu ve üyeleriyle aynı rotada kalırken kitlelerinde yer alan diğer kişilerle “arkadaşlık kurabilirler”.

4. Bağışçılar onlarla, onlar da bağışçılarla ilişki içindedir:

Birini bağış yapmaya neyin motive ettiğini anlarlar. Bağış başvuruları yaparken gerçekler, haklar ve taleplerden bahsederler. Bağışçılarla konuşurken duygular, empati ve ilişkiler esastır. Başarılı örgütler, bağışçıların dilini konuşur ve onlarla gerçek ilişkiler geliştirir.



5. Başarılı olurlar: LGBTİ örgütleri bazen aşırı ideolojik ve mantıksız olarak algılanabilir; beklentiler düşük olabilir. Buna karşın başarıyla para toplayan örgütler pragmatik ve profesyonel olduklarını gösterirler; bu da kitlelerini iyi yönde şaşırtmaya yardımcı olur.



İnsanları şaşırtabilecek bir gücünüz varsa – Mükemmel kampanyalar, yenilikçi projeler, birinci sınıf iletişim... Bu onları bağış yapmaya yönlendirecektir. Mükemmeliyet, daima karşılığını alır..

Ise Bosch, *Dreilinden*



Sık karşılaşılan ve üstesinden gelinmesi gereken 5 zorluk

Görüştüğümüz bağış toplayıcılar ve bağışçılar, Avrupa ve Orta Asya'daki bireylerden bağış toplarken sık karşılaşılan bazı zorlukları tespit etmemize yardımcı olmuştur:

1. Yerel kültüre uyum sağlama: Tanımadık kişilerden para istemek bazen kültürel normlarla çelişir ve aktivistler bu normlara uymakta zorlanabilir. Bu durum, genç nesil aktivistlerle veya kültürel alışkanlıkların değişimiyle birlikte dönüşüyor gibi görünmektedir.

2. İlişki kurma korkusu: Bağış toplama ilişkisinin her iki tarafı da karşısındakıyla ilişkilendirilmekten korkabilir. LGBTİ örgütleri, karanlık şirketlerle bağlantılı kişilerin “para aklama” veya başka şüpheli niyetlerle bağış vermesinden korkmaktadır. Öte yandan, potansiyel bağışçılar, özellikle daha az kabul gören veya katı yasaları olan ülkelerde LGBTİ örgütlerine fon sağlamayı fazla politik veya düpedüz bir tabu olarak görebilirler.

3. Yasal ve düzenleyici zorluklar: Bağış toplamak, biraz karmaşık olanlardan bağış toplamayı caydırmak için bilinçli tasarlanmış olanlara kadar çeşitli yasalara ve finansal düzenlemelere uymayı gerektirir. Aşırıya kaçan yasaların bağış toplamayı imkansız kıldığı durumlarda, aktivistler yurtdışında kurulmuş bir örgüt veya vakıf aracılığıyla bağış toplayabilirler. Bankacılık ücretleri, özellikle alternatif çözümler mevcut değilse (PayPal, online bankacılık, vergi kolaylıkları vs.), bağış alma maliyetini artırabilir.

4. Sosyal zorluklar: Para toplamak zordur; belirli bir cinsiyet ve cinsel azınlıklar için bağış toplamak söz konusu ise bu zorluk



daha da belirgin olabilir. Güçlü LGBTİ karşıtlığı veya ayrımcılığın olduğu ülkelerde bağış toplamak tehlikeli veya yasadışı olabilir (veya öyle görülebilir); bu yerlerde bağışçı bulmak çok daha zor olabilir. Bazı yerlerdeyse, çoğu insanın bağışlayacak parası bile olmayabilir.

5. Operasyonel zorluklar: Bireylerden para toplamak, bağışları kayıt altında tutmak ve takip etmek; bağışçı profillerini ve alışkanlıklarını izlemek, bağışçılarla doğru zamanda ve doğru şekilde iletişim kurmak için kusursuz sistemler gerekmektedir. Yapılan hatalar, utanç verici veya düpedüz tehlikeli durumlara (örneğin; bağış yapan birinin bilgilerinin halka açık hale gelmesi nedeniyle görünür olması) veya yasal sorumluluklara yol açabilir. Bu sistemleri kurmak ve sürdürmek, özel kaynaklar ve vasıflı çalışanlar gerektirir.

Bağış yapmanın kültürünüzde yeri yok mu? Bundan emin misiniz?

Dini kurumları düşünün. Dünyanın her yerindeki dini liderler şunları yapmıyor mu?

1. Kitlelerine daha fazla kaynağa ihtiyaçları olduğunu söyleme
2. Kitlelerine vizyon ve misyonlarından bahsederek bunları hikayelerle örnekleme
3. Kitlelerinden onları maddi olarak desteklemelerini isteme, bağış vermelerini kolaylaştırma (örneğin; kilise cemaatinde bir sepet dolaştırmak veya onlardan her ay küçük bir miktar bağış yapmalarını isteme)

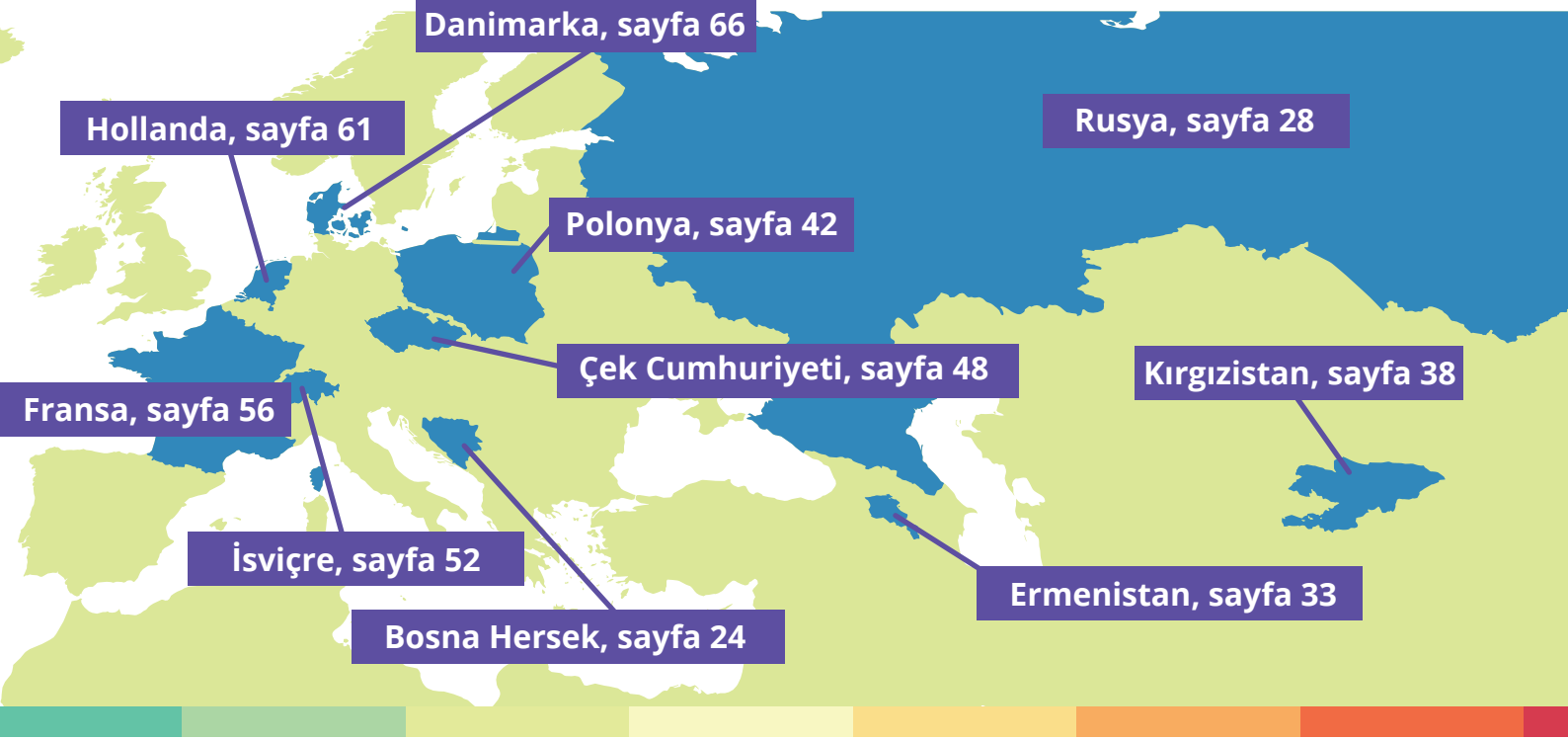
Hâlâ yaşadığınız yerde bağış yapma kültürünün olmadığını düşünüyor musunuz?



5. Örnek Vaka Çalışmaları

Okuma süresi: Her vaka için 5 dk.

LGBTİ örgütleri günümüzde çok farklı bağlamlarda bağış toplamaktadır:



Genel Durum

Her vaka çalışması size şunları gösterecektir:

 LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum	Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum 
LGBTİ'lere karşı tutum genel olarak dostane midir? Kırmızı Işık: Genel olarak dostane değil Turuncu ışık: Farklılıklar gösterir Yeşil ışık: Genel olarak dostane	Hukuki ve mali düzenlemeler ve STK'lara bağış yapma kültürü de dahil olmak üzere, bireysel bağışlar bakımından genel tutum nasıldır? Kırmızı ışık: Bağış verme kültürü yok veya çok sınırlı Turuncu ışık: Bağış verme kültürü gelişmekte Yeşil ışık: Bağış verme kültürü yerleşmiş halde

Farklı bağış toplama türleri

Bağış toplamamanın sayısız yolu vardır ve bunlar sadece birkaçıdır. İlham almak için şu etiketleri gözetin:

Bağış toplama yöntemleri

#etkinlikler

Özellikle bağış toplama amacıyla bir etkinlik düzenlemek: örneğin bir akşam yemeği, resepsiyon, müzayede, yarışma, tiyatro oyunu vs.

#online

Çevrimiçi kaynaklardan bağış toplamak: örneğin bir "Bağış Yap" butonu veya sayfası ile.

#yüzyüze

İnsanlardan doğrudan bağış istemek: örneğin; Onur Yürüyüşü veya doğrudan bağış toplamaya odaklanmayan diğer etkinliklerde.

#ürün

Takvim, çanta, tişört gibi ürünler satmak.

#hizmet

Hizmet satmak: örneğin verilen danışmanlıklar için ücret almak.

#uluslararası

Yurtdışında yaşayan bireylerden bağış toplamak.

Amaç

#genel

Kuruluşunuzun genel faaliyetleri için bağış toplamak.

#proje

Sığınma evi veya bir kampanya gibi, belirli bir proje için bağış toplamak.

#dayanışma

Başka bir grup veya sizinkilerden farklı bir proje için bağış toplamak

#krizmüdahalesi

Bir krize karşılık bağış toplama



Altyapı boyutu

#küçükölçekli Bağış toplama sıkı bir yönetim gerektirmez ve bağışçılarla bağışların takibi basit bir excel tablosuyla yapılabilir. Başlangıç için iyidir; ama yetersiz kalabilir.

#ortaölçekli Bağış toplama biraz iyi bir yönetim gerektirir; profesyonel bir hizmet görmesi için hazırlanmış bir e-posta listesi, bölümlere ayrılmış bağış grupları ve her bağışçının geçmiş bağışlarının net bir listesi yapılabilir. Bu, zaman içinde verimli bir şekilde kaynak yaratmak için gereklidir.

#büyükölçekli Bağış toplama artık iyi bir yönetim gerektirir; belirli bir yazılımla yapılabilir (bir müşteri ilişkileri yönetimi veya CRM yazılımı; bir e-posta listesi yöneticisi – tüm bunlar için ücretsiz seçenekler mevcuttur). Her bağışçının geçmiş bağışları ve etkileşimlerini gösteren, kişiselleştirilmiş etkileşimlere ve bağışçı gelişimine izin veren (geçmişlerine ve profillerine göre daha fazlasını vermeye teşvik eden) net bir profili vardır. Bu en iyi yaklaşımdır; ancak kullanımı zaman ve beceri gerektirir.

Bağışçılarınızın verilerini koruyun!

E-posta listelerini kullanırken çok dikkatli olmanız gerekir: herhangi bir yanlış yazımla veya yanlış alanı ("Bcc:" yerine "Cc:") seçerek tüm bağış listenizi ortaya çıkarmanız olasıdır. Bunlar, ciddi bir mahcubiyete veya daha kötü sonuçlara yol açabilir; birileri topluluklarından dışlanabilir veya yasalarca cezalandırılacak bir mahremiyet ihlali ortaya çıkabilir. Bunun yerine ücretsiz, profesyonel e-posta listesi hizmetlerini kullanmanızı öneririz (örneğin Mailchimp veya TinyLetter). Sadece "Ücretsiz e-posta listesi hizmeti" diye arama yapın ve karşılaştırarak birini seçin.



"En iyi" olarak addedilen herhangi bir yöntem yoktur; her yöntemin güçlü ve zayıf tarafları vardır. Önemli olan, aralarından örgütünüz, bağlamınız ve topluluğunuz için doğru olanı bulmaktır.

Bosna Hersek: Ufaktan başlamak

SARAJEVO OPEN CENTRE

#online

#ürün

#uluslararası

#genel

#küçükölçekli



**SARAJEVO
OPEN
CENTRE**

Sarajevo Open Centre Yöneticisi Maja ve Yönetim Kurulu Üyesi Emina, bağış toplama girişimlerinin küçük ölçekli olduğu konusunda uyarıyor. Bu doğru olabilir; fakat aynı zamanda bağış toplama faaliyetlerinde yaratıcılık ve çeşitlilikler mevcuttur. Bu sayede, her seferinde farklı bir yaklaşım kullanarak dört yılda dört kez bireylerden bağış toplamayı başarmışlardır.

LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %31

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 25. sırada

Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler

STK'lara yapılan bireysel bağışlar için herhangi bir **kısıtlama yoktur**, ancak **teşvik de yoktur**.

Bağış Kültürü Bağışlar yapılır, ancak kişilerin insan hakları STK'larına bağış yapması **alışılmadık bir şeydir**.

Dünya Bağışçılık Endeksi İnsanların %44'ü, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya çapında 139 ülke arasında 30. sıradadır.

Motivasyonları

Neden bireylerden bağış toplamaya başladılar?

“İnsanların partilerimize ve festivallerimize katılmasının bir anlam ifade etmesini; kendi topluluklarını destekleyerek bağ kurmalarını istedik. İnsanlar bu şekilde olayları daha iyi takdir

edecek, markalı ürünlerimizi satın alma konusunda kendilerini daha iyi hissedecek ve onların varlığı çalışmalarımızı destekleyecekti.”

Hikâyeleri

İlk olarak, **topluluklarındaki bir trans üyenin cinsiyet geçiş operasyonunun masraflarının karşılanmasına yardımcı olmak için bağış topladılar**. Diğer kuruluşlarla birlikte, partilerinde konuklardan bağış topladılar ve insanların kişisel eşyalarını satmaları için müzayedeler düzenlediler; bazıları kendi sanat ve zanaat eserlerini (sandalyeler, fotoğraflar, kondomdan yapılmış bir elbise gibi) müzayedeye çıkardı ve toplanan para ameliyat fonuna eklendi. Düzenlenen bu partiler ve müzayedeler, operasyonun büyük bir bölümünü finanse etmeyi başardı.



2016'daki film festivalinde düzenlenen ürün satışı paneli

İkinci olarak, son iki Queer Film Festivali'nde festival logolu **tişört, çanta, magnet ve anahtarlık sattıkları bir panel** kurdular; ayrıca çıkartma gibi daha küçük ürünleri de ücretsiz dağıttılar. Toplanan para iki küçük örgüte gitti: bunların ilki bölgesel bir insan hakları örgütü (festival filmlerinin başkent dışındaki

gösterimleri içindi, diğeryse spor organizasyonu yapan bir LGBT topluluğuydu (daha fazla etkinlik düzenlemeleri için). Görece küçük bu STK'lar satış panelinin arkasında bizza yerlerini aldılar ve topladıkları bağışlar 300 Mark'a (150 €) kadar yükseldi.

Üçüncü olarak, örgütlerinin adını içeren **bir 2017 ajandası** tasarlayıp bastırdılar. “Bize destek olmak isterseniz hesabımıza para aktarabilirsiniz” mesajının yer aldığı takvimi Aralık 2016'da ücretsiz olarak dağıttılar. Ne yazık ki, ne kadar bağış topladıklarını saptayamadılar (bkz. **Zorlukları** kısmına bakınız).

Dördüncü olarak, web sitelerine bağışların önemli olduğunu açıklayan ve ziyaretçileri hesaplarına para aktarmaya davet eden **online bir bağış butonu** eklediler.

Son olarak, **yurt dışından bağış** topladılar. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki partneriyle evlenen Bosnalı bir gurbetçi, örgütün destek aradığını biliyordu ve düşün konuklarından onlar adına bağış istediler; bu etkinlikle 2.000 mark (1.000 €) topladılar. Örgüt o zamandan beri başkalarını da aynı şeyi yapmaya teşvik etti: “Diasporadaki diğer üyelere ilham vereceğini umarak, **yapılan bağış hakkında web sitemizde bir makale yayınladık**. ‘Rast gele’ dedik, umarız işe yarayacaktır!”

Zorlukları

Sarajevo Open Centre bağış toplama süreçlerinde iki zorlukla karşılaştı. Birincisi teknolojik bir zorluktu: “Banka hesap numaramızı vermek yerine *PayPal*’ın online bağış butonunu kullanmak istedik. Ancak *PayPal*, Bosna Hersek’te bireysel bağışlara izin vermiyor, bu yüzden hesap numaramızı klasik şekilde vermemiz gerekti. İnsanların bağış yapmak için fiziksel olarak bankalarına gitmeleri veya bankacılık uygulamalarını kullanmalarının zorunlu olması, bizim için bir zorluk yarattı.”

İkinci zorluk, kendi yönetimlerinin sebep olduğu bir zorluktu: “Takvimde yer alan mesaj dolayısıyla alınan bağışları takip etmeyi akıl etmedik. Dolayısıyla hesabımıza para gelmeye başladığında web sitemizdeki bağış çağrısı mı yoksa takvimimiz mi sebep oluyordu, anlayamadık. Bir dahaki sefere daha farklı bir yol izlemeliyiz.”

Değerlendirmeleri

Bağış toplamayı önemli bir faaliyet olarak görmüyorlar... En azından şimdilik: “Şu anda sadece 20 farklı bağışçımız var. Ama hiç yoktan iyidir! Birileri bağış yaptı ve ardından ilk defa etkinliklerimize geldi. Daha yolun başındayız ve bireylerden bağış toplarken daha stratejik olmak istiyoruz.”

Kaynakları

Her şeyi kendi başlarına yaptıktan sonra, becerilerini ve stratejilerini geliştirmek üzere Amerika Birleşik Devletleri'nden (**the GlobalGiving Accelerator**) online bir kurs almaya karar verdiler: “Bu kurstan çok şey bekliyoruz. İnsanlara nasıl yaklaşacağımızı, nasıl bir topluluk oluşturacağımızı, onları çalışmalarımızdan nasıl haberdar edeceğimizi ve çok daha fazlasını öğrenmek istiyoruz. Yurttaşlarımızın çoğu yurtdışında yaşıyor ve bizler de düzenli olarak bağış yapan bir gurbetçi ağı oluşturmak istiyoruz.”

Tavsiyeleri

“Kendimize verdiğimiz tavsiyenin aynısını verirdik: En baştan başlayın, araştırıp keşfetmekten çekinmeyin ve sizi nerelere götürebileceğini bakın. Başlangıçtaki fikirlerin çok daha stratejik hamlelere dönüşebileceğini düşünüyoruz.”

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: **Bağış sayfaları** / **Web sitesi**



Yardım Hattı sayesinde son 7 yılda elde edilen başarılar

Yardım Hattını destekleyerek birçok insanın hayatlarında daha güvende hissetmelerine yardımcı olabilirsiniz.

7/24

Aktif olan online
sohbet odası

2508

Online sohbet odasının
başlangıcından itibaren
alınan talep sayısı

19 350

555-73-74 (800)8 numaralı
yardım hattından alınan
çağrı sayısı

6645

2016 yılında
yardım alan kişi sayısı

Rusya: Krizlere Kitle Fonlamasıyla Karşılık Verme

THE RUSSIAN LGBT NETWORK

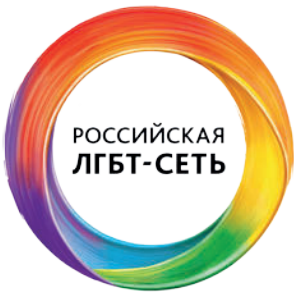
#online

#uluslararası

#proje

#krizmüdahalesi

#ortaölçekli



*The Russian LGBT Network ekibi,
Çeçenistan'da yaşamı tehdit eden bir kriz
patlak verdiğinde, yardım hattı için kitle
fonlaması kampanyasını dikkatle planladı.
Bu erken planlama, öngöremedikleri bir
krizde bile hızlı hareket etmelerine ve bağış
toplamlarına nasıl yardımcı olduğunu göstermektedir.*



LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %6

Sıralama *ILGA-Europe Rainbow Index 2017*'de derecelendirilen 49 ülke arasında 48. sırada



Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler

STK'lara yapılacak bağışlar için herhangi bir **kısıtlama yoktur**. Bununla birlikte, Rus yasaları LGBTİ STK'larını işletmeyi son derece karmaşık ve riskli hale getirmiştir ve çok az insan onlarla ilişkilendirilmek istemektedir.

Bağış Kültürü İnsanların – özellikle genç nesillerin – insan hakları STK'larına **bağış yapması olağandır**. Ancak insanlar yalnızca çocuklar, hayvanlar, hasta veya yaşlılarla ilgili sorunlar için bağışta bulunmaya meyillidir.

Dünya Bağışçılık Endeksi

İnsanların %17'si, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 104. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

Neden bireylerden bağış toplamaya başladılar? Örgüt çalışanları mantıklarını şöyle açıklıyor: “Daha en başında kitle fonlamasına başlamak istedik, çünkü insanların başka insanlara yardım ediyor oluşu ayrı bir güç veriyor. İkinci olarak, Çeçen krizi sırasında ortaya çıkan uluslararası ilgiye bir karşılık vermek istedik.”

Hikâyeleri

2017 çok yoğun bir yıldır. Ekip, **yardım hattı için bir kitle fonlaması kampanyasını** aylarca planladı. Amaç, ülke çapında 7/24 erişilebilen bir destek hattı ve sohbet odasıyla herhangi bir LGBTQIA+'ya, ebeveynlerine veya müttefiklerine psikolojik destek sunmaktır.

Yardım hattının onlar için ne anlama geldiğini gönüllülere, eğitmenlere ve arayanlara sordular. Yedi aylık kampanyalarında yardım hattının nasıl çalıştığını, hikâyesini, telefonu kimin açtığını, nasıl eğitildiklerini, kime yardımcı olduklarını açıklayan metinler yazdılar. Sosyal medyada yayınlamak üzere "Şu kadar sayıda trans, her geçen gün ayrımcılığa maruz kalıyor." gibi önemli mesajlar üzerinde anlaştılar.

Çeçenistan'da gey ve biseksüel erkeklerin kaçırıldığı, işkence gördüğü ve öldürüldüğü haberleri geldiğinde hâlâ plan yapıyorlardı. Bu durum, bir uluslararası tepki zincirini başlattı ve "bu krizde muazzam sayıda insan, STK ve medya kuruluşları bizi anlamak ve bize yardım etmek istedi."

"Yardım hattı kampanyası için zaten web geliştiricileriyle çalışıyorduk ve onlara 'Bu yeni kampanya için yeni bir açılış sayfası oluşturmamız gerekiyor - hemen şimdi!' dedik." O açılış sayfası ve bağış butonu, yardım etmek isteyen insanların yönlendirilmesinde temel bileşenler haline geldi.

Ortaya çıkan kriz örgütü gafil avladı, ama neyse ki Çeçenistan bağış toplama kampanyasını başlatarak krize hızlı karşılık verebildiler. Yüksek meblağlı bağışlarla başa çıkmak ve bağışçıları (şimdiki ve gelecekteki) güvence altına almak için şeffaflığa gittiler:

"Bağışçılarımıza ve genel kamuoyuna ne kadar topladığımızı, parayı nasıl harcadığımızı, kiminle paylaştığımızı ve elbette rızalarını alarak başlıca bağışçılarımızı gösteren bir maliyet tablosu yayınladık."

"Bu çok iyi karşılandı; bağışçılar paralarının nereye gittiğini ve nasıl bir fark yarattıklarını kendileri gördü."

Uzun süredir planlanan yardım hattı kampanyasına gelince, sadece iki ayda 200.000 ruble (2.900 €) hedefine ulaşıldı. Kampanya planlanan bitiş tarihi olan Kasım 2017'ye kadar devam etti.

Zorlukları

İlk başta, insanların bağış yapmakla ilgilenip ilgilenmeyeceğinden emin değillerdi: “Daha önce bireysel bağışçılarla hiç çalışmamıştık. Rus toplumunun 'istenmeyen' bir amaç ve 'istenmeyen' insanlar için bağış yapmaya istekli olup olmayacaklarını bilmiyorduk. Ama dışarıda potansiyel bağışçılar olduğunu fark ettik ve onlar aslında yardım edebilmek için bu bilgiyi istiyorlardı!”

İvmeyi sürdürmek önemli bir husustur ve krizler için bağış toplamak, uzun vadeli projeler için bağış toplamaktan farklı yaklaşımlar gerektirir.

“Yardım hattı için hedefimiz, çok daha fazla insanın küçük meblağlarla, ancak düzenli olarak – örneğin her ay 100 ruble (1.50 €) – bağış yapmasıdır. Bağışçılar, yardım hattının varlığının devam etmesinin düzenli bağışlara bağlı olduğunu anlamalıdır.” Öte yandan örgüt, Çeçenistan’da devam eden kriz için bağış toplamaya devam etmiştir.

“Kriz henüz bitmekten çok uzak; ancak bitse bile, sonrasında oluşacak başka krizler için acil durum bağışlarına ihtiyacımız olacak.”



STK'ların tek seferlik bağışlar almaktan sürekli ve düzenli olarak bağış almaya geçmeleri gerekiyor. Projelerimizin sürdürülebilir olması için buna ihtiyacı var.

Russian LGBT Network, Örgüt üyesi

Değerlendirmeleri

Ekip, kitle fonlamasının yüksek potansiyelinin artık farkına varıyor: “Sorumlu arkadaşımız zaman zaman şimdiye kadar aldığımız bağışları rastgele anons ediyor. O bağışlar insanların bizi ne kadar önemseydiğini, bize ne kadar inandıklarını gösteriyor. Bu bizi güçlendiriyor. Hatta bizi biraz değiştiriyor.”

Kaynakları

Örgüt, yardım hattı kampanyasını planlarken kitle fonlaması kampanyalarının nasıl çalıştığı, en iyi uygulamaları, kaçınılması gereken tuzakları ve bağışları en üst düzeye çıkarmanın yolları hakkında okumalar yaptıklarını belirtmiştir.

Tavsiyeleri

“Rusya'daki insanlara ve Sovyetlerin ötesindeki herkese diyoruz; yapın gitsin! İnsanlar tereddüt ediyor, çünkü sosyal olarak kabul edilebilir görülüyor. Ama dışarıda size gerçekten yardım etmek isteyen insanlar var. Biz, insanların bizimle düşündüğümüzden daha fazla ilgilendiğini öğrendik. Devam edin, hata yapın – hatasız kul olmaz. Hata yapmak ve hatalardan ders almak, hiçbir şey yapmamaktan daha iyidir.”



Bu, aktivizmin geleceğinin bir parçası.

Russian LGBT Network, Örgüt üyesi

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: **Yardım Hattı için bağış sayfası / Çeçen Cumhuriyeti ve Kuzey Kafkasya'daki LGBT'ler için bağış sayfası / Genel bağış sayfası**

Ermenistan: Diasporanın Gücünden Faydalanma

PINK Armenia

#etkinlikler #online #uluslararası #genel

#krizmüdahalesi #küçükölçekli



Yönetim Kurulu Üyesi Mamikon, PINK Armenia'nın özellikle küresel Ermeni diasporası arasında bir bağış kültürü inşa etme çabalarını açıklıyor.



LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %7

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 47. sırada



Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler

STK'lara yapılan bağışlar için herhangi bir **kısıtlama yoktur**, ancak **teşvik de yoktur**.

Bağış Kültürü Bağış yapılır, ancak insanların insan hakları alanında faaliyet gösteren **STK'lara bağış yapması çok sıra dışıdır** – Yine de bazı STK'lar yavaş yavaş bireylerden bağış toplamaya çalışmaktadır.

Dünya Bağışçılık Endeksi

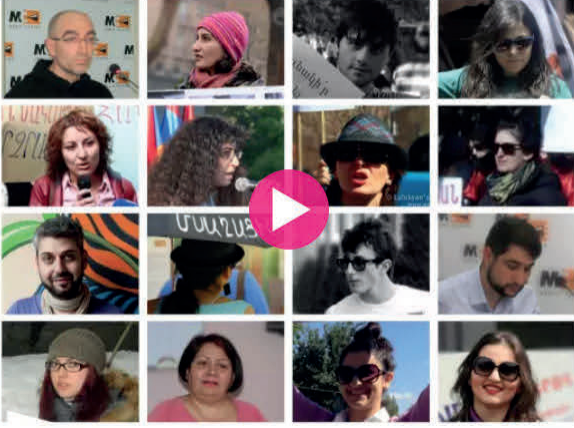
İnsanların %12'si, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 117. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

PINK Armenia neden bireysel bağış toplamaya başladı? Konu, parayla ilgili olduğu kadar topluluk oluşturmaya da ilgiliydi: “Her şey mahkemede bir davayı savunmamız gerektiğinde başladı. Bunun için biraz paramız vardı; ama aynı zamanda anladık ki, insanlar davaya maddi olarak destek verirlerse konuyu öğreneceklerdi, bize destek olacaklardı ve biz de insanların yanımızda olduklarını gösterebilecektik.”

Hikâyeleri

Bir aktivist, bir iftira yazısında LGBTİ aktivistlerinin isimlerini yayınladığı için ulusal bir gazeteye dava açınca, ulusal LGBTİ örgütü *PINK Armenia*, davacı aktivisti desteklemek üzere öne çıktı. **Hukuki işlemlerin ücretlerini karşılamak için kitle fonlaması** yaptılar: İki hafta boyunca hem Ermenistan'da hem de yurtdışında yaşayan Ermeni destekçilerinden online yollarla 840.000 dram (1.500 €) kitle fonu sağladılar.



Closed

Activists Fight for Justice in Armenia

The courts in Armenia legitimize blacklists. We need your support in our fight for justice.



Mamikon Hovsepyan
Yerevan, Armenia
[About](#)

\$2,020 USD raised by 53 backers

101% of \$2,000 flexible goal

PINK Armenia'nın kitle fonlamasını yürüttüğü bağış sayfası

Ancak daha sonra başka bir dava ortaya çıktığında, para toplamak daha zordu: “Bu yeni dava için 800 dolar toplamak zorunda kaldık ve işler yolunda gitmedi. Bir partide gönüllü bağışlarla parayı toplamaya çalıştık; ama ilgi gösterilmedi. Şans eseri, New York'ta yaşayan bir Ermeni destekçimiz yardım elini uzattı. Arkadaşlarını arayarak birkaç saat içinde kampanyaya 600 dolar sağladı. Kalan 200 doları da parti sırasında topladık.”

Bu iki vaka, Ermeni diasporasına hitap etmenin ne kadar değerli olduğunu gösteriyor: “Yurt dışındaki vatandaşlarımızın memleketlerine yardım göndermeye istekli olabileceğini fark ettik. Örneğin başka bir zamanda, yurtdışında yaşayan başka bir Ermeni, bize nasıl yardım edebileceğini sordu. Birlikte çalıştık ve sonra sadece bizim için bir bağış toplama partisi düzenledi; bu büyük bir başarıydı.”

PINK Armenia, diasporalarının yanı sıra yerel halktan da destek alıyor: “İsteğe bağlı 1.000 dramlık (2 €) giriş ücreti olan partiler düzenliyoruz. Bazen insanlar daha fazla ödüyor – Bir keresinde biri 100 dolarlık banknot bağışlamıştı. Bize nasıl yardımcı olabileceklerini soruyorlar.”

“Bu durumlarda onlara çalışmalarımızdan bahsediyoruz ve belirli bir projeyi desteklemek isteyip istemediklerini soruyoruz: Bir sığınma evi projemiz var (sadece bağışlarla yürütülüyor), araştırma yapıyoruz, savunuculuk yapıyoruz, halkı bilinçlendirme çalışmaları yapıyoruz. Bağışçılardan aldığımız bağışları, bağışçıların seçtikleri projeyi – eğer birini seçerlerse – fonlamak için kullanıyoruz.”

Bağışçılarla nasıl iletişim kuruyorlar? “İlgilerini sürdürmek için, internet sitemizde yayınlanmadan iki hafta önce, bağışçılarımıza kısa bir yıllık rapor gönderiyoruz. Yıl sonunda da ayrıca kişisel teşekkür notları gönderiyoruz.”

Bağış toplamalar küçük ölçekli bir boyutta yönetiliyor: “Bir excel tablosu kullanıyoruz. Finans uzmanımız bağışları takip etmek ve bağışçılarla iletişimde kalmak için ayrı bir muhasebe yazılımı daha kullanıyor.”

Zorlukları

İlk dava için para toplarken, davacı aktivisti hala dışarıda yemek yerken veya bir şeyler içerken gören insanlardan olumsuz dönüşler alınmış: “Paranın bu kişi için değil, tüm topluluğumuz

için olduğunu açıklamak zorunda kaldık. Sonunda parayı toptopladık ama yine de insanların 'Bu adam restoranlara, kafelere gidiyor; ama hukuki masraflarını ödeyemiyor!' dediğini duyabiliyorduk. Bu zorlayıcıydı.”

Mamikon bağışçıları motive etmenin de zor olduğunu belirtiyor: “Bizi desteklemek isteseler bile LGBTİ hareketiyle bağdaştırılmaktan, öyle olsalar da olmasalar da LGBTİ olarak tanımlanmaktan korkuyorlar. Onlara mahremiyetleri konusunda çok büyük güvenceler vermeliyiz.”

Değerlendirmeleri

Her yıl bir kitle fonlaması kampanyası yürütüyor veya bir bağış toplama etkinliğine ev sahipliği yapıyorlar. Ayrıca, bir avuç insan düzenli olarak bağış yapmayı teklif ediyor. Her şey hesaba katıldığında bağışlar yıllık bütçelerinin %1-2'sini temsil ediyor.



Artık insanlara paraya ihtiyacımız olduğunu söylemekten kaçınmıyoruz. 'Şu kadar para sizin gibi insanlar tarafından sağlandı ve bizim aktif kalabilmek için şu kadara ihtiyacımız var.' demekten çekinmiyoruz.

Mamikon, *PINK Armenia*

Kaynakları

ILGA-Europe tarafından düzenlenen ve bağış toplama üzerine olan bir eğitim kursundan faydalanılmış: “İşte o zaman bağışçılarla yanlış bir iletişim kurduğumuzu anladık. Farklı yaklaşımlar kullanmayı, bağışçıların takibini yapmayı, onlarla etkileşimde olmayı ve onları teşvik etmeyi öğrendik.”

Tavsiyeleri

“Diasporadan medet umun! Onlar vatanlarını terk etseler de vatanlarındaki durumu iyileştirmek istiyorlar. Ayrımcılıktan kaçan LGBTİ'ler, bunu başkalarından daha da fazla istiyor.”

“Bağışçılarınızı tanımak ve onlara teşekkür etmek ayrı bir kilit noktası; 10. yıl dönümümüz için bu yıl düzenlenecek olan bağış toplama resepsiyonumuzda, bağışçılara katkılarından dolayı isimleriyle veya tercih ederlerse isimsiz olarak teşekkür edeceğimiz bir onur duvarı olacak.”

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: **Bağış toplama sayfası “Aktivistler Ermenistan'da Adalet İçin Savaşıyor”/ Şükran günü kokteyli ve komedi gösterisi davetiyeleri / Web siteleri**



Kırgızistan: Sosyal Merkez için Düzenlenen Bağış Yemekleri

KYRGYZ INDIGO

#etkinlikler #online #ürün #hizmet #proje #küçükölçekli



Başka yöntemler işe yaramayınca Kyrgyz Indigo, inşa edilecek bir toplum merkezi için para toplamak üzere akşam yemekleri düzenlemeye başladı. Bölgelerinin özelliklerine ve engellere uyum sağlamak zorunda kaldılar; ancak dört yıl içinde kayda değer miktarda bağış toplamayı da başardılar.

LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Kırgızistan, *ILGA-Europe Rainbow Index 2017*'de derecelendirilmemiştir.

Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler

STK'lara yapılan bağışlar için herhangi bir **kısıtlama yoktur**, ancak **teşvik de yoktur**. STK'ların işletilmesine ilişkin yasa, Orta Asya'daki en liberal yasadır.

Bağış Kültürü Bağış yapılır, ancak insanların insan hakları STK'larına bağış yapması çok **sıra dışıdır**.

Dünya Bağışçılık Endeksi

İnsanların %29'u, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 59. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

Kyrgyz Indigo neden bireysel bağış toplamaya başladı? Topluluk Güçlendirme Uzmanı Amir, bunu şöyle açıklıyor: "LGBTİ'ler için bir sığınma evi, bir topluluk merkezi ve aynı zamanda ofisimiz olacak bir gökkuşağı evi kurmak istiyoruz. Hâlihazırda kiraladığımız bir ofisimiz var; ama bağımsızlığımızı artırmak için bir bina satın almak istiyoruz."

Hikâyeleri

Kyrgyz Indigo, kendileri için en iyi olana odaklanmadan önce farklı yaklaşımlar denemiş: "İlk olarak, *Indiegogo* üzerinden **online kitlesel fonlama** yapmayı denedik. İki kampanya yürüttük; ilkinde bize fayda sağlayan 68.000 som (850 €) civarında bir bağış topladık, ancak ikinci kampanyada bunun yalnızca bir kısmını toplayabildik. Hedefimizin çok altında kaldık."

Ayrıca kendi kaynaklarıyla yaptıkları mücevherler veya gökkuşağına boyalı ve Kırgızistan esintili hediyelik eşyalar gibi **küçük ürünler satmayı** deneseler de, 5.000 som (60 €) toplanmasına rağmen, çok fazla alıcı bulunamamış.

En çok işe yarayan yöntem, **bağış toplama yemekleri** düzenlemek olmuş: "Yılda üç ila dört defa hayır yemeği düzenledik. Bunlar elbette mekan, yemek, canlı müzik, dekorasyon konusunda yardımcı olan birçok gönüllü sayesinde mümkün hale geldiler. Üst düzey *Hyatt Regency* otelinden daha sade mekanlara

kadar geniş bir yelpazede yemekler düzenliyoruz. Gelenler yiyecek, içecek, canlı müzik, çekiliş ve daha fazlası için 3.500 som (45 €) veriyor. Her akşam yemeğine 25-30 kişi katılıyor."

"Şimdiye kadar sekiz akşam yemeği düzenledik. Yaklaşık her 3 katılımcıdan 1'i yeniden gelen eski konuklarımız; 3'te 2'si yeni konuklarımız oluyor."

Kyrgyz Indigo yemeklerinden birinde gerçekleştirilen "Asansör Konuşması"



“İnsanların geri gelmesi için yemekleri benzersiz ve ilginç hale getirmeye çalışıyoruz. İyi bir ün kazanmak ve insanların dikkatini çekmek için ilk yemekleri yapmayı ünlü bir şeften rica ettik.”

Ayrıca bu akşam yemekleri sırasında çekiliş düzenliyorlar:

"Destekçilerimiz sayesinde, çekilişlerde dağıtmak üzere her zaman birkaç hediyemiz oluyor: lüks bir otelde konaklama, spa seansı veya romantik bir akşam yemeği..."

"Son olarak, bir sanatçı akşam yemeği sırasında kişilerin portrelerini çiziyor ve bu resimleri bağış karşılığında kişilere veriyor."

Kyrgyz Indigo, 2014 yılında toplum merkezleri için bağış toplamaya başladıklarından bu yana, toplamda yaklaşık 2.450.000 som (30.300 €) toplamayı başarmıştır.

Zorlukları

Her şeyden önce, *Kyrgyz Indigo* bireysel bağışların "Kırgız kültürünün bir parçası olmadığını" öğrenmiş gibi görünüyor. Bireylerden bağış toplama konusunda henüz umdukları sonuçlar elde edilmemiştir: "İnsanlardan bağış yapmalarını istedik; ama hiç anlayışlı değillerdi. Bunun homofobi kadar bağış kültürüyle de ilgisi olabilir."

Ayrıca, her bağış toplama yönteminin ayrı zorlukları olduğu tespit edilmiştir: "Online olan kitle fonlaması hizmetleri, fazla olduğunu düşündüğümüz bir ücret kesintisi uyguluyor. Yardım yemeklerine gelince, tek bir etkinlik düzenlemek çok fazla zaman ve bağlılık gerektiriyor."

Akşam yemekleri ile ilgili bir başka sorun da şu ana kadar sadece uluslararası topluluktan diplomatları veya işçileri cezbetmeleri – Bu, Kırgızların kalplerini ve zihinlerini değiştirmeye katkıda bulunmadıkları ve uzun süredir Bişkek sakinleri arasında bir destekçi topluluğu oluşturamadıkları anlamına geliyor.



Yerel topluluğumuzdan bağış toplamamanın bir yolunu bulmak istiyoruz. Görünüşe göre hayır yemekleri doğru yol değil. Doğrusunu aramaya devam edeceğiz.

Amir, *Kyrgyz Indigo*

Değerlendirmeleri

"Bu noktaya ulaşmak zor oldu. Merkez için bir bina satın alacak miktara ulaşana kadar bağış toplamaya devam etmek istiyoruz. Ancak akşam yemekleri düzenlemek çok zahmetli ve başka seçenekleri araştırıyoruz – örneğin yurt dışından para toplamak gibi."

Kaynakları

Kyrgyz Indigo, bireysel bağış toplama faaliyetlerini geliştirmek için, bir bağışçıların mümkün kıldığı bireysel koçluk hizmetlerinden faydalanmış: "Bağış toplama stratejimizi kâğıda dökmemize yardımcı oldu ve bağış toplamayı bizim için daha yapılandırılmış ve tutarlı hale getirdi."

Tavsiyeleri

"Başarısızlıktan korkmayın; devam etmeli ve farklı yöntemler denemelisiniz. Çok fazla zaman ve enerji gerektirse de kitle fonlaması, hayır yemekleri ve ürün satışı yöntemlerinin her biri, farklı insanlara ulaşmamıza yardımcı oldu."

"Ve bağış toplama stratejinizi muhakkak yazıya dökün! Bu sayede bağış toplama hep odak noktamız oldu, riskler değerlendirildi ve yardım etmeye hazır kişiler sürece dahil edildi."

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: [Bağış sayfası](#)



Birçok etkinlik arasında KPH, bir dövme destek gününe ev sahipliği yaptı. Bu etkinlikte insanlar dövme yaptırdı ve sanatçılar elde ettikleri gelirleri örgüte bağışladı.

Polonya: Küçük, Düzenli ve Büyük Bağışlar Bulma

KPH – KAMPANIA PRZECIW HOMOFOBII

#online #yüzyüze #genel #proje #büyükölçekli



kph

campaign against
homophobia

Yönetim Kurulu Üyesi Chaber, KPH'nin

Polonya'da destekçilerinden para isteyen ilk insan hakları STK'sı olmaktan gocunmadı.

Dört yıl sonra, küçük, düzenli ve büyük

bağışçılardan oluşan etkileyici bir veri

tabanını yönetmeye başladılar. Artık bağışlar, KPH'nin yıllık bütçesinin %20'sini oluşturuyor.



LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %18

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 37. sırada



Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler STK'lara yapılan bağışlarda herhangi bir **kısıtlama yoktur** ve **bazı teşvikler vardır.** (Vergi muafiyeti vardır; ancak çok az insan bunu yapar, çünkü prosedür karmaşıktır. Öte yandan, %1 yasası son 10 yılda giderek daha popüler hale gelmiştir.)

Bağış Kültürü Bağış yapmak **kolaydır** (online bağışlar, %1 yasası, kitle fonlaması giderek daha popüler hale gelmektedir); ama insanların insan hakları STK'larına bağış yapması alışılmadık bir şeydir.

Dünya Bağışçılık Endeksi İnsanların %27'si, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 68. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

KPH neden bireysel bağış toplamaya başladı? Chaber şöyle anlatıyor: "KPH'nin daha sürdürülebilir hale gelmesi gerekiyordu. Bu durum, bir kere elde edildiğinde, büyük hibeler veya proje bazlı fonlara nazaran daha zor kaybedilen bireysel bağış toplama faaliyetlerinin yürütülmesi gerektiği anlamına geliyordu. Bağış toplamayı kendi topluluğumuzla bağdaştırmak, insanları çalışmalarımıza daha fazla dâhil etmek istiyorduk."

Hikâyeleri

Chaber ve ekibinin ciddi bir şekilde bağış toplamaya karar verdiği 2014 yılı için Chaber şöyle diyor: "Gerçek çabalarımız başlamadan önce, üç kişi banka hesabımıza para aktarıyordu... Açıkçası nedenini biz de tam bilmiyorduk."

İlk adımları, bir anket yapmak oluyor.

"Facebook takipçilerimize, destekçilerimize, e-posta listemizdeki kişilere birkaç soru sorduk: KPH'ye bağış yapabileceklerini biliyorlar mıydı? Hiç yapmışlar mıydı? Vergi mükelleflerinin vergilerinin %1'ini bir hayır kurumuna bağışlamasını mümkün kılan %1 yasasını biliyorlar mıydı? Çoğunluğun bunu hiç düşünmediğini, ancak bu fikre açık olduğunu gördük."

Ardından, **potansiyel bağışçılardan oluşan bir veri tabanı** oluşturdular. Geçmişte ve günümüzde destekçileri olarak tanımlanan ve iletişim kurma iznine sahip oldukları kişileri sıraladılar. Sonuç olarak 14.000 isim ve e-posta adresi elde ettiler.

"Savunuculuk insanlara karışık geliyor ve onları motive etmiyor. Bu yüzden, savunuculuğumuz hakkında konuşmak yerine, bu 14.000 kişiyi doğrudan devreye soktuk: Parlamentoda ne zaman bir şey olsa, onlardan bir dilekçe imzalamalarını veya konuşmacıya tek bir tıkla e-posta göndermelerini istedik."

Gerçekleştirilen tüm bu online etkinlikleri izlediler; böylece tam olarak kimin, kaç kampanyada, hangi bağlantıları tıkladığını biliyorlardı. Sonraki hamleleri ise, bu destekçileri **ilk kez bağış yapan** destekçilere dönüştürmek oluyordu.



Gönderdiğimiz online bir dilekçeyi imzalamışlarsa, bağış yapma olasılıklarının daha yüksek olduğunu gördük.

Chaber, *Campaign Against Homophobia*

"Dilekçeyi imzalayanlardan, parlamentodaki bir etkinlik için 20 veya 50 zloti (5–10 €) veya öğretmenler için bir eğitim kursu gibi belirli projeler için küçük meblağlı bağışlar yapmalarını istemeye başladık. Bunu haberlerle paralel olarak yaptık: okullarda bir şey mi oluyordu? Okul şiddetine karşı bir kampanyayı desteklemelerini istiyorduk."

Daha sonra potansiyel **aylık bağışçıları** bulmak üzere bu yeni grup içinde bir araştırma yaptılar: "Bu grupta en çok etkileşim gerçekleştiren küçük bağışçıları bulduk ve onlardan aylık olarak bağış yapmayı düşünmelerini istedik. Bu talep, birçok destekçiden kabul gördü ve sonunda ofisimiz ve maaşlarımız gibi kalıcı ihtiyaçlarımız için bir fon sağladı."

"Bu sadece başlangıçtı. Son iki yılda, bağış toplamayı tüm etkinliklerimize dâhil ettik. Artık her yayınlımız bağış isteyen bir mektup içeriyor. Her etkinlikte bağış toplama broşürü dağıtılıyor veya konuşması yapılıyor. Örgütün her üyesi, bağışçı sayısının artmasına büyük ölçüde yardımcı olan bir rol oynuyor."

Bağışçıları etkin tutuyorlar: "Onlara teşekkür ettiğimizden, iletişim halinde olduğumuzdan ve zamanı geldiğinde tekrar bağış yapmalarını istediğimizden emin oluyoruz. Her üç ayda bir, bağışçılara paralarının neyi başardığını anlatan bir e-posta gönderiyoruz. Yılda bir kez de küçük bir hediyeyle birlikte yazdığımız mektupları gönderiyoruz. Pek çok destekçiden bir dönüş alıyoruz; üstelik bu destekçiler her zaman aynı kişiler



Son olarak, **büyük bağışçılar** bulmak üzere harekete geçilmiş ve yılda en az 1.200 zloti (300 €) veren kişiler veri tabanlarında tespit edilmiş: "Bu kişilerle ortak olan çıkarlarımızı ve değerlerimizi düşünüyor, onlarla iletişime geçiyor, neye önem verdiklerini anlıyor ve daha fazla bağış yapıp yapamayacaklarını soruyoruz."

KPH'nin düzenlediği dövme kampanyası

"Sonra bire bir görüşme yapıyoruz. Onlara son derece saygıyla yaklaşıyoruz: ne yaptığımızı ve daha fazla paranın neyi başarmamıza yardımcı olabileceğini anlatıyoruz."

Sonuç? Bireysel bağışlar artık *KPH*'nin gelirinin yaklaşık %20'sini oluşturuyor. 2017'de toplanan yaklaşık 400.000 zloti (93.000 €), 2016'ya kıyasla (320.000 zloti/74.000 €) %25 artmış görünüyor.

Zorlukları

Etkileyici girişimler çok zaman ister: "Mevcut bağışçıları bilgilendirmek ve yenilerini bulmak gerçekten zaman alıyor ve bizim bir bağış toplama görevlimiz yok. Bunun için çok çalışıyorum, meslektaşlarım da öyle. Ama bu çalışmalarımız, bizi meşgul eden başka şeylere de bağlı oluyor."

Chaber başka iki zorluğu hatırlıyor; bunların ilki teknik bir zorluk: "İnsanlardan hızlı bir şekilde bağış yapmalarını isteyen bir kampanya e-postası gönderdik, çünkü üç gün sonrasında önemli bir mesele vardı. Ancak sunucularımızın çok yavaş olduğunu fark ettik. Meğer bu e-postaları son teslim tarihinden sonraki güne kadar göndermeye devam etmişiz!"

Diğeri ise etik bir zorluk: "Bir bağışçı daha fazla paraya ihtiyaç olmayan, çok özel bir projeyi desteklemek istedi. Genellikle durumu açıklar ve bağışçıların başka projeleri desteklemesi için bir görüşme yaparız. Fakat bu defa bağışçımız fikirlerini değiştirmede. Dolayısıyla, parasını reddetmek zorunda kaldık; çünkü mevcut koşullar altında bağışı kabul edemezdik."

Değerlendirmeleri

"Başarımız sadece parayla ilgili değil. Bağışçılarımızla hep etkileşimdeyiz, onlara güveniyoruz. Örneğin, bazı bağışçılar artık Polonya genelindeki şehirlerde etkinlikler düzenlememize ve yayınları dağıtmamıza yardımcı olmaktan mutluluk duyduğunu belirtiyor. İnsanlar değer veriyor."

Kaynakları

Son yıllarda *Open Society Foundations* tarafından düzenlenen bağış toplama kurslarını faydalı bulmuşlar. Chaber ayrıca, politik

olarak aktif STK'lar tarafından kaynak yaratmaya yönelik bir Polonya eğitim kursuna devam ediyor; online ve fiziksel toplantılara, web seminerlerine katılıyor ve diğer bağış toplayıcılarla makul yöntemlere dair fikir alışverişlerini sürdürüyor.

"Bağış toplama kursu, birkaç haber bültenine abone olmamı sağladı. Genelde aynı şeyleri tekrar ediyorlar; ama bazen faydalı ipuçları buluyorum."

Tavsiyeleri

"Eğitim verdiğim insanlar her zaman ülkelerinde bağış kültürü olmadığını söylüyor. Her zaman, 2014'te başladığımızda hiçbir insan hakları kuruluşunun insanlardan para istemediğini anlatıyorum. Uluslararası Af Örgütü ve Greenpeace bizden önce yapıyordu, ancak bunu dünya çapında yapıyorlardı. Biz başlattık, ardından birçok örgüt bizi takip etti. İnsanlar artık bağış istenmesine giderek daha fazla alışıyor. Devam edin ve ilk adımı atmak için kendinizi zorlayın!"

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: **Bağış sayfası** (Lehçe) / **%1 yasası bağış sayfası** (İngilizce) / **Web sitesi** (Lehçe)



Çek Cumhuriyeti: Bireysel Bağışçılara Tümünden Kucak Açma

PRAGUE PRIDE

#etkinlikler #yüzyüze #uluslararası #genel #proje
#büyükölçekli



Şimdiye kadar bireysel bağış toplama, Prague Pride ve Yönetim Kurulu Başkanı Czeslaw için neredeyse adet haline gelmiştir. Prague Pride, baş döndürücü sayıda girişimle, yıllık gelirinin %50'den fazlasını bireysel bağışlardan elde etmektedir.

LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %29

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 29. sırada

Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler STK'lara yapılan bağışlar için herhangi bir **kısıtlama veya teşvik yoktur.**

Bağış Kültürü İnsanların insan hakları STK'larına bağış yapması **kolay** ve **bir nebze olağandır.** SMS bağışları, banka havaleleri, kamu tahsilatları mümkündür.

Dünya Bağışçılık Endeksi İnsanların %18'i, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 100. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

Bireysel bağış toplamaya başlamak Czeslaw için çok bariz bir seçenek olmuş: "İşimizi yapmak için sadece paraya ihtiyacımız vardı!"

Çek Cumhuriyeti'ndeki kamu finansmanının LGBTİ çalışmalarına pek fayda sağlamadığını açıklıyor: "Prag Onur Yürüyüşü 2010'da başladığında bütçemizin yalnızca %1'i kamu finansmanından; bu da turizmle ilgili bir devlet kurumundan geliyordu."

Dolayısıyla gelir için sağlam bir temel oluşturmak istenmiş.

Hikâyeleri

Prag Onur Yürüyüşü'nde bağış toplama pek çok şekilde gerçekleşir, ancak her zaman diğer faaliyetleriyle yakından bağlantılıdır.



Her şeyi denedik. Bazıları daha başarılı, bazıları daha az başarılı oldu; öğrenmeye devam ediyoruz. Her gün başarıya iki adım ve başarısızlığa bir adım atıyoruz.

Czeslaw Walek, *Prague Pride*

Prague Pride, her yıl düzenlenen Pride etkinliklerine ev sahipliği yaparak bağış toplamak üzere ilk adımı atmış oldu: **"Festival sırasında olabilecek her yöntemle bağış topladık:** Sokakta bağış toplamak için teneke kutularımız vardı, insanlardan hesabımıza havale yapmalarını istedik..."

"Bağışlar için özel bir hesabımız vardı, bu da insanların anonim olarak para transferi yapmalarını mümkün kıldı. Bu, bağış almamıza yardımcı oldu; ancak bağışçılarla iletişimde kalmayı imkânsız hale getirdi. O zamandan beri bağışçıların e-posta adreslerini tutmak ve onları etkinliklerimize davet etmek üzere online bir sisteme geçtik."

Prague Pride, 2013'ten bu yana çok daha fazla projeye başladı ve kaynak geliştirme yöntemleri senkronize bir şekilde çeşitlendi.



Prague Pride'in aşçılık derslerinden biri

Örneğin **aşçılık derslerine** başladılar: "Ünlü şefler ücret almadan gelmeyi kabul etti ve kişi başı yaklaşık 2.500 koruna [100€] topladık. Bu etkinliğe katılan insanlar, bugüne kadar olan en kararlı bağışçılarımız arasına girdi."

Başka bir örnek, bağış toplama için sahneye koyulan **tiyatro oyunları** oldu: "Belirli bir neden veya kampanyayla bağlantılı tiyatro oyunları

sergilemeye başladık. 1.000 koruna [40 €] giriş ücretiyle, şimdiye kadarki en başarılı oyunumuz evlilik eşitliğiyle ilgiliydi ve toplamda 80.000 koruna [3.100 €] elde edildi."

Bağış maratonları da ev sahipliği yaptıkları bir diğer etkinlik: "Kaç kişinin katılacağından emin olmadığımız için 200 koruna [8€] gibi düşük bir giriş ücreti belirledik. İlk maratonumuz başarılı oldu: 304 Koşucu geldi ve yaklaşık 63.500 koruna [2.500 €] topladık. Ayrıca sosyal medyada da güzel ses getirdi."

Ayrıca bireylerden **işverenler aracılığıyla bağış** alıyorlar. Telekomünikasyon şirketi *Vodafone* ile bir araya gelindi ve *Prague Pride*'in LGBTİ'lere yönelik yeni akran destek platformunu finanse etmek üzere *Vodafone*, çalışanlarından para toplamayı kabul etti: "Çalışanlardan 106.000 koruna [4.100€] topladılar ve *Vodafone* bunu ikiye katlayarak 213.000 [8.200€] bağışladı... Projenin yıllık maliyetini böyle karşıladık. Bu platform sayesinde genel bütçemiz etkili bir şekilde dengelendi."

Son olarak, *Prague Pride*'in birkaç **büyük bağışçısı** var. Amerika Birleşik Devletleri'nde öğrenci olarak kaldığı bir yıllık süre boyunca Czeslaw, her yıl bağış yapmayı taahhüt eden varlıklı bireylerden oluşan bir ağ kurdu. "Bu zor ve şans gerektiren bir işti, ama karşılığını aldık."

Zorlukları

"Zorluklar her zaman olacak! Bunların en büyüğü de kendi kapasitemiz. Örneğin, büyük veya düzenli bağışçılarla iletişimde kalmak çok zaman alıyor. Çek Cumhuriyeti'nde tam zamanlı iyi bir bağış toplama yöntemi bulmak istiyoruz, ancak bu imkansız görünüyor."

"Gelecek yıl, bağışçı veri tabanımızı yönetmek ve hangi epostaları açtıklarını, nereye tıkladıklarını vb. takip etmek için bir yazılım satın alacağız."

Değerlendirmeleri

"2010'da kamu fonu mevcut olsaydı, bireylerden bağış toplamazdık. Ancak bugün, bireysel bağışlar gelirimizin % 50'sinden fazlasını oluşturuyor. Başarılı olduğumuzu söyleyebiliriz."

Kaynakları

En başından itibaren Çek Cumhuriyeti'nde bir ağ kurdular, güven oluşturdular, bireysel bağışçılar ve şirketlerle çalıştılar; bu da çok fazla iş demek oluyor. Czeslaw, büyük bağışçıları belirlemek için Amerika Birleşik Devletleri'nde öğrenci olarak bir yıl boyunca kalışını değerlendirmiş. Bunu ağ oluşturarak, doğru insanlara ve kaynaklara yavaş yavaş ulaşarak ve yeni bağlantılar kurarak gerçekleştirmiş.

Tavsiyeleri

"Kimse bağış toplamaktan hoşlanmaz, çünkü bu yorucu ve zor bir iş. Ancak Orta Avrupa'da bile bu asla imkansız değil. Sorununuz için cüzdanınızı açmaya gönüllü olan biri her zaman vardır. Sadece ne soracağınızı ve onlara ne sunabileceğinizi anlamalısınız."

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: [Bağış sayfası](#) / [Web sitesi](#)

İsviçre: Yarı-zamanlı İşe Alımlar ve Onur Yürüyüşünde Bağış Toplama

TGNS – TRANSGENDER NETWORK SWITZERLAND

#yüzyüze

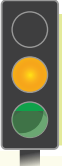
#genel

#ortaölçekli



Transgender
Network
Switzerland

Eş Başkan Stefanie, örgütün nasıl yarı zamanlı bir genel müdür tutmayı başardığını ve bir Pride süresince deneme yanılma yoluyla %20'lik bir başarı oranına (oldukça başarılı) ulaştığını açıklıyor.



LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %31

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 26. sırada



Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler Genel olarak STK'lara yapılan bağışlar için herhangi bir **kısıtlama yoktur** ve **teşvik vardır** (bazı vergiler düşülebilir).

Bağış Kültürü İnsanların insan hakları STK'larına bağış yapması hem **kolay** hem de **olağandır**.

Dünya Bağışçılık Endeksi İnsanların %51'i, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 22. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

TGNS neden bireysel bağış toplamaya başladı? Bunun daha karmaşık diğer yöntemlere kıyasla daha iyi bir seçenek olduğunu düşünüyorlardı:

“Üyelik temelli bir kuruluşuz, ancak herkes tarafından erişilebilir olmak istiyoruz; bu nedenle üyelik ücretimiz çok düşük. İsviçre vakıflarına gelince, hiçbiri LGBTİ sorunlarına öncelik vermiyor – hele ki trans sorunlarına! Bağış almak oldukça zor; sadece proje bazında kaynak geliştirebiliyoruz ve bu da onları her zaman sorunlarımız hakkında eğitmemiz anlamına geliyor.”

Hikâyeleri

TGNS, 2010'daki ilk günlerinden itibaren bireysel bağış toplamının yollarını arıyordu. Ancak iki yıl önce işler değişti: “Gönüllü yönetim kurulu üyeleri tarafından yönetilen örgütümüzün çok fazla işi vardı.”

Bir üye, TGNS'nin **yarı zamanlı bir genel müdür** bulmasına yardım etmek istedi: “Hiç zaman kaybetmeden kendi ağındaki 30 kişiyi aradı ve iki yıl boyunca her ay küçük bir miktar bağışta bulunup bulunamayacağını sordu. Aranılan kişiler 20 ila 100 frank (15-90 €) vermeyi kabul etti, bu da iki yıl boyunca haftada bir gün çalışacak bir yönetici işe almamızı mümkün kıldı.”

“Bu yaz, diğer eş başkanla birlikte teşekkür etmek ve bağışlarıyla ne başardığımızı anlatmak üzere bu insanları tekrar aradık. Her 5 kişiden 4'ü taahhütlerini ikişer yıllığına yeniledi ve hatta bazıları taahhütlerini ikiye katladı!”

Stefanie ayrıca **Pride etkinliklerindeki bağış toplama** başarılarından da bahsediyor: “İnsanlara paraya ihtiyacımız olduğunu söyleyebilecek kadar köklü değiliz, ama onun da zamanı gelecek. En iyi şansımızın insanlarla fiziksel olarak tanıştığımız zaman olduğunu biliyoruz. Bu yüzden bağış toplama etkinliklerimizi sokağa taşıdık.”

TGNS, Zürih Pride’da bir stand açtı.

“A4 boyutunda pankartlar bastırdık. Bunlarda ‘Translara destek olun!’ ‘7,65 frank [6,50 €] bağışlamak için bu numaraya SMS gönderin!’ ‘Teşekkürler!’ ibareleri yer alıyordu. İnsanlara gittik ve onlardan kibarca bağış yapmalarını istedik.”

Akıllıca davranarak el ilanı dağıtmadılar: “Aksi takdirde, insanlar onları alıp gidecek ve asla bağış yapmayacaklardı”.



Pride etkinliğinde bağış toplayan TGNS Yönetim Kurulu Üyesi, Meloe

“Aksi takdirde, insanlar onları alıp gidecek ve asla bağış yapmayacaklardı”. Bunun yerine gönüllüler pankartları tuttu ve insanları cep telefonlarıyla anında bağış yapmaya davet etti: “Bu yöntem onları orada ve o anda karar vermeye zorladı.”

"Yoldan geçen herkesle konuştuk. Bize yedi frank vermek isteyip istemediklerini kibarca sorduk, bu da neden ihtiyacımız olduğu hakkında konuşmalara yol açtı. Her 5 kişiden 1'i cep telefonu veya nakit olarak bağış yaptı. 2.500 frank (2.200€)

topladık... Bu meblağ, önceki yılların on kat daha fazlası!"

Zorlukları

Stefanie ve ekibi, deneme yanılma yoluyla bağışların her seferinde bireysel konuşmalar gerektirdiğini anladı: “Bir keresinde bir etkinlik düzenledik ve sahneden bir mikrofonla insanlardan bağış yapmalarını istedik. Bireysel konuşmalarda ne diyorsam aynılarını söyledim ve aynı soruları sordum; ama bu işe yaramadı, neredeyse hiç kimse bağış yapmadı. Bireysel konuşmalar işe yarayan tek şey. Bu da bir seferde bir veya iki kişi anlamına geliyor; üç kişi bile çok fazla, potansiyel bağışçılara değer verdiğinizi göstermiyor.”



Bağış topladığınızda, kesinlikle soru sormaktan korkmayan, dışadönük insanlara ihtiyacınız var. Şahsen ve içtenlikle isteyemezlerse, insanlar asla bağış yapmaz.

Stefanie, TGNS

Değerlendirmeleri

"Zürich Pride'da aktif olarak bağış toplayan tek LGBTİ örgütü biz olduk ve bunu kesinlikle tekrar yapacağız. Elbette, mobil bağış şirketi bağış başına küçük bir ücret alıyor. Ama bu da hiç bağış almamaktan iyidir. Ayrıca harika bir yerimiz vardı: Stand dar bir sokağın ortasındaydı, insanlar bizden kaçamadı."

Kaynakları

Stefanie, "nasıl bağış toplanır?" sorusunun yanıtlarını aramak üzere belirli bir süre harcadığını ve birçok fikir edindiğini söylüyor: "Sadece Google'ı kullandım!"

Tavsiyeleri

"Önce küçük ölçekli şeyleri deneyin, başarısız olmanızın bir önemi olmaz; ama işe yarıyorsa cesaret verici olur."

"Reddetmeler cesaret kırıcı olsa da güzel sürprizlerle karşılaşıyorsunuz. Bu küçük grubu yarı zamanlı işe alım için bağışlarını yenilemek üzere aradığımızda, 15 dakikalık bir görüşmenin ardından bir kişi 3.500 frank [3,000€] vermeye karar verdi! Bizi daha önce de desteklemişti, ama bu sefer bu kadar büyük bir meblağ bağışlayacağını hiç beklemiyorduk."

"Ve önerilere açık olun. Masada dans etmek işe yarıyorsa, masada dans edin! Ruhunuzu satacak haliniz yok, bittabi. Ama mantıklı geliyorsa, kalkın ve dans edin!"

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: **Bağış sayfası** / **Web sitesi** (her ikisi de Fransızca/Almanca/İtalyanca)



LIG Eş Başkanlarından birinin fon sunumu

Fransa: Sıfırdan bir Lezbiyen Fonu Oluşturma

LIG – LESBIENNES D'INTÉRÊT GÉNÉRAL

#etkinlikler #yüzyüze #dayanışma #ortaölçekli



LE FONDS
DE DOTATION
FÉMINISTE
ET LESBIEN

İki yıl önce sekiz lezbiyen aktivist, Fransa'da lezbiyen davaları veya lezbiyen liderliğindeki projeler için bir fon olmadığını fark etti. Bunun üzerine kendi fonlarını oluşturdular. Amaçları, lezbiyenlerin davalarını yürütmek için kaynaklar oluşturmak ve toplulukları arasında bir finansal destek kültürü geliştirmektir.

LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %71

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 5. sırada

Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler

Bireylerin STK'lara bağış yapmasına ilişkin herhangi bir **kısıtlama yoktur. Kayda değer teşvikler** vardır: Bağışçılar, bağışladıkları miktarın üçte ikisi oranında gelir vergilerini düşürebilirler (30 €'luk bir bağışın maliyeti 10 €'dur)..

Bağış Kültürü İnsanların insan hakları STK'larına bağış yapması **kolay** ve **olağandır**. Bağış yapmak isteyen bağışçılar, amaca yönelik kitle fonlaması platformlarını, iki tıklamayla gerçekleşen online sistemleri, mikro bağışları, ücretsiz SMS ve telefon numaralarını, STK'larla ortak çalışan bankaları kullanabilir.

Dünya Bağışçılık Endeksi

İnsanların %30'u, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 56. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

LIG Başkanı Alix ve yedi kurucu ortağı neden bireylerden para toplamaya başladı? Bunun iki nedeni vardı: "Öncelikle, Fransa'daki lezbiyen projelerine fon bulunmadığını fark ettik. LGBTİ fon

sağlayıcıları çok az sayıdaydı ve hepsinin başka öncelikleri vardı. İkinci olarak, gey erkeklerin veya HIV/AIDS üzerinde çalışan insanların aksine, lezbiyen toplulukta bağış kültürü yoktu. Lezbiyenlerin parası nereye gidiyordu? Buna değinmek zorundaydık.”

Hikâyeleri

Ekip, bu iki zorluğun (fon ve bağış kültürü yoksunluğu) üstesinden gelmek üzere 2016'da küçük bir temel oluşturdu: *Lesbiennes d'Intérêt Général*. Başlangıç olarak 15.000 €'luk bir bağış topladılar ve topluluklarıyla bir buluşma yaptılar.

“İki görevimiz vardı - bağış toplayıp dağıtmak ve lezbiyenler arasında bağış kültürünü geliştirmek – Bunlar ayrılmaz bir şekilde bağlantılıdır. Lezbiyen kültür festivallerinde örgütümüzü tanıtırken aynı zamanda bağışlar veya evlilik konusunda ücretsiz hukuki tavsiye vermek üzere, bir noter eşliğinde sahneye çıkıyoruz. Bazen topluluğa lezbiyen tarihini ve tanınmış şahsiyetleri anlatıyoruz. Mesele sadece para değil. Topluluğumuzun kendine iyi bakma becerilerini artırmak, bunun mümkün ve gerekli olduğunu fark etmelerine yardımcı olmak istiyoruz.”

Onlar için her şey büyük bağışlar almak değil; küçük bağışlar, düzenli bağışlar, parası olanlardan daha büyük tek seferlik bağışlar, vasiyet edilen bağışlar, online bağışlar arıyorlar: “Bağış yapmanın birçok biçimi olduğunu ve topluluklarına bağış yaparak yardımda bulunmanın iyi olduğunu lezbiyen kadınların fark etmelerini istiyoruz. ”



Bundan on yıllar öncesine kadar para, sadece erkeklerin meselesiydi. Bunun artık böyle olmadığını göstermek, topluluğumuzu güçlendirmek istiyoruz; bizler de kendi başımızın çaresine bakabiliriz.”

Alix, LIG

Örgütün kuruluşundan bir buçuk yıl sonra, fark yarattıklarını göstermek için topladıkları tüm parayı dağıtmışlar: “Şimdiye kadar Fransa’da üç ve yurtdışında bir lezbiyen projesine 4.500€ fon aktardık. Aylık bağış yapan yaklaşık 10 destekçimiz var; ayrıca tek seferlik birçok bağış alıyoruz.”

LIG için ufukta neler görünüyor? “İki yıl içinde, 50 düzenli bağışçıya sahip olmak ve görünürlüğümüzü artırmak için kültür veya iş sektörlerinden bir veya iki tanınmış lezbiyen figürün desteğini almak istiyoruz. Ayrıca bağış yapma konusunda farkındalığı artırmak için düzenli etkinlikler planlıyoruz; örneğin kariyerinin başlarında olan lezbiyen sanatçılara yardımcı olmak üzere bir ödül projesi ayarlıyoruz.”

Zorlukları

Karşılaştıkları ana zorluk, stratejik öncelikleri belirlemek olmuş: “Yüzeysel kalma riskine rağmen her meseleye mi destek vermeliyiz? Yoksa derinden ve ciddi bir şekilde bir veya iki meseleye odaklanıp konuyla ilgilenmeyen bağışçıların bizi geri çevirmesi riskini mi almalıyız? Bunlar elzem konulardı ve yönetilmesi çok zordu.”

Değinmek istedikleri başka bir konu daha var: “Projemizde erkeklere yer var mı? Evet, bazı erkekler bağış yapıyor ve bunu memnuniyetle karşılıyor. Ancak şimdiye kadar etkinliklerde sadece kadın gönüllü ve danışmanlar yer aldı. Birbirimize karışmalı mıyız, yoksa karışmamalıyız?”

Ekip, strateji planlamalarını yapacakları bir hafta sonu boyunca bu soruları tartışmayı planlıyor.

Değerlendirmeleri

LIG hakkında şu husus öne çıkıyor: topluluklarını son derece iyi anlıyorlar: “İki amaca odaklanmamızın - fon toplamak, aynı zamanda toplulukta bağış yapma kültürü inşa etmek - gerçekten mantıklı olduğunu düşünüyoruz. İnsanlar bunu memnuniyetle karşılıyor, bu iki ihtiyacı anlıyorlar. Doğru bir şeyler yaptığımızı hissediyoruz.”

Kaynakları

L/G, tamamlayıcı bir ekip sayesinde doğru becerilere sahiptir: İngilizce konuşma, iyi yazma, güçlü medya bağlantıları ağı, sanat ve kültür dünyalarına erişim, Afrika'daki lezbiyen örgütleri hakkında derin bilgi, bağış kültürü konusunda hukuki ve profesyonel bilgi...

Alix ayrıca şu hususu belirtmiştir: "Lezbiyen topluluğu bizi kollarını açarak karşıladı; bizi sahnenin ortasına aldı, meydana çıkardı. Bu bizim çok değerliydi."

Tavsiyeleri

"Kesinlikle yeni bir projenin başlangıcında stratejik planlama yapmak üzere bir zaman ayırın. Bunu yapmak önceliklerinizi belirleyecektir ve bu öncelikleriniz kimliğinizi yansıtmaya yarayacak: mesajlaşmalarınızda, web sitenizde, bağışçılarla iletişiminizde... Bunun önemi çok büyük."

"Hepsinin avantajları ve dezavantajları olduğu için doğru hukuki yapıyı seçmek için de ayrıca bir zaman ayırın."

"Ve en önemlisi: bizi arayın! Daha fazla lezbiyenin bağış topladığını görmeyi çok isteriz. Şimdiden başkalarının yeni inisiyatifler almasına yardımcı olduk."

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: [Bağış sayfası](#) / [Web sitesi](#) (Fransızca)

Hollanda: Küçük Topluluk Örgütlerini Destekleyen Bireysel Bağışlar

BOB ANGELO FUND

#etkinlikler

#yüzyüze

#dayanışma

#büyükölçekli



MEDE MOGELIJK GEMAAKT
DOOR EEN BIJDRAGE VAN HET
BOB ANGELO FONDS

COC Netherlands, bireysel bağışçılarının parasını LGBTİ topluluğundaki daha küçük, yetersiz hizmet alan gruplara dağıtmak üzere Bob Angelo Fonu'nu kurdu. Aksi halde topluluk gruplarına erişilemeyeceği için, küçük ve esnek bir hibe sistemi ortaya koydular.



LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %64

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 10. sırada

Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler

Bireylerin STK'lara bağış yapmaları konusunda herhangi bir **kısıtlama yoktur** ve **vergi teşvikleri** bulunmaktadır (bağışların belirli bir düzeydeki bireysel gelirlerde % 100'e kadar vergi muafiyetine konu olması mümkündür)

Bağış Kültürü İnsanların insan hakları STK'larına bağış yapması çok **kolay** ve **olağandır**.

Dünya Bağışçılık Endeksi

İnsanların %64'ü, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 7. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

COC Netherlands neden *Bob Angelo Fonu*'nu kurdu?

Yönetici Koen ve Fon Yöneticisi Petra, *COC Netherlands*'in her zaman kendiliğinden bağışlar aldığını belirtiyor. Ancak yakın zamana kadar bağış toplamak üzere herhangi bir stratejilerinin olmadığını söylüyor.

“Ücretli üyelik geleneğimiz var ve 1980'lerden bu yana hükümetimizden nispeten iyi bir çekirdek fon alıyoruz. Ancak, ülke genelinde finansmana daha az erişimi olan küçük topluluk girişimlerine ve gruplarına yardım etmek üzere sık sık talepler de alıyoruz. Ayrıcalıklı konumumuzdan ötürü, fon kanalize ederek onları desteklememiz gerektiğini düşündük.”

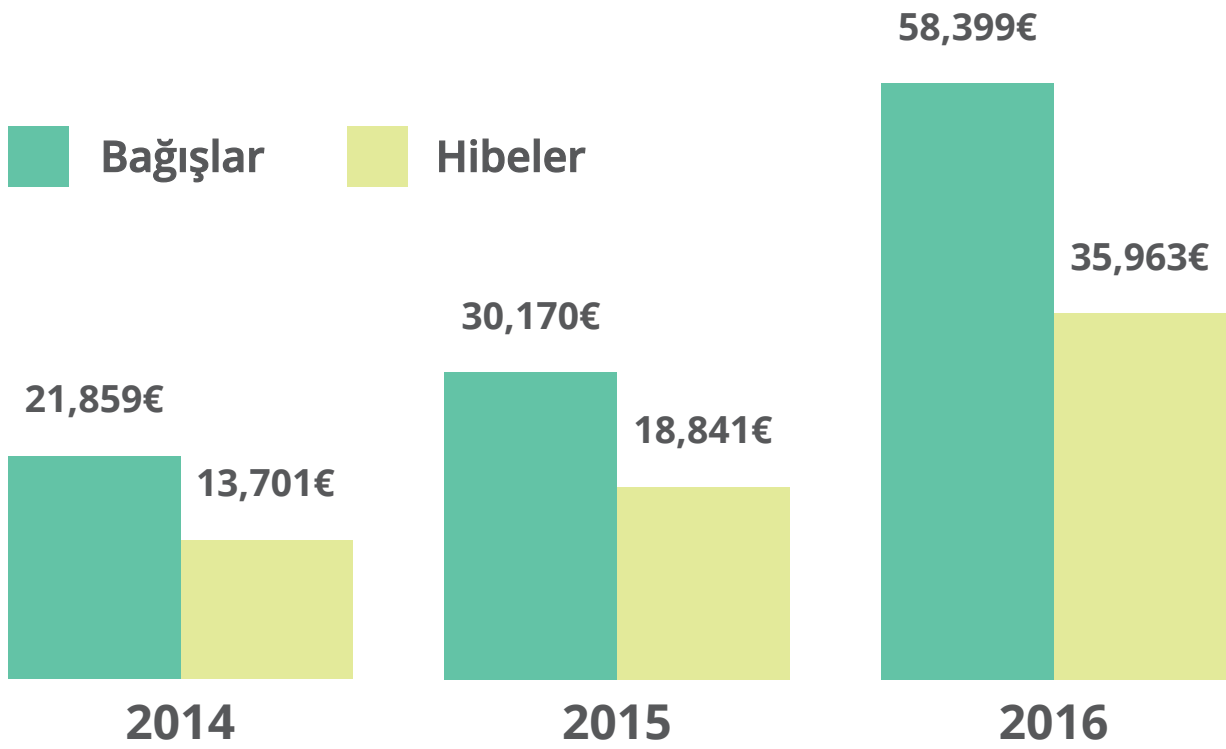
Hikâyeleri

COC Netherlands 2012'de bu fonu oluşturdu. Esasen Bob Angelo, 1946'da *COC*'nin kurucularından biri olan Niek Engelschman'ın takma adıdır.

Nasıl bağış topluyorlar? “İster inanın, ister inanmayın; biz de hala araştırıyoruz! Yeni yıl etkinliğimiz olan *True Colours* için **bilet satarak başladık**. Partiye katılan kişilerin aktif bir şekilde topluluğu desteklemesini mümkün kılmak istedik.”

“O zamandan beri bağış toplama kanallarımızı genişlettik. Şimdilerde zarif destekçilerimiz tarafından bağışlanan ürünler veya kuponlarla **sessiz müzayedeler ve çekilişler** düzenliyoruz. İnsanları, işyerlerinde **Noel yemekleri** düzenlemeye teşvik ediyoruz; bu yemeklerde bizim için bağış topluyorlar. Yine teşviklerimizle **LGBTİ barlarında kokteyl geceleri** düzenleniyor ve elde edilen gelirler fona bağışlanıyor.”

2016 yılında, fon yaklaşık 60.000€ bağış aldı ve bunun karşılığında 36.000€ hibe verdi (her ikisi de 2015'teki rakamların iki katıdır). Peki, nasıl?



Fonun 2014-2016 yılları arasındaki kazançları ve harcamaları

Bob Angelo Fonu, yetersiz hizmet alan LGBTİ gruplarının geniş çaptaki LGBTİ topluluğunda yer almalarına yardımcı olmak için 1.000 Euro'ya kadar hibe sağlıyor.

“Geniş topluluğumuzda bazen beyaz tenli olmayanların, olması gerektiği kadar hoş karşılanmadığını çok iyi biliyoruz. Ticari mekanların lezbiyen kadınlara daha az hitap ettiğinin, bunun yerine erkeklere odaklanıldığının farkındayız. Yaşlı, işitme güçlüğü çeken ya da mülteci LGBTİ'lerin, gökkuşağı şemsiyesi altında yer bulmakta zorlandığını inkâr edemeyiz.”

Düşük düzeyli organizasyona sahip gruplar için fon başvuruları kasıtlı olarak resmiyetten uzak tutulmuştur. Ancak COC, grupların bazen bir faaliyetin başlamasından sadece birkaç gün önce fon başvurusunda bulunduğunu tespit ettiğinde, başvuru sürecini kolaylaştırmış; kısa bir başvuru formu, toplam bütçe ve son başvuru tarihi bilgileriyle başvuru yapmayı mümkün kılmıştır. Eksik başvurular telefon veya e-posta ile ulaşılarak tamamlanmaktadır.

Raporlama süreci de oldukça kolay: “Yapacak daha iyi işleri olan hibe faydalanıcılara yoğun gereksinimler dayatmak istemiyoruz.” Fonlanan grupların etkinlikleriyle ilgili kısa bir

rapor ve etkinliklerini gerçekleştirdiklerini gösteren birkaç fotoğraf sunmaları yeterli oluyor. Başlangıçta belirtilen bütçenin ardından herhangi bir makbuz talep edilmiyor.

COC, hibe faydalanıcıların tamamen kendilerine bağımlı hale gelmesini istemiyor; ancak daha önce hibe alanlar da yeniden başvuru yapabiliyor.

Bugün asıl mesele, bağışçı bulmak ve harekete geçmek üzere herhangi bir stratejimizin olmaması. Bunun birçok potansiyel bağışçyı kaçırmamıza neden olduğunu düşünüyoruz."

Koen ve Petra, *COC Netherlands*

Zorlukları

Zorluklardan ders çıkarılmış: "Bir süre sonra, bağışçılara bağış toplama sürecimizi nasıl deneyimlediklerini sormak üzere odak grupları seçtik. Bunlardan iki ayrı ders çıkardık: Birincisi, bağış isterken yeterince açık olmamamızdı. İkincisi, iki ismin – *COC Netherlands*, *Bob Angelo Fonu* – kafa karıştırıcı olmasıydı. Güvenilir itibarımız nedeniyle *COC Netherlands* olarak bağış toplamanın ve *Bob Angelo Fonu* olarak hibe yapmanın en iyisi olduğunu anlamış olduk."

Öncelikler stratejik olarak tespit edilmiş: "Başından itibaren stratejik seçimler yaptık. Örneğin; eğitim projelerine, panel tartışmalarına veya medya faaliyetlerine fon sağlamak istemiyoruz: Maliyetli olmalarına rağmen bunlar için Hollanda'da kaynak sıkıntısı olmaz. Bunun yerine, LGBTİ topluluğunda yetersiz hizmet alan grupları harekete geçirmeye odaklanıyoruz. Şimdilerde bize ulaşamayan topluluklara ve organizatörlere önceden ulaşmamızı sağlayan bir boyuta geldik."

Değerlendirmeleri

LGBTİ topluluğunun yetersiz hizmet alan gruplarını desteklemekten dolayı memnundur. “İnsanların akranlarıyla tanışmalarına, ağlarını kurmalarına; nihayetinde kendi görünürlüklerini kazanma cesaretini ve dünyada bir fark yaratmak için kendi seslerini bulmalarına yardımcı oluyoruz. Fon sayesinde kadınların, beyaz tenli olmayanların, mültecilerin, göçmenlerin ve yaşlıların da artık sesi duyulabiliyor. Bizler daha güçlü ve daha çeşitli bir LGBTİ topluluğu oluşturmayı umuyoruz.”

“Daha da profesyonel olmanın zamanı geldi; bizi henüz tanımayan bireysel bağışçılara ulaşmak için bir seferberlik stratejisi benimsemek istiyoruz. Örneğin şirketlerden bağış alarak bahsi geçen LGBTİ gruplarına ve topluluk girişimlerine daha fazla para aktarma fırsatı elde etmek istiyoruz.

Kaynakları

Bob Angelo Fonu, COC Netherlands'in kaynak ve altyapısının yanı sıra; bağış toplama ve hibe verme hususundaki dikkatli yaklaşımlarından faydalanmış. Bu sayede ekip doğru zamanda büyütülmüş; biri fonu kurmak üzere başlangıçta, bir diğeri de başvuruların değerlendirmesine yardımcı olmak üzere daha sonra iki danışman işe alınmış.

Tavsiyeleri

“Potansiyel bağışçılar fonun amacı ve bağışlarının neye katkıda bulunduğu açıkça belirtildiğinde çok daha iyi motive oluyorlar. Dolayısıyla fonun başarısına ilişkin şeffaf ve ilgi çekici raporlama yapmak büyük önem taşıyor.”

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: **Web sitesi** (Felemenkçe)

Danimarka: Uluslararası Dayanışma için Düzenlenen Yemek Davetleri

FEMALE OXYGEN

#etkinlikler #ürün #dayanışma #ortaölçekli

female oxygen ♀

Female Oxygen örgütünün Kurucu ve Yönetim Kurulu Üyesi Anne Mette ve arkadaşları, dünyanın

başka yerlerindeki lezbiyen gruplar için partiler düzenliyor. Tabandaki çalışmalar yerel topluluklarına sıkı sıkıya bağlı, organizatörleri derin bir coşkuyla ve kendi kaynaklarını kullanarak çalışmalar yürütüyor. Sekiz yıllık faaliyetlerinin güçlü bir şekilde ayakta duruyorlar.

LGBTİ'lere Karşı Genel Tutum

Haklar LGBTİ'lerin haklarına ulaşım oranı %68

Sıralama ILGA-Europe Rainbow Index 2017'de derecelendirilen 49 ülke arasında 8. sırada

Bireysel Bağışlara Karşı Genel Tutum

Hukuki ve Mali Düzenlemeler STK'lara yapılan bireysel bağışlar için herhangi bir **kısıtlama yoktur**, ancak **teşvik de yoktur**.

Bağış Kültürü Bağış yapmak çok **kolaydır** (örneğin SMS veya mobil uygulamalar); ayrıca insanların insan hakları STK'larına bağış yapması da çok **olağandır**.

Dünya Bağışçılık Endeksi

İnsanların %54'ü, sorulan tarihten bir önceki ay içinde bir hayır kurumuna bağışta bulunduğunu bildirmektedir. Ülke, dünya genelinde 139 ülke arasında 18. sırada yer almaktadır.

Motivasyonları

Neden bireylerden fon toplamaya başladılar? "Hepimiz gönüllü olarak yer aldığımız 2009 World Outgames'te tanıştık ve Küresel Güney'deki aktivistleri Kopenhag'a getirmek üzere çalışmalara başladık. Bu sosyal yardım programı kapsamında küresel bir LGBTİ aktivistleri topluluğunun bir hafta boyunca bir arada olduğunu görmek çok güzeldi. Hindistan'daki ya da başka yerlerdeki kız kardeşlerimize yardım etmeye devam etmek istedik."

Hikâyeleri

Anne Mette ve arkadaşları, Küresel Güney'deki lezbiyen ve biseksüel kadınlar için **para toplamak üzere partilere ev sahipliği** yapacakları bir organizasyon başlattılar: *Female Oxygen*.

İlk olarak *World Outgames*'te tanıştıkları, Hindistan'ın Gujarat eyaletindeki iki lezbiyen örgütü için (*VIKALP* ve *Parma*) için bağış toplamaya karar verdiler. İlk partilerinden yaklaşık 30.000 kron (4.000 €) elde ettiler ve bu kaynağı Hindistan'a gönderdiler.

Anne Anne Mette ve arkadaşları kişisel kaynaklarıyla Gujarat'ta onları ziyaret ettikten sonra yeni bir parti düzenleyip ürün satarak daha fazla para toplamak üzere oradan ayrıldılar. "İnşa ettikleri sığınma evinin hikâyesini en iyi şekilde anlatmak istedik.



Hindistan'daki lezbiyen sığınma evine kaynak yaratmak üzere 1.500 tuğla yapıldı ve satıldı

Biz de Danimarka'da üzerinde Hintçe "Aşk" yazan 1500 küçük tuğla yapmayı kabul eden bir tuğla fabrikası – Petersen Tegl –

bulduk. Bu tuğlaların satışı ve düzenlediğimiz ikinci parti, Hindistan'daki sığınma evi için 80.000 kron (10.750€) daha toplamamızı sağladı.”

Ardından dünya çapında lezbiyen liderliğindeki projelerin yararına daha fazla parti düzenlediler: Jamaika'da düzeltici tecavüz üzerine bir kitap, Uganda'daki bir kuruluş için bilişim ve ofis malzemeleri, Ekvator'da lezbiyen kadınlar için sağlık üzerine ağ oluşturma ve atölyeler, Litvanya'da Baltık Pride etkinlikleri için kaynaklar oluşturdular. Her yıl iki parti düzenliyorlar ve kendini kadın olarak tanımlayan yaklaşık 500 katılımcıyı bir araya getiriyorlar. İletişimlerini çoğunlukla 2.200 üyesi olan *Facebook* sayfaları üzerinden gerçekleştiriyorlar.

“Yaptığımız şeye ‘matrak kaynak yaratma’ diyoruz: Partilerimiz her zaman desteklediğimiz yerle alakalı bir temaya sahip oluyor. Örneğin Faroe Adaları'ndaki lezbiyen kadınlar için bağış topladığımızda büyük bir örgü yarışması düzenledik - insanlar buna bayıldı!”

Yakın zamanda dikkatlerini Ortadoğu'daki LGBTİ mültecilere çevirmişler: “Bir örgütü desteklemeden önce onları kendimiz araştırıyoruz. Bu yıl, Suriye gibi savaşın parçaladığı ülkelerden kaçan insanlara yardım etmek istedik. Türkiye’de LGBTİ mültecilere psikososyal destek sağlayan *SPoD*'u seçmeden önce başka seçenekleri inceledik ve birçok kişiyle konuştuk. Son partimizde 25.000 kron (3.250 €) bağış topladık ve *SPoD*'u lezbiyen ve biseksüel kadınlara daha fazla ulaşmaya teşvik ettik.”

Anne Mette, bu partileri destekçileri olmadan yapamayacaklarını anlatıyor: “Gönüllülerimizden biri bir film okulunda dekor tasarım eğitimi alıyor ve partilerimiz için her seferinde harika dekorlar ortaya çıkarıyor. Ayrıca her partide çekilişle dağıtmak üzere hediye bağışı yapan sponsorlar buluyoruz. İçki dükkanları şarap; kitapçılar kitap; yerel bir havayolu uçak biletleri sağlıyor – Bir keresinde *Oktoberfest* temalı bir partide tüm içkileri ünlü bir likör markası tedarik etmişti.



Organizasyonun üç ayağı var: organizatörlerimiz, Danimarka'da bizi destekleyen lezbiyen topluluğu ve yaptığımız işe büyük oranda anlam ve içgörü katan yurtdışında desteklediğimiz gruplar.

Anne Mette, *Female Oxygen*

Zorlukları

Female Oxygen yönetim bakımından zorluklar yaşamış: “Kara para aklama ve terörle mücadele yasaları, özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da paranın kime gittiği hakkında çok fazla ayrıntı vermemiz gerektiği anlamına geliyor. Gerekli bütün belgeleri hükümetlere sunduk; ama bu can sıkıcı bir durumdu.”

Anne Mette ayrıca organizasyon içinde de bazı gerginliklerin olduğunu anlatıyor: “Gönüllü liderliğindeki bir grupta duygular bazen fazla yükselebiliyor. Tartışmalar veya gerginlikler yüzünden üç üyemizi kaybettik. Ancak hepimiz çatışmalardan nefret ederiz, bu yüzden üstümüze düşen rolleri ve birlikte nasıl daha iyi çalışabileceğimizi tanımlamaya yardımcı olması için bir hafta sonu boyunca bir koçla çalıştık. Bizim için çok faydalı oldu.”

Değerlendirmeleri

Hepsi gönüllü olmalarına rağmen, Anne Mette ve arkadaşları Danimarka'da ve başka yerlerde gerçek bir fark yaratmayı başardılar: “*Female Oxygen* hayatımızın ve kimliklerimizin büyük bir parçası. Hepimizin çok farklı profesyonel profilleri var. Böyle çılgın bir grubu aslında kimse işe almaz! Ama bu sayede birbirimizin eksiklerini tamamlıyoruz ve işlerin üstesinden geliyoruz.”

Kaynakları

Female Oxygen'i kuran dokuz kadının tümü, 2009'daki *World Outgames* sırasında gönüllü veya gönüllü yönetici oldukları için deneyime (ve bazıları özel bir eğitim geçmişine) sahipti.

Tavsiyeleri

“Grubumuzda bazılarımız partilerin en iyi yöntem olduğunu düşünüyor, bazılarımız ise yurtdışındaki bağış toplama ve destek gruplarının daha önemli olduğunu düşünüyor. Tamamlayıcılık burada da ortaya çıkıyor; biri olmadan diğeri yeterince etkili olamaz – bu yüzden işbirliği yapın!”

İnternet sitelerine erişim için tıklayınız: **Web siteleri**



6. Kaynaklar

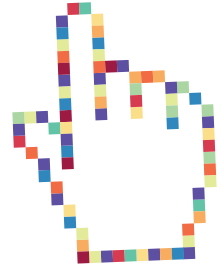
Bu rehber sadece bir başlangıç rehberi niteliğindedir. Kaynak geliştirme çalışmalarınıza başlamak yahut bu çalışmalarınızı önemli ölçüde geliştirmek için pek çoğu ücretsiz sayısız kaynak bulunmaktadır.

PDF rehberlerinden online erişime açık makalelere, Youtube videolarından kitaplara kadar çeşitli güvenilir kaynaklar aşağıda listelenmiştir. Bu kaynakların çoğu, kaynak geliştirme endüstrisinin son derece

gelişmiş olduğu Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri menşeilidir. Ancak, giderek küreselleşen dünyamızda bu kaynakların önerdiği yöntemler, taktikler ve fikirler genellikle başka bağlamlarda da işe yarayacaktır.

Kaynaklara doğrudan erişmek ve indirmek için:

www.ilga-europe.org/fundraisingresources



The **Institute of Fundraising** bireylerden bağış toplama da dahil olmak üzere çeşitli kaynak geliştirme disiplinleri hakkında çok sayıda kaynak ve rehberlik sayfası sunmaktadır. Rehberlik ve kaynaklar bölümüne bakın. **YouTube kanalında;** kaynak geliştirme stratejinizi oluşturma, kitle fonlamasına giriş, miras yoluyla bağış ve daha pek çok konuda webinar yayınları ve 5'er dakikalık videolar bulunmaktadır. Ayrıca ücretli eğitim de verilmektedir.

The **Directory of Social Change** online rehberlik ve konuya ilişkin seçme kitaplar sunmaktadır. *Kaynak Geliştirme > Bireysel Bağışçılar* kategorisine bakın. Ayrıca ücretli eğitim verilmektedir.

Bağış toplama faaliyetleri için aklınızda hiçbir fikir yok mu? **LGBT Foundation**; iş yerinde, evde, topluluğunuzda ve resmî tatillerde yapılabilecek kaynak geliştirme etkinlikleri için öneri listesi niteliğinde bir kaynak geliştirme rehberi olan **Guide to fundraising** çalışmasını yayınlamıştır.

Birleşik Krallık menşeli LGBT yardım kuruluşu **Stonewall**, kuruluş yararına bağış toplamak isteyenlere yönelik bir kaynak olan **Fundraising for Stonewall** rehberini yayınlamıştır. Buradaki fikirleri kendi kaynak geliştirme çalışmalarınız için kullanmaktan çekinmeyin!

Bir asansör konuşmanız var mı? Bu soruya cevabınız **"Asansör konuşması nedir?"** ise (ya da soruyu yanıtlamanız bir dakikadan uzun sürüyorsa) kendinizi geliştirmelisiniz. Sayısız blog yazısı ve web sitesi konuya ilişkin tavsiyeler sunmaktadır. Arama motoruna "kar amacı gütmeyen asansör konuşması" yazmanız yeterlidir. Dilerseniz **The Big Mistake That's Hurting Your Nonprofit (and How to Fix It)** - **Kâr Amacı Gütmeyen Kuruluşunuza Zarar Veren En Büyük Hata (ve Nasıl Düzeltilir)** - yazısını okuyarak veya kullanımı oldukça kolay olan **Create the Perfect Fundraising Pitch with this Easy Template** aracılığıyla asansör konuşmanızı hazırlayarak işe koyulabilirsiniz.

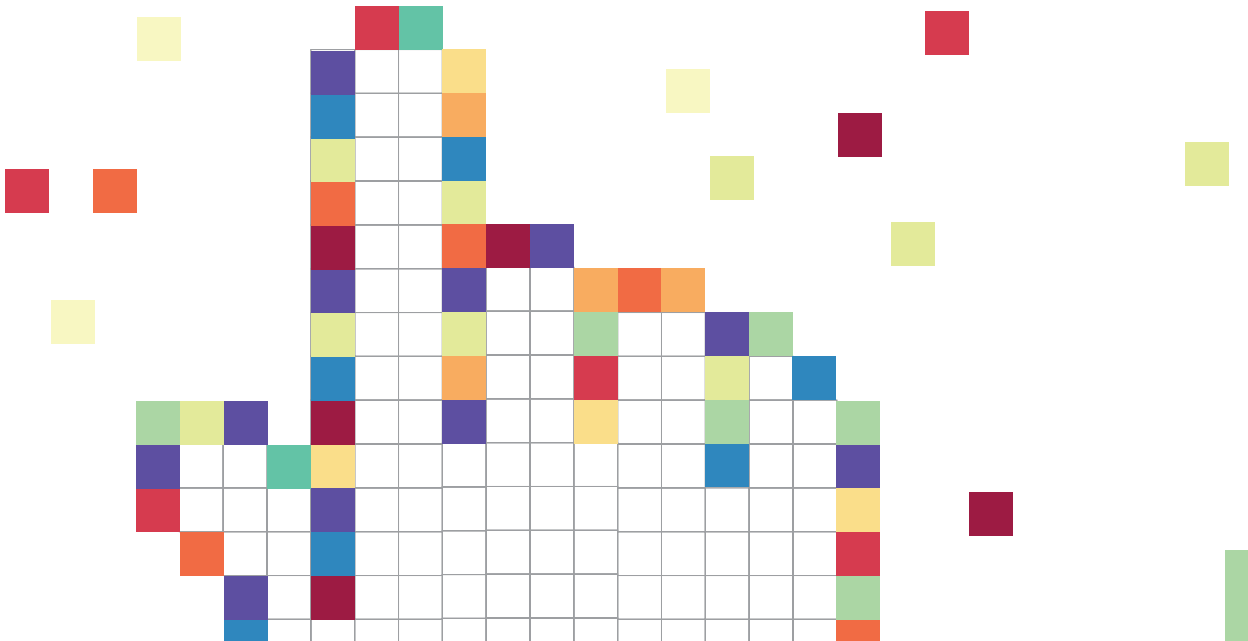
Foundation Center'ın bir hizmeti olan **Grantspace** bilgi tabanında yer alan **How can I learn about researching and cultivating individual donors?** – **Bireysel bağışçıları araştırmak ve yetiştirmek hakkında nasıl bilgi edinebilirim?** -başlıklı makale potansiyel bağışçıları bulma ve takip etme yöntemlerini incelemektedir. Makalenin altında yer alan link'ler Bağış Geliştirme, Bireysel Bağışçılar Bulma ve Bireysel Bağış hakkında bilgiler içerir. Ayrıca **Getting Started with Individual Donors**, – Bireysel Bağışçılarla Yola Çıkma - başlıklı podcast bölümünü dinleyebilirsiniz.

Social Misfits Media adlı danışmanlık firması, STK'lar için sosyal medya görünürlüğü ve yönetimi konusunda uzmandır ve iki kapsamlı bağış toplama raporu yayınlamıştır. Kâr amacı gütmeyen başarılı kitle fonlaması kampanyalarının nasıl yürütüleceği üzerine olan *“Make it Rain – Yağsın Paralar”* ve sosyal medya aracılığıyla bağış toplama üzerine olan *“Friends with Money – Paralı Arkadaşlar”* raporları incelemeye değerdir.

Klein & Roth Consulting firmasının web sitesinde en az iki ilginç kaynak bulacaksınız. Öncelikle okumaya değer ücretsiz bir haber bülteni yayınlıyorlar. Abone olduktan sonra İpuçları ve *Araçlar > Bültenler* bölümünden geçmiş bültenlere erişebilirsiniz. İkincisi, Klein & Roth'un kurucu ortağı Kim Klein'in *“Fundraising for Social Change - Sosyal Değişim için Bağış Toplama”* kitabıdır: ücretli olan bu kitap, bağış toplama girişimlerini başlatma, sürdürme ve büyütme konusunda gerçek bir bilgi madenidir. Fazla ABD esaslı olmasına rağmen, bağış toplama için sağlam bir çerçeve sunar; son derece iyi organize edilmiştir ve sayısız ipucu bulundurmaktadır. Özellikle bağış toplama etkinlikleri için iyi ve çok değerli bir yatırımdır.

“The Accidental Fundraiser: A Step-by-Step Guide to Raising Money for Your Cause – Kazara Bağışçı: Amacınız İçin Adım Adım Bağış Toplama Rehberi” kitabına göz atmanız da önerilir. Her ikisini de web sitelerinin kitaplar bölümünde bulabilirsiniz.

Son olarak, the **Global Philanthropy Project** de **bireysel bağışçılar hakkında makale ve yayınların bir listesini** sunmaktadır.



ILGA-Europe



ILGA-Europe – International Lesbian, Gay, Bisexual, Trans and Intersex Association *Uluslararası Lezbiyen, Gey, Biseksüel, Trans ve İnterseks Derneği*nin Avrupa

Bölgesi (ILGA) – 50'den fazla Avrupa ve Orta Asya ülkesinden, 500'den fazla kuruluşu bir araya getiren bir sivil toplum çatı kuruluşudur.

ILGA-Europe, Avrupa düzeyinde siyasi, yasal ve sosyal değişim için çalışan itici bir güçtür. Vizyonumuz; gerçek veya algılanan cinsel yönelim, cinsiyet kimliği, cinsiyet ifadesi ve cinsiyet özelliklerine bakılmaksızın herkesin değerli ve özgür olduğu, insan haklarından tam olarak yararlanmanın korunduğu ve insan haklarının herkese sağlandığı bir dünyadır.

ILGA-Europe'un çalışmalarının iki ana ayağı; Avrupa'da LGBTİ'ler için insan haklarını ve eşitliği savunmak ve üye kuruluşlara eğitim ve destek sağlayarak Avrupa LGBTİ hareketini güçlendirmektir.

www.ilga-europe.org

donate@ilga-europe.org

The Global Philanthropy Project



The **Global Philanthropy Project (GPP - Küresel Yardım Projesi)**; Küresel Güney ve Doğu'daki lezbiyen, gey, biseksüel, transseksüel ve interseks (LGBTİ)

kişilerin insan haklarını geliştirmek için küresel çaptaki destekleri genişletmek üzere çalışan fon sağlayıcılar ve hayırsever danışmanların bir işbirliğidir.

2009'da kurulan GPP'nin 18 üye kuruluşu, LGBT hakları için önde gelen küresel fon sağlayıcıların ve hayırsever danışmanların birçoğunu içermektedir.

LGBT fon sağlayıcılarından oluşan ilk uluslararası grup olarak GPP, küresel çaptaki LGBTİ çalışmalarının bağış koordinasyonunda öncelikli bir düşünce lideri ve başvurulacak bir ortak olarak uluslararası düzeyde tanınmaktadır.

www.globalphilanthropyproject.org

info@globalphilanthropyproject.org

Sosyal Politika, Cinsiyet Kimliği ve Cinsel Yönelim Çalışmaları Derneği



Sosyal Politika, Cinsiyet Kimliği ve Cinsel Yönelim Çalışmaları Derneği

2011 yılında gökkuşağının altında adil, eşit ve özgür bir dünya hayaliyle yola çıkan Sosyal Politika, Cinsiyet Kimliği ve Cinsel Yönelim Çalışmaları Derneği (SPoD); Türkiye’de lezbiyen, gey,

biseksüel, trans, interseks ve artıların (LGBTİ+) cinsiyet kimliği ve cinsel yönelimlerine dair kendilerini baskı altında hissetmeyecekleri bir yaşam için gerekli sosyal politikaların üretilmesine katkı sunmayı amaçlıyor.

SPoD, bu amaçla yürüttüğü savunuculuk çalışmalarının yanında LGBTİ+ topluluklarına yönelik hizmet modelleri geliştirerek kamu kurumlarına örnek oluşturmayı, buralardaki ayrımcılığın her şeklini ortadan kaldırmayı ve uzun vadede LGBTİ+’lara özel hizmetleri kamu ve özel sektör işbirlikleri ile sunmayı hedefliyor.

SPoD, LGBTİ+’lara hukuki, sosyal ve psikolojik danışmanlık sunuyor, kampanya dava takibi yapıyor; ruh sağlığı uzmanlarına, hukukçulara, kurumlara ve belediyelere eğitimler veriyor; akademik araştırmalar yürütüyor; seminerler, paneller, siyaset ve aktivizm okulları ve seçim kampanyaları düzenliyor; destek grupları oluşturuyor ve savunuculuk toplantıları yapıyor.

SPoD bu çalışmaları, bünyesinde barındırdığı profesyonel çalışanları, gönüllüleri ve uzman ağları ile yürütüyor.

www.spod.org.tr

info@spod.org.tr

Metnin İngilizce ve Rusça versiyonları için
sayfayı ziyaret edebilirsiniz:

www.ilga-europe.org/fundraisingresources
