

WISCHM>NN INNOVATION

Viden der virker

Kulturens
KONTANTER

WINWINNERS

Kunstgreb

”DEN IDEELLE ANSØGNING”

DEN VILDESTE FANTASI ER AT TRO, AT
TINGENE IKKE KAN VÆRE ANDERLEDES



MUSIKER

COACH

ENTREPRENØR

KONSULENT

LANDMANN

NILLER WISCHMANN



FUNDRAISINGS OMRÅDER – TEKNISK SET

1. OFFENTLIGE FONDE

- Internationale/nordiske
- Nationale
- Regionale
- Lokale

2. PRIVATE FONDE

3. ORGANISATIONSRELATEREDE FONDE

4. CROWDFUNDING

5. SPONSORERING

...5 FORSKELLIGE STRATEGIER - MINDST



MYTER FRA DEN VIRKELIGE VERDEN:

- Det er svært
- Det er altid de samme der får
- Dem der modtager ansøgningerne er alle Djøffere og derfor skal man skrive i et akademisk sprog
- Man skal kende nogen ”derinde” for at få støtte
- Det hjælper hvis jeg pakker det ind i noget smart indpakning
- Man skal søge til det dobbelt af hvad man har brug for, for at ramme det beløb der er behov for
- Det hjælper ikke at snakke med fondene eller deres administration undervejs



OVERORDNEDE ANBEFALINGER

- Gør en forskel og vis at dit projekt rykker ved noget – i den lille kontekst – eller i et større perspektiv
- Lav dit forarbejde og research grundigt. Prejektet sparer dig tid
- Lav gerne en ideudviklings-session på dit projekt inden du kaster dig ud i ansøgningsarbejdet. Måske det skaber den sjove, vigtige, utraditionelle ”kant” på dit projekt, så det netop huskes
- Test din projektide på andre inden du går i gang med ansøgningsarbejdet. (find kritikere der kan gøre dig og dit projekt endnu stærkere)
- Få ansøgningspartnere med ombord hvor det er muligt, udviklende og hensigtsmæssigt for projektideen og dig
- Skriv fra hjertet – rør ”mig”, så er halvdelen af arbejdet gjort
- Skriv i et skønt billedsprog der giver ”mig” lyst til at læse mere. Du og dit projekt er et 1:1 spejl af dine ord
- Skriv i korte letlæselige sætninger
- Få minimum 3 forskellige personer til at læse dit ansøgning igennem, efter du har lavet version 0.1
- Giv dit projekt et sjovt, iderigt, og utraditionelt navn
- Gør dig umage – ligesom du gør med din kunst



OG SÅ DET MERE LAVPRAKTISKE

Du får stærke point hos fondene for:

- Klar effektbeskrivelse
- Klar, velformuleret ansøgning
- Relevans og prioriteringer af mål og aktiviteter
- Hvis det er innovativt, nyskabende
- Partnere og projektgruppens erfaringer er tydeligt beskrevet
- Klar fordeling af opgaver, roller, ledelsesstruktur
- Partneres involvering, engagement og færdigheder er beskrevet
- Bred geografisk rækkevidde - hvis det er nationale fonde der ansøges
- Metodebevidsthed om hvordan projektet evt. vil blive evalueret
- Klart og tydeligt budget - gerne med resurseallokering og godt noteapparat
- Opfyldelse af målgruppens behov
- Realistisk tidslinje
- Synlighed og klar marketing
- **Læring: det er smart hvis dit projekt har klarhed over ovenstående.**



MED VILJE OG VEDHOLDENHED VIL DU LYKKES



HVIS ARTHUR KAN – KAN DU OSSE!
TAK FOR OPMÆRKSOMHEDEN

en grapefrugt
er en citron,
der fik en
chance –
og tog den!

