

요청예법 2탄

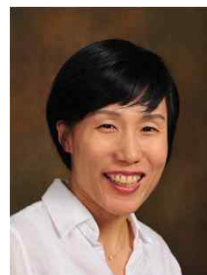
개인의 관계망으로 조직이 요청한다

정현경
blindnet@hanmail.net



| 사단법인 |
한국모금가협회
Korea Association of Fundraising Professionals

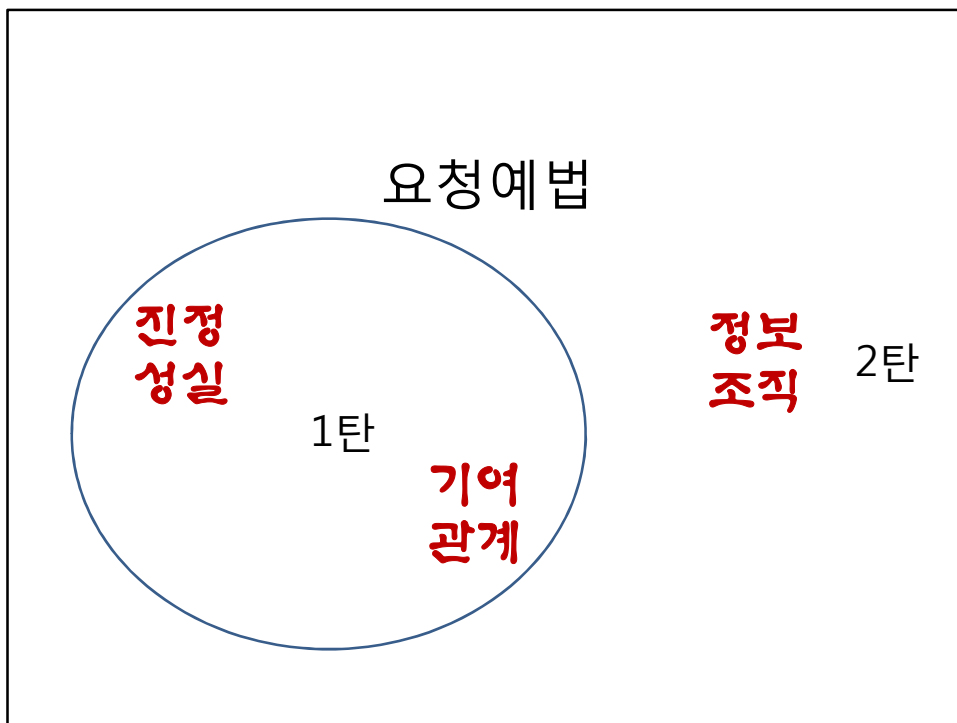
- 현) 서울시장애인복지시설협회 사무국장
- 성공회대학교 사회복지학과 박사과정 재학
- 사회복지석사, 경영학석사

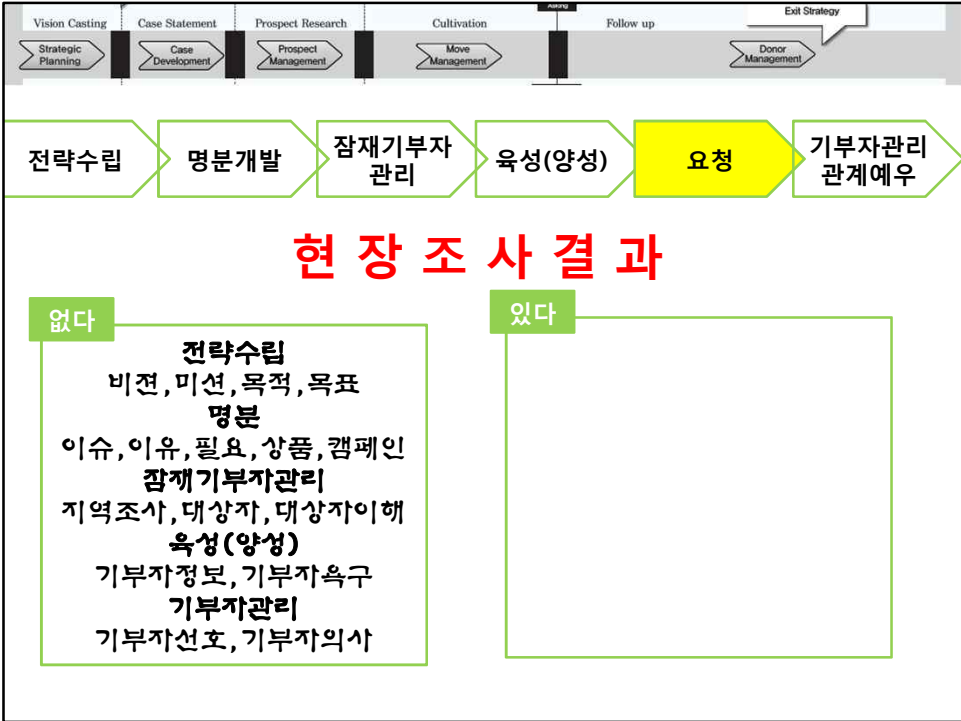
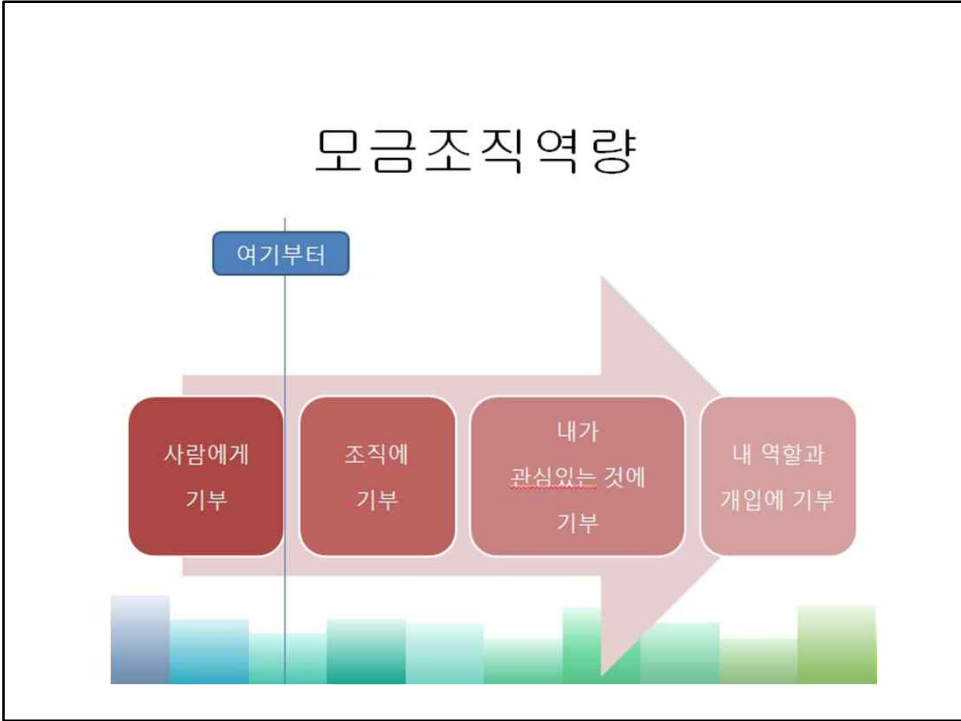


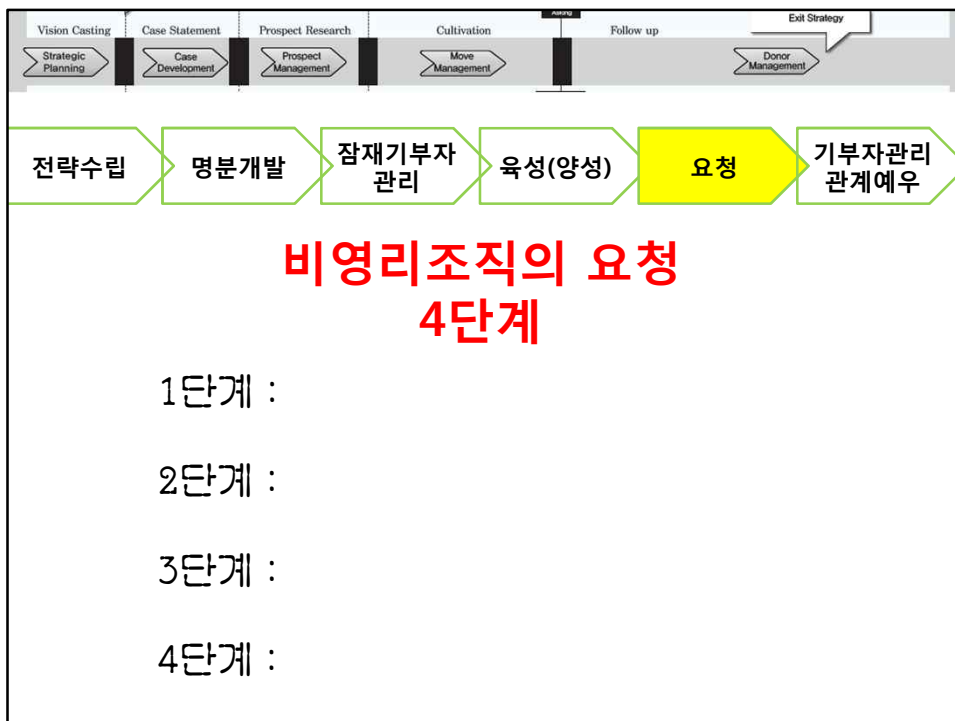
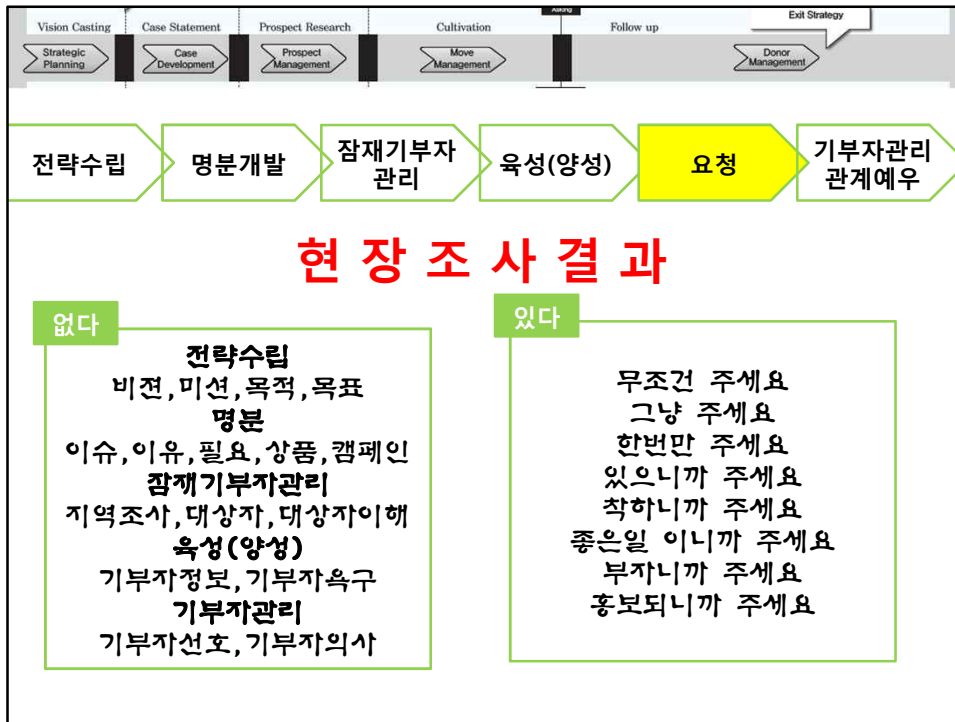
강의분야

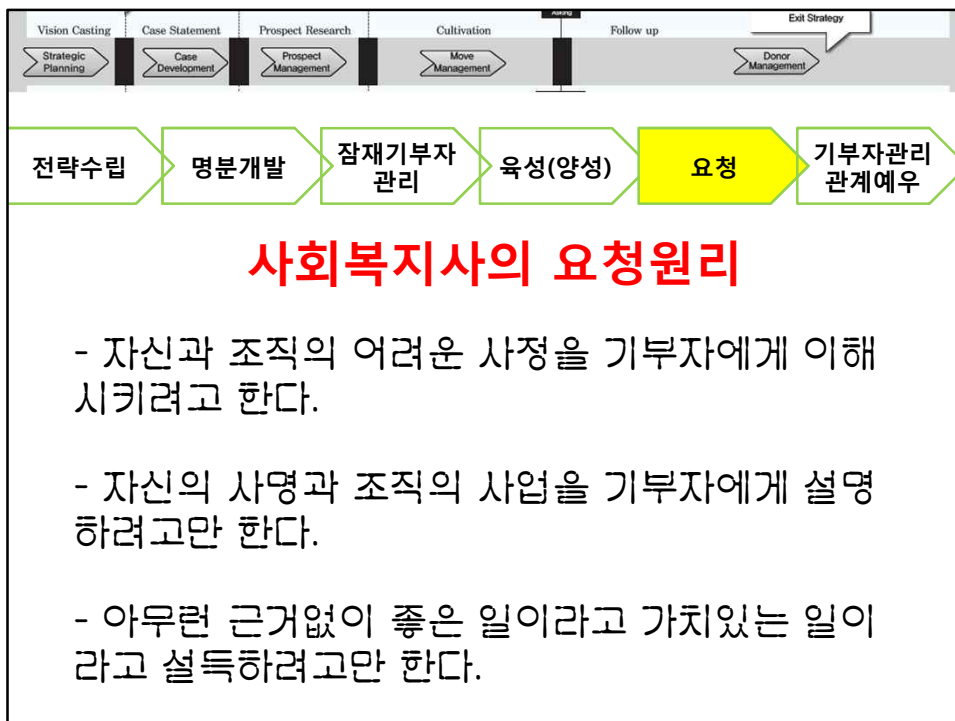
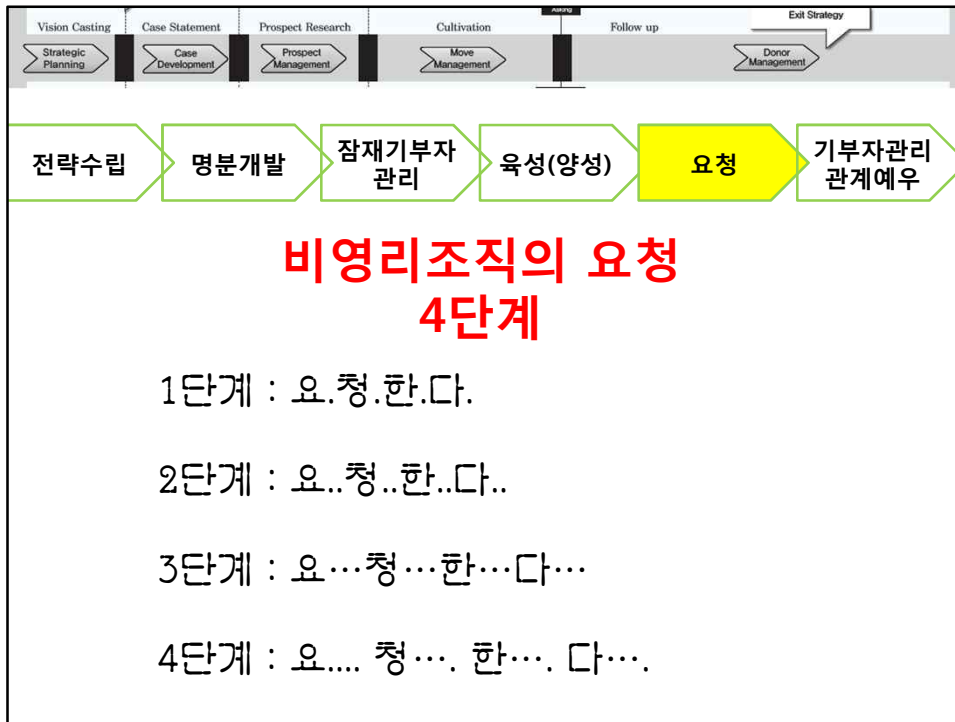
모금기초이론, 모금의 필요성, 모금조직, 모금기획, 모금전략,
기부자관리, 요청방법, 자원봉사개발과 운영, 모금이벤트, 기업사회공헌,
사회복지모금전략, 비영리조직의 자원개발

- 2014 장애인복지와 개발 (공저)
- 2012 스크루지도 유혹하는 한국의 모금가들
- 2011 세계속으로 Go Go Go 기업사회공헌활동 현장사례집
- 2010 모금을 디자인 하라
- 2013 6시그마를 활용한 비영리조직의 모금활성화 과정에 대한 연구(국제품질학술대회)
- 2013~ 서울시사회복지협의회 복지매거진 칼럼 연재 중
- 2014~ 서울시사회복지협의회 칼럼 13회차
- 2014~ 감사나눔신문 '감사칼럼' 연재
- 2015~ 한국모금가협회 '요청예법', '모금가의 가방' 연재









명분
이슈, 이유, 필요, 상품, 캠페인

- 누구의 이슈, 이유, 필요인가?
- 상품 ?

잠재기부자 관리
지역조사, 대상자, 대상자이해



기부자목록					
이름	월정액	전화번호	핸드폰번호	주소	이메일
			019-234-4455		

구분	주요내용	활용
인적사항	성명, 성별, 주민등록번호, 연령, 주소(직장, 주택), 전화번호(직장, 주택)	개인정보동의서
사회적 관계망	가족사항, 친구, 동호회 등 관계망과 관련된 특별한 대상자 확인 가족이나 친구중 우리조직의 기부자와 봉사자 참여 확인	- 관계망과 기부성향의 파악은 향후 잠재기부자 혹은 기부액 증액과 기부자 확대 연계에 필요함. - 기부지속시키는 조직과의 관계속성의 필요
자원	학력, 직업, 특기, 취미, 소득수준	- 타 기부이력과 봉사이력은 우리 조직의 모금프로젝트 개발시 성향파악에 필요
기부성향	기부동기, 기부형태(일시, 정기 등), 기부금액 가입경로, 기부시작시기, 지정기부분야, 향후기부관심분야	- 기부자 관계 속성을 파악할 수 있음. - 조직에 대한 이해와 신뢰 정도 측정
조직연계	직원중 조력자 확인, 기존 참여프로그램 확인 (기관연하, 필요 프로그램등)	- 소통에 대한 개선점 과 불편점, 맞춤형을 위해 필요
소통방법	주로 사용하는 정보매체 종류(이메일, 문자, SNS 등), 정보전달 선호방법 (예, 선호하지 않음/대면, 프로그램 참여, 이메일, 문자, 우편, 전화 등), 소통가능시간대	- 모니터링은 정기, 비정기, 설문, 전화, 면담 등 다양함.
기부중단	기부중단사유, 기부중단 시기	
모니터링	정기적 및 비정기 모니터링, 기부자 질문, 건의사항 등 기록 (예, 기넵품 중단, 정보소통 방법 변경 등)	

잠재기부자 관리

지역조사, 대상자, 대상자이해

- 기부자가 선호하는 방식(채널)
- 기부자의 맘과 동선을 아는 키맨이 있다면
- 기부자와 같은 깃털이 있다면..

잠재기부자 관리
지역조사, 대상자, 대상자이해

이름	성명	직업	연락처	주요 관심사	주요	이해

- 없더라도...
- 이런 자세라도...
- 한국백혈병소아암협회 인천지부 이철수 사무국장

육성(양성)
기부자정보, 기부자욕구

- 기부자 양성은 관계와 신뢰
- 기부자와의 관계정도(숙성정도)에 따라 요청이 달라진다.
- 관계의 숙성을 위해서 함께 하는 참여는 기본다. (집회사집회사집회사집회사.....)

**육성(양성)
기부자정보, 기부자욕구**

- 기부자 양성은 관계와 신뢰
- 기부자와의 신뢰는 기여가 먼저이다.
- 나와 조직의 기여란 정보와 서비스 이다.

요청

6R 옳은, 정당한, 바른, 정확한, 틀림없는, 합당한

적절한 사람 Right Person이
 적절한 기부자 Right Prospect에게
 적절한 프로그램 Right Project을 가지고(기부자 관심갖을 만한)
 적절한 시간 Right Time에
 적절한 방법 Right Way으로
 적절한 금액 Right Amount을 요청한다

weinstein(2002) 성공적인 자원동원이란 ?, 노연희, 2006, EM커뮤니티

Vision Casting Case Statement Prospect Research Cultivation Follow up Exit Strategy
 Strategic Planning Case Development Prospect Management Move Management Donor Management

전략수립 명분개발 잠재기부자 관리 육성(양성) **요청** 기부자관리 관계예우

요청

중요한 원리 1.



부처님 서로 동하지 아니하리
만재질 이질 수가 없도라

- * ‘경청하기’ ‘질문하기’가 아닌 여쭙는 태도
- * 기부자 언어로 이야기 하기




Vision Casting Case Statement Prospect Research Cultivation Follow up Exit Strategy
 Strategic Planning Case Development Prospect Management Move Management Donor Management

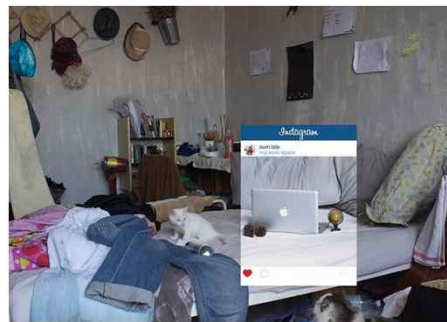
전략수립 명분개발 잠재기부자 관리 육성(양성) **요청** 기부자관리 관계예우

기부자관리 기부자선호, 기부자의사

• 관리가 아닌 관계증진을 위해서 라는 질문으로 시작하라.

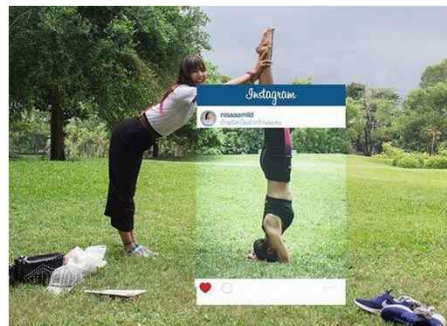


요청예법



1톤>1그램

허상>진실



질문1.

**당신이 기부자라면 당신
자신에게 돈을 주겠냐?**

질문2.

**요청예범 1탄후 가장많은 질문
관계를 어떻게 맺어야 하나?**