

هندسة تنمية الموارد المالية

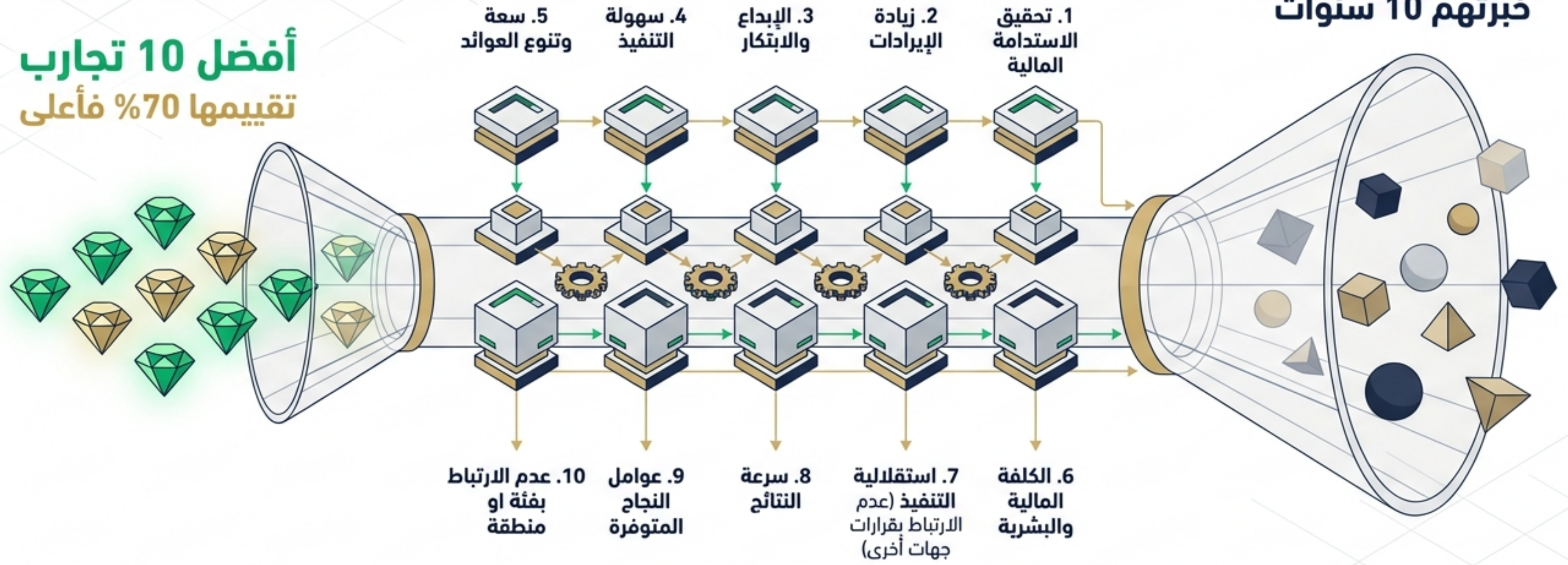
أفضل 10 خبرات تطبيقية لتحقيق الاستدامة في القطاع غير الربحي



منهجية صارمة لاختيار الأفضل

تجارب قيادات تجاوزت
خبرتهم 10 سنوات

أفضل 10 تجارب
تقييمها 70% فأعلى



الاستدامة المالية

الركيزة الثالثة:
هندسة الثقة
والعمليات

(الشفافية الاستباقية
ومرونة الحلول كصمامات
أمان للاستدامة)

الركيزة الثانية:
القوة البشرية
والشبكات

(الاستثمار في
الكفاءات وتفعيل
العلاقات للوصول
إلى مفاتيح المجتمع)

الركيزة الأولى:
ابتكار المنتج
التسويقي

(تحويل الاحتياج المجرد
إلى منتج جذاب يلبي
حاجة المتبرع)

الركيزة الأولى: صناعة وتغليف المنتج الخيري



منتج تسويقي معبأ

النهج الاستراتيجي: تغليف المشروع كمنتج تسويقي احترافي. (جودة التغليف تضاعف الرغبة في التبرع وتبني الثقة).

مشروع خيري مجرد

النهج التقليدي: طرح المشروع الخيري كطلب لسد عجز. (يفتقر إلى الجاذبية).

تحديد القيم المضافة وتغليفها باحترافية يجذب شرائح متنوعة ويحقق تنامياً مستمراً في الإيرادات.

الابتكار الموجه: تلبية احتياجات المتبرع الخفية



إضاعات استراتيجية: قوة التسمية والاستهداف



الفكرة: التميز في ظل وجود منافس عملاق.

التجربة: مقهى لورا الصغير يواجه عملاقاً مثل ستاربكس. أطلقت لورا بطاقة امتيازات الزبون الدائم لكسر الاحتكار.

النتيجة: امتلأ المقهى الصغير بفضل استهداف الولاء والشعور بالأهمية بدلاً من التنافس المباشر على المنتج.



الفكرة: تغيير الاسم يصنع الفضول.

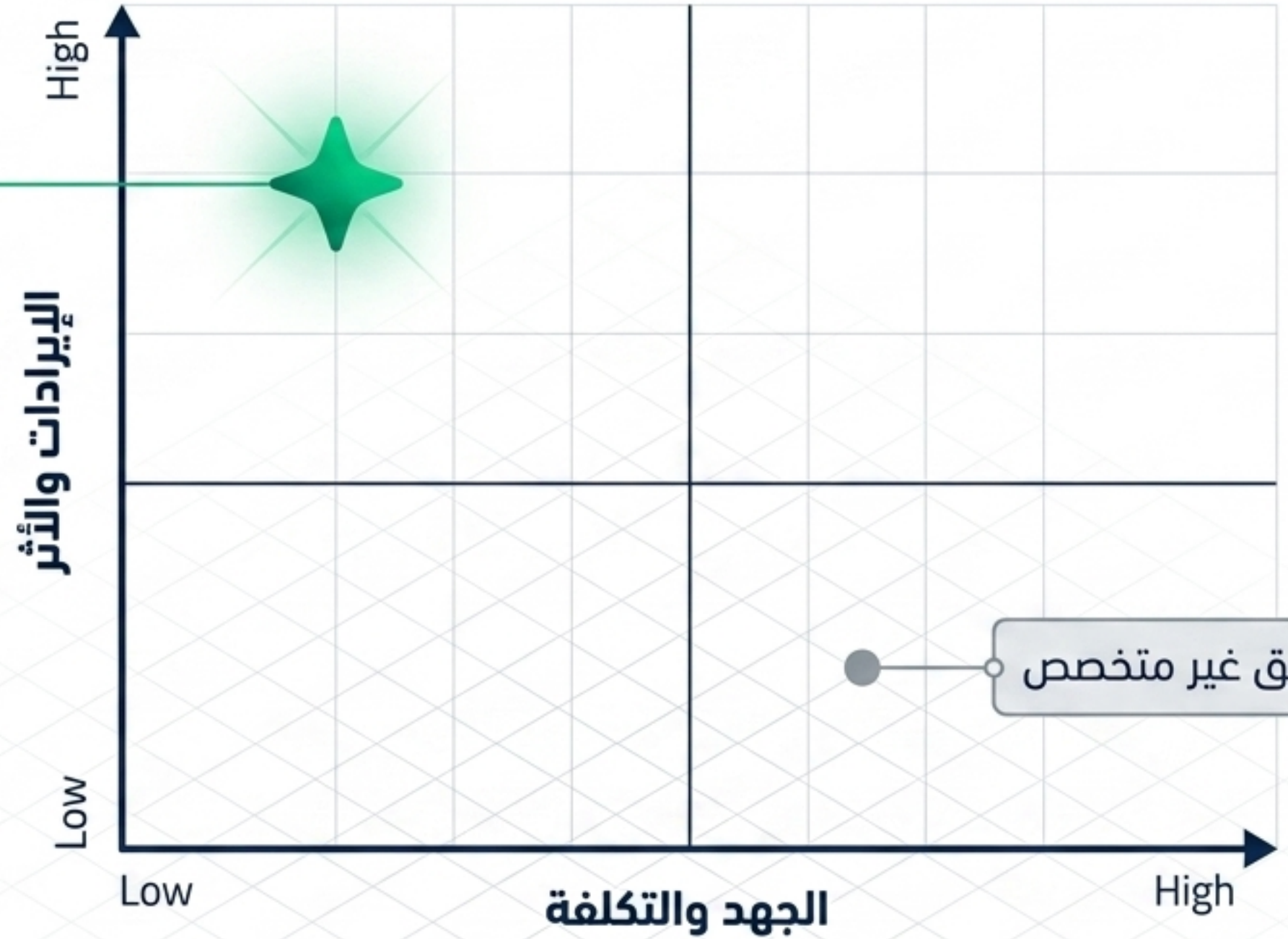
التجربة: فريق بيسبول فاشل وممل (Vegas Stars) قام بتغيير اسمه إلى (Las Vegas Stars) مع شعار كائن فضائي.

النتيجة: أصبح النادي حديث الصحافة، وتوافد الآلاف من المشجعين الجدد بفضل الاسم والشعار فقط.

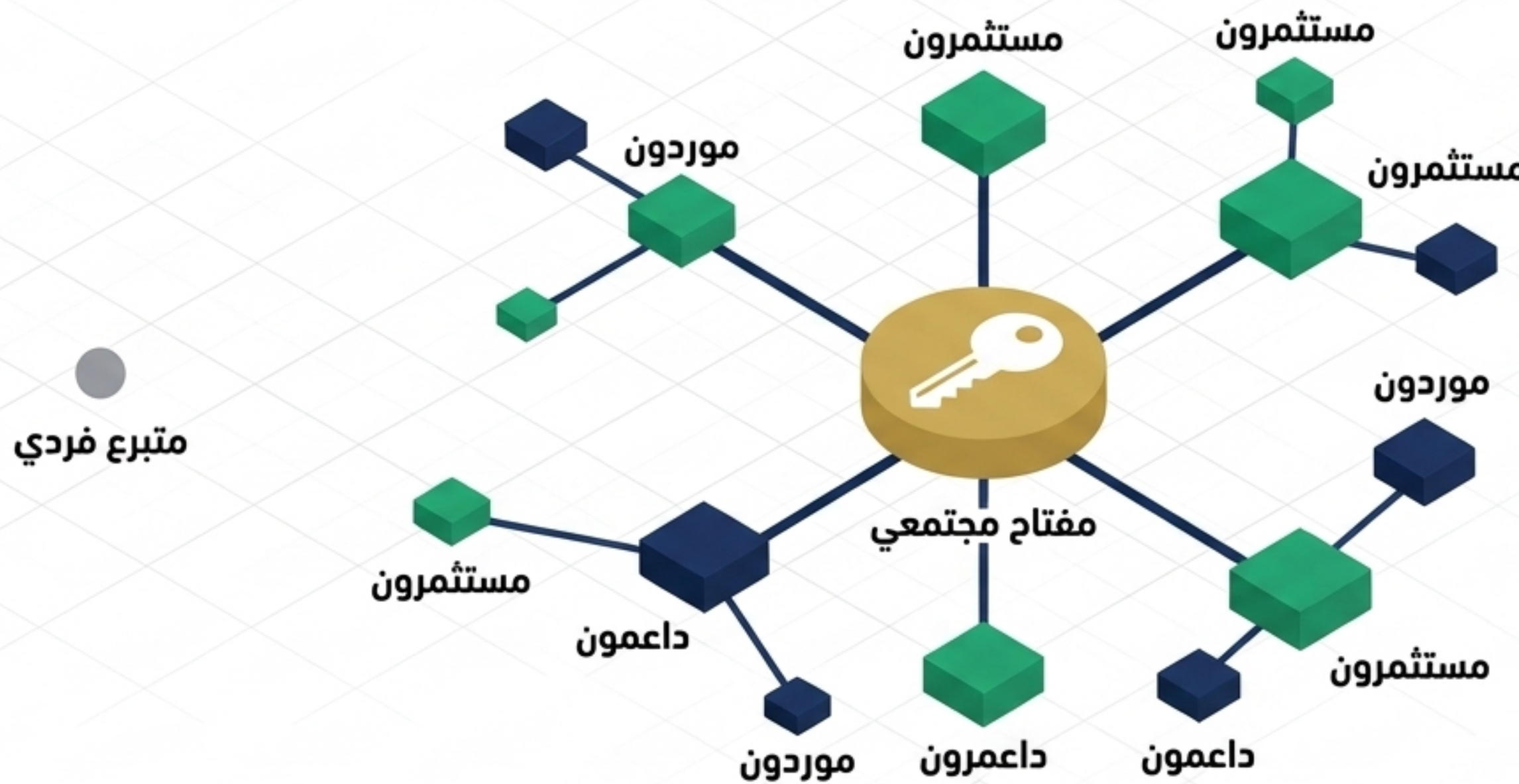
الركيزة الثانية: القوة البشرية كأساس للنمو المضاعف

الاستقطاب المتخصص: بناء فريق من الكفاءات المتميزة ومساندتهم بخبير يوفر الجهد والمال، ويحقق **المستهدفات بنسب تتجاوز 100%.**

تفعيل طاقات النساء: تتميز المرأة بذكاء عاطفي عالٍ وقدرة فائقة على التأثير والإقناع. دمج الكوادر النسائية يحرك نصف المجتمع، ويسرع الاستجابة، ويفتح آفاقاً مالية واسعة.



الأشخاص ليسوا مجرد متبرعين، بل بوابات لشبكات واسعة من العلاقات والثروات غير المستثمرة.



الركيزة الثالثة:

التوثيق والشفافية كصمامات أمان للنمو

دعم جديد بقيمة
100,000 ريال



إرسال تقرير مفصل
بالأرقام دون طلب

تبرع أول بقيمة
20,000 ريال

الخلاصة:

الأثر المنظور والشفافية التامة يحولان الداعم المؤقت إلى شريك استراتيجي دائم.

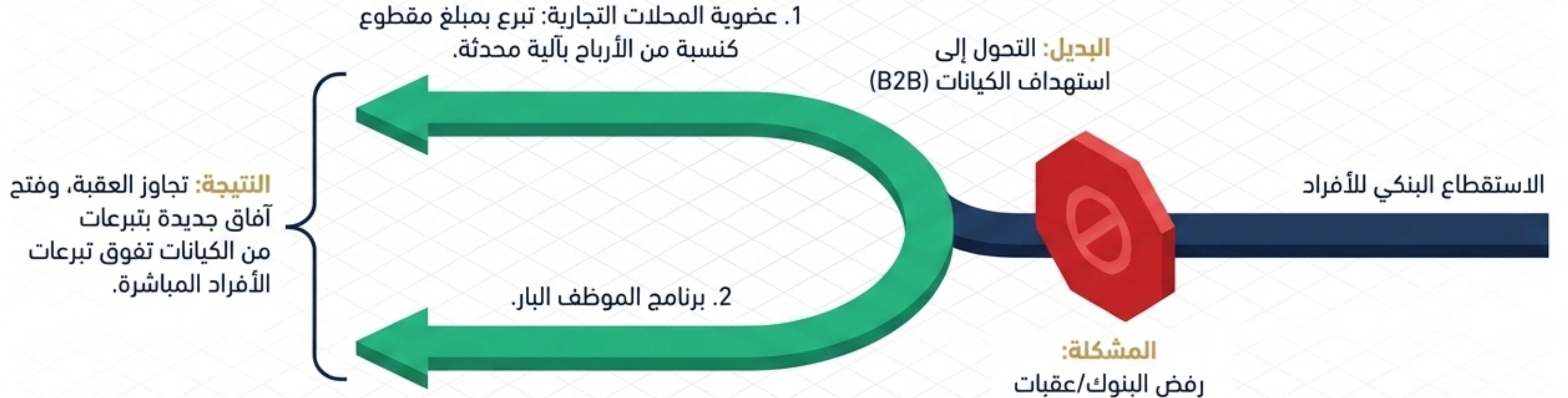
النتيجة:

الثقة تضاعف الإيراد.
بادر المتبرع خلال أسبوعين بتقديم دعم جديد بقيمة 100 ألف ريال دون طلب مباشر.

الحالة:

كفالة 60 حافظاً. تبرع أول بقيمة 20 ألف ريال.
قامت الجمعية بمبادرة توثيق استباقية وتكريم الحفاظ وإرسال تقرير مفصل بالأسماء والأرقام.

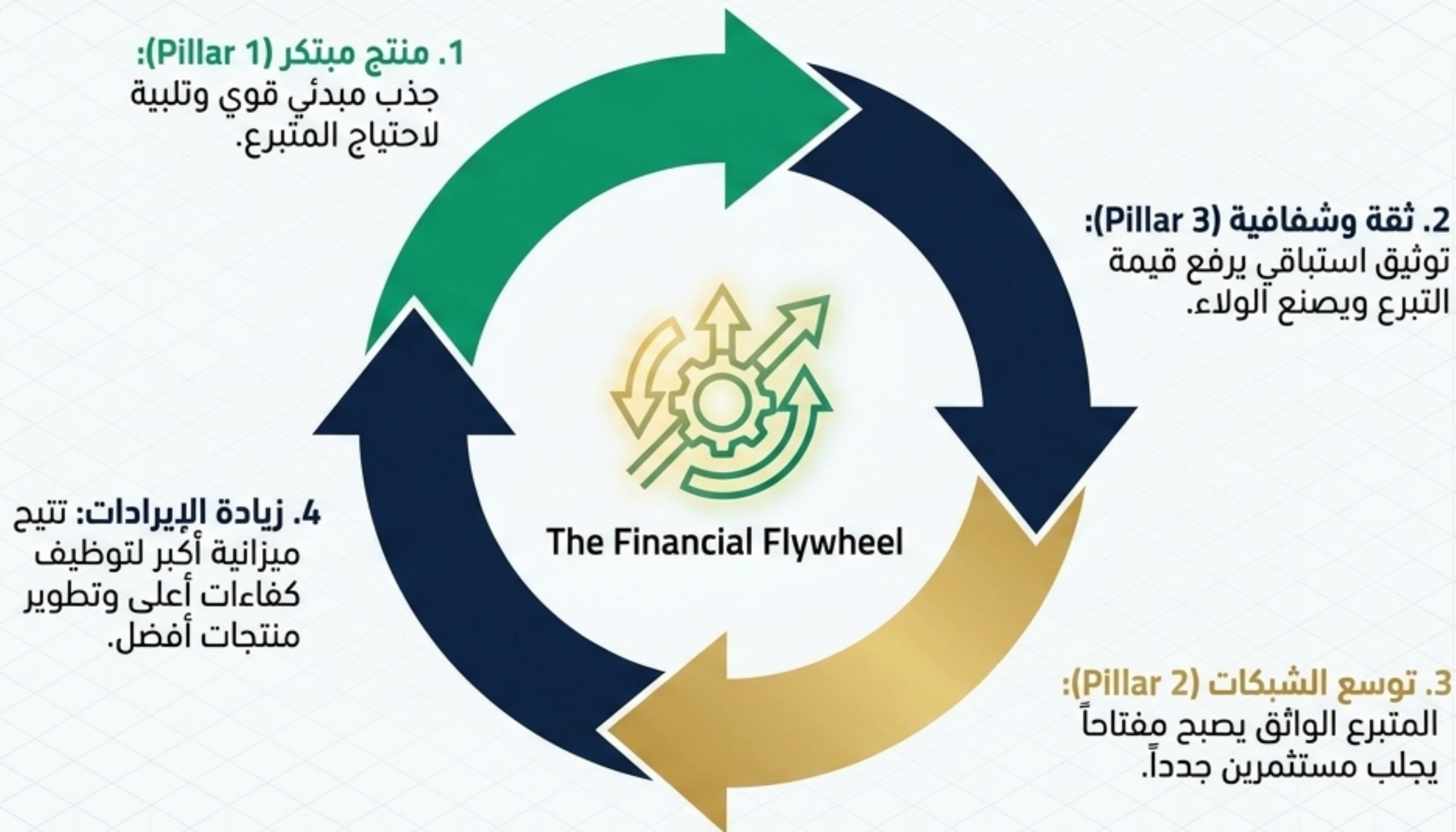
المرونة التشغيلية وإيجاد الحلول البديلة



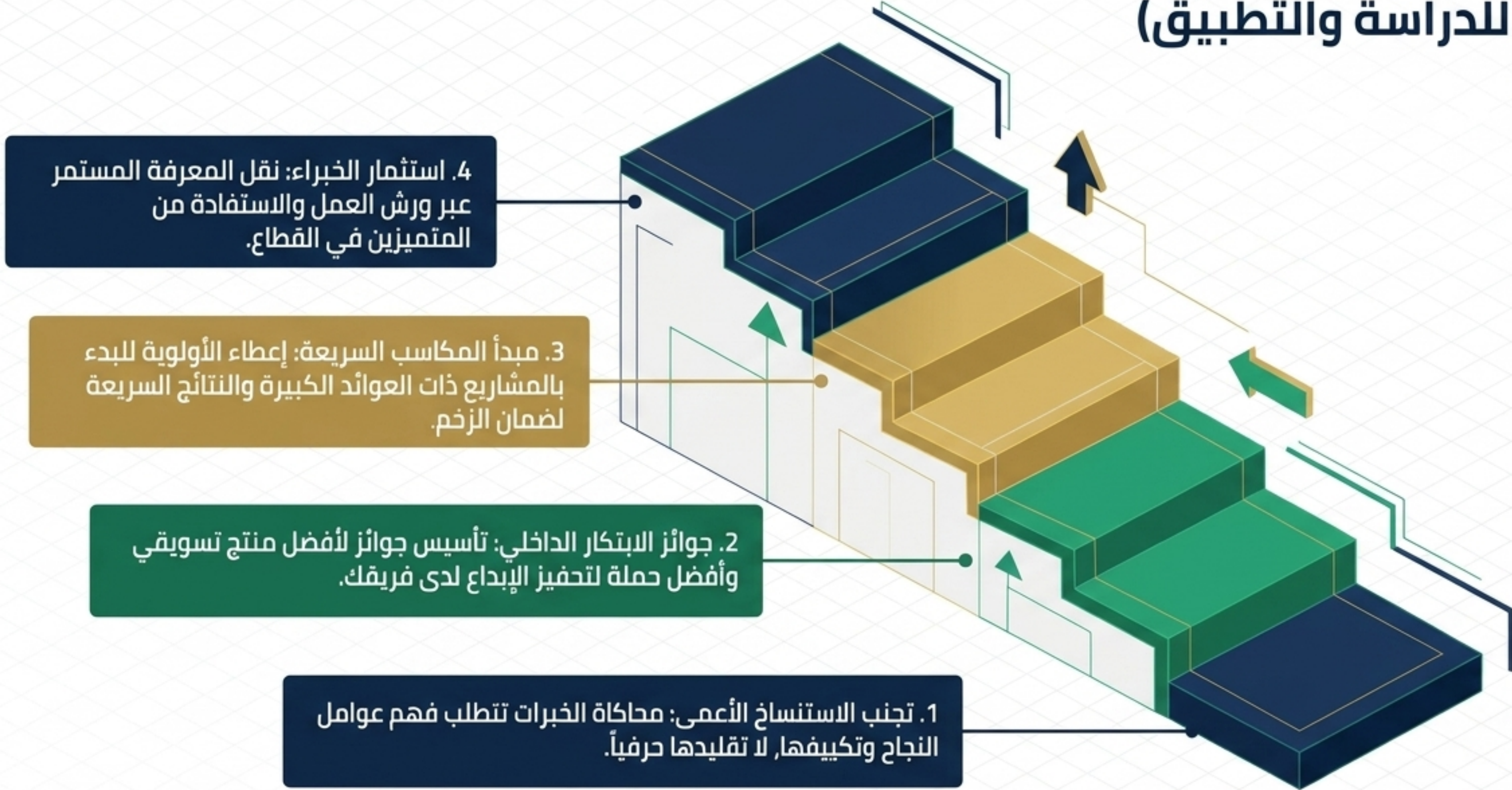
مصفوفة التحول: النهج التقليدي مقابل النهج الاستراتيجي

النهج الاستراتيجي	النهج التقليدي	
هندسة منتج تسويقي يلبي حاجة المتبرع النفسية (كالإهداء).	طرح احتياج خيري لسد عجز مالي.	المنتج
تغليف جذاب واحترافي يخلق ميزة تنافسية.	طرح مباشر ومجرد.	التغليف والتقديم
البحث عن المفاتيح لاستثمار شبكات علاقاتهم الواسعة.	التركيز على المتبرع الفردي لمرّة واحدة.	العلاقات
توثيق وشفافية مبادرة تصنع ثقة تؤدي لنمو التبرع فوراً.	تقديم التقارير فقط عند طلب الداعم.	المتابعة والشفافية

محرك الاستدامة: كيف تتغذى الركائز على بعضها؟



خارطة طريق التنفيذ (توصيات للدراسة والتطبيق)



“

إن الخبرة تعني اكتساب المهارة... لتقوم بالعمل في وقت أقصر، بجهد أقل، وبدقة وجودة أعلى.

الخبرات التراكمية هي المورد المالي الأهم.
الاستثمار في المعرفة اليوم هو استدامة مؤسستك غداً.

”