

150

فِكْرَةٌ وَطَرِيقَةٌ



لِتَمِيَّتِ الْمَوَارِدِ الْمَالِيَّةِ فِي الْجُمَاهِرِ الْخَيْرِيَّةِ

تجارب عالمية ومحلية

تقديم صالح بنج
عبدالله بن سليمان المنيع
عضو هيئة كبار العلماء

فوزي موي لاهندي
احمد بن سليمان السرحي
وزير الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية

تأليف

عادل بن عبد الله السطان

150

فِكْرَةٌ وَطَرِيقَةٌ



لِتَمَيُّزِ الْمَوَارِدِ الْمَالِيَةِ فِي الْجِهَاتِ الْخَيْرِيَّةِ

تجارب عالمية ومحلية

تقديم سالي الشيخ
عبدالله بن سليمان المنيع
عضو هيئة كبار العلماء

تقديم معالي المهندس
احمد بن سليمان الحجري
وزير الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية

تأليف

عادل بن عبد الله السطّان

١٥٠

فكرة وطريقة لتنمية الموارد المالية في الجهات الخيرية

تأليف

عادل بن عبدالله السلطان

adelbnsultan@gmail.com

الطبعة الأولى

١٤٤٠هـ - ٢٠١٩م

جميع الحقوق محفوظة

يمنع النسخ أو التصوير أو
النقل أو النشر في مواقع
الشبكة الإلكترونية أو
الاقتباس من هذا الكتاب
أو الترجمة لأي لغة إلا
بإذن خطي من المؤلف.

ISBN: 978-603-02-9419-0



9 786030 294190

عادل عبدالله محمد السلطان ، ١٤٤٠هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

السلطان ، عادل عبدالله محمد
١٥٠ فكرة وطريقة لتنمية الموارد المالية في الجمعيات الخيرية.
/ عادل عبدالله محمد السلطان - الرياض ، ١٤٤٠هـ
٢١٠ ص ؛ ٢٢ x ١٦.٥ سم

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٠٢-٩٤١٩-٠٠

١- الجمعيات الخيرية - تنظيم و ادارة ٢- التبرعات أ.العنوان
ديوي ٣٦١،٧٠٦ ١٤٤٠/٥٣٥٤

رقم الإيداع: ١٤٤٠/٥٣٥٤
ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٠٢-٩٤١٩-٠٠

تصميم وإخراج: أسامة أسعد الفارس

osama4graphic@hotmail.com - 0096599515725



أهدي
هذا الكتاب
إلى:

A series of horizontal dashed lines for writing the recipient's name.

الفهرس

رقم الصفحة	الموضوع
٣	إهداء
٤	الفهرس
١٠	تقديم معالي المهندس / أحمد بن سليمان الراجحي وزير العمل والتنمية الاجتماعية
١٢	تقديم معالي الشيخ / عبدالله بن سليمان المنيع عضو هيئة كبار العلماء
١٤	مقدمة
١٦	رؤية ٢٠٣٠

رقم الصفحة	الافكار	رقم الفكرة
١٨	الاستقطاع الشهري	١
١٩	إيجاد وقف	٢
٢٠	تصدق ولو بورقة	٣
٢١	تصدق بملايسك	٤
٢٢	تصدق بأثاثك	٥
٢٣	المؤسسات المانحة	٦
٢٤	الاستفادة من الاشتراكات	٧
٢٥	بيع المقاصف	٨
٢٦	السوق الخيرية	٩
٢٧	مسابقة أفضل طبق	١٠
٢٨	مشروع واضح في زمن واضح في عدد واضح	١١
٢٩	المشاركة الإعلامية وإبراز النشاط وخاصة في القنوات الفضائية	١٢
٣٠	الإعلانات في القنوات الفضائية	١٣
٣١	المشاركة في الإذاعات والإعلان فيها	١٤

٣٢	العطر الرائع	١٥
٣٣	جذب المشهورين والمعروفين لزيارتك وتوثيق ذلك	١٦
٣٤	المشاريع النوعية تجلب الأموال	١٧
٣٥	سوق ما لديك من منتجات	١٨
٣٦	فلتكن جمعيتك في مكان واضح	١٩
٣٧	تعلم فن الصيد أولاً	٢٠
٣٨	اعمل مع متخصصين	٢١
٣٩	احرص على وجود تزكيات للعلماء والمشايخ	٢٢
٤٠	التواصل مع الجهات التي تدعم عبر المسؤولية الاجتماعية	٢٣
٤١	استثمر قاعاتك	٢٤
٤٢	اجعل لك مجلساً يمولون أعمالك	٢٥
٤٣	ابحث عن المال من حولك	٢٦
٤٤	المركز الإعلامي	٢٧
٤٥	فتح مؤسسة تجارية وقضية	٢٨
٤٦	سجل بعض الصالات والقاعات بأسماء التجار	٢٩
٤٧	التواصل مع المدارس	٣٠
٤٨	الرعاية الكاملة للجهة	٣١
٤٩	قسم برامجك لتجد راعياً	٣٢
٥٠	أقم فعاليات في جهتك نفسها	٣٣
٥١	حاول أن توفر ولا تشتتر	٣٤
٥٢	اشتر في الخصومات فقط	٣٥
٥٣	ازرع الهم فيمن حولك	٣٦
٥٤	اجعل مجموعة تتبنى وقفاً	٣٧
٥٥	اعرف متى تسوق نفسك	٣٨
٥٦	أقم ورشة عمل وأدخل معك بعض التجار	٣٩
٥٧	أين مفتاحك؟	٤٠
٥٨	المؤتمر والملتقى يجلب الدعم	٤١
٥٩	البريد الإلكتروني	٤٢
٦٠	البريد العادي	٤٣
٦١	جوائز وعائدها دعاية في مقرك	٤٤

٦٢	كروت والجائزة من المحلات القريبة	٤٥
٦٣	اجمع أرقام ذوي الموتى	٤٦
٦٤	مفعول رسالة الجوال منك أقوى	٤٧
٦٥	جمع المبالغ المالية من خلال العملة المعدنية	٤٨
٦٦	حصالة الخير	٤٩
٦٧	التمويل الدولي	٥٠
٦٨	المشاركة في الديوانيات	٥١
٦٩	الإعلانات	٥٢
٧٠	حملات طرق الباب	٥٣
٧١	عند انجاز طالبك .. أرسل لداعمه تهنئة	٥٤
٧٢	أسهم بوقف متر مربع	٥٥
٧٣	كوبونات الخير	٥٦
٧٤	التواصل المستمر	٥٧
٧٥	الشبكات الاجتماعية	٥٨
٧٦	الدخول في مشاريع تجارية	٥٩
٧٧	جزء من ربحك أيها التاجر	٦٠
٧٨	سأتكفل ببناء هذا الفرع	٦١
٧٩	اجعله يوقف لك أرضاً ولو كانت بعيدة	٦٢
٨٠	الإسهام مع شركات العقار	٦٣
٨١	للأبد	٦٤
٨٢	أظهر نتائجك بعيدة المدى	٦٥
٨٣	خفف تكاليفك المالية	٦٦
٨٤	التواصل مع مراكز الأوقاف	٦٧
٨٥	احرص على إعلانك الجذاب	٦٨
٨٦	احرص على موقع إعلانك	٦٩
٨٧	ارسم مجسماً ودون عليه اسمه	٧٠
٨٨	أي اتصال فهو مندوب لك	٧١
٨٩	الزيارة الذهبية	٧٢
٩٠	الشيخ المبارك	٧٣
٩١	شارك في المسابقات المحلية والدولية	٧٤

٩٢	انشر المقاطع التي تشني على جهتك	٧٥
٩٣	قدم برنامجاً مميزاً في إحدى القنوات الفضائية	٧٦
٩٤	قدم عرضاً وثائقياً عن منشأتك	٧٧
٩٥	اصنع مقاطع جذابة وضع في نهايتها اسم منشأتك	٧٨
٩٦	الحفلات السنوية	٧٩
٩٧	المزادات الخيرية	٨٠
٩٨	رقم جوال، لوحة سيارة للبيع	٨١
٩٩	افتح مكتباً للعقار	٨٢
١٠٠	ادفع للمتخصص	٨٣
١٠١	التعاقد الإعلامي المخفض	٨٤
١٠٢	احترف طريقة التسويق	٨٥
١٠٣	التقرير المستمر	٨٦
١٠٤	الدخول في الأسهم	٨٧
١٠٥	الاستقرار يزيد من تنمية الموارد	٨٨
١٠٦	التبرع من خلال الحملات في الأسواق والأماكن العامة	٨٩
١٠٧	لفت النظر لملصق على لاعب	٩٠
١٠٨	تدعم بعض الوزارات فيما يتعلق بأهدافها	٩١
١٠٩	التركيز على الطبقة المتوسطة أكثر من غيرهم	٩٢
١١٠	الكلام المقنع جذاب	٩٣
١١٢	جزئ أهدافك الكبيرة	٩٤
١١٣	جمع الجلود وبيعها على مصانع الجلود	٩٥
١١٤	ابحث عن المجان في البرامج الاجتماعية	٩٦
١١٥	تأجير مواقف السيارات	٩٧
١١٦	عمل مصنع لتدوير النفايات	٩٨
١١٧	طريقة توزيع المطويات والمنشورات الخيرية	٩٩
١١٨	العضويات	١٠٠
١١٩	العضويات	١٠٠
١٢٠	الخطابات الرسمية من شيخ أو أمير... إلى داعم	١٠١
١٢١	تفعيل دور الأخوات في تنمية الموارد المالية	١٠٢
١٢٢	إبراز تزكيات كبار العلماء والمعروفين	١٠٣

١٢٣	التبرع التقني	١٠٤
١٢٤	الاتصال بالهاتف	١٠٥
١٢٥	انشر محتوى مميزاً وضع فيه حسابك	١٠٦
١٢٦	شارك بمقال في جريدة	١٠٧
١٢٧	ما الأشياء الممكنة لديك لتأجيرها	١٠٨
١٢٨	كن حاضراً في كل محفل	١٠٩
١٢٩	نبرة ثققتك جاذبة للدعم	١١٠
١٣٠	ملاعب للإيجار	١١١
١٣١	وقف النخيل، الزيتون ...	١١٢
١٣٢	تقويم الخير	١١٣
١٣٣	الجمع بعد الصلوات	١١٤
١٣٤	صندوق التبرعات	١١٥
١٣٥	المعارض المتنقلة	١١٦
١٣٦	تبرع بالهليل	١١٧
١٣٧	اتفق مع شركة كبرى للتبرع من موظفيها	١١٨
١٣٨	أوصي بعقاري بعد وفاتي	١١٩
١٣٩	شاشة المسجد	١٢٠
١٤٠	أهم الصيغ الحديثة لتنمية أموال الجهات الخيرية واستثمارها	١٢١
١٤١	كن جزءاً من ربح شركة	١٢٢
١٤٢	أشركني في هذه السلعة وأبيعها لك	١٢٣
١٤٣	استثمار الزكاة	١٢٤
١٤٤	هدية العيد	١٢٥
١٤٥	خدمة رقم ٧٠٠	١٢٦
١٤٦	نية التخلص من المال المختلف فيه	١٢٧
١٤٧	ربح جزء من تطبيق	١٢٨
١٤٨	بيع الأكياس	١٢٩
١٤٩	الرتويت الذهبي	١٣٠
١٥٠	استراحة ودعم	١٣١
١٥١	بيع المناديل	١٣٢

١٥٢	بيع الماء	١٣٣
١٥٣	تدوير الأجهزة الإلكترونية	١٣٤
١٥٤	التبرع بالكتب وبيعها	١٣٥
١٥٥	تدوير علب الماء	١٣٦
١٥٦	أمسية النجوم	١٣٧
١٥٧	فرش للتأجير	١٣٨
١٥٨	هدية الوقف	١٣٩
١٥٩	اكفل ساعة فقط	١٤٠
١٦٠	الصالة الصحية النسائية	١٤١
١٦١	ديوانية القهوة	١٤٢
١٦٢	تأجير الشاليهات والاستراحات	١٤٣
١٦٣	تأسيس إدارة لتنمية الموارد المالية	١٤٤
١٦٤	بيع عربات التسوق	١٤٥
١٦٥	الفرنشايز	١٤٦
١٦٦	أرسل رقم ٧ الى شركات الاتصالات	١٤٧
١٦٧	إنشاء محطة محروقات	١٤٨
١٦٨	قطاف يساوي مبلغ	١٤٩
١٦٩	تدرب واكفل يتيماً	١٥٠
١٧٠	كيف تكسب قلب المتبرع عندما (يزورك)؟	
١٧٦	ماذا تفعل حين (تزور) داعماً؟	
١٨٠	أسئلة مساعدة عند التواصل مع داعم	
١٨٦	كيف تقوم بحملة تسويقية لجهتك؟	
١٩٦	كيف يفشل التسويق؟ أهم العناصر للفشل	
١٩٨	فلاشات تسويقية	
٢٠٢	هل أرضينا الداعم ؟!	
٢٠٤	قصة في التسويق	
٢٠٩	الخاتمة	
٢١٠	مراجع مهمة	
٢١١	خرج للمؤلف	
٢١٢	تم بحمد الله	



تقديم معالي المهندس أحمد بن سليمان الراجحي وزير الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، فمن الأمور التي أراها واجبا علينا في وزارة العمل والتنمية الاجتماعية ضرورة دعم أية جهد، أو فكرة، أو مشروع يدعم ويخدم أهداف الوزارة والمنظومة التي تعمل معها، وهذا الكتاب المسمى ١٥٠ فكرة وطريقة لتنمية الموارد المالية في الجمعيات الخيرية أراه داعما للمساعي الرئيسية التي تعمل عليها الوزارة، ومنها دعم ومساندة الأفكار والمبادرات والحلول التي تخدم استدامة الموارد المالية للقطاع غير الربحي.

ولأن الموضوع يشكل لنا تحديا رئيسيا، فنحن نسعى ونعمل لشراكة إيجابية مع رواد وقيادات وداعمي العمل الخيري والإنساني في بلادنا المباركة لكي ننتهي لمرحلة تتكامل فيها عوامل تأسيس وتحويل العمل الخيري غير الربحي إلى (صناعة محترفة) لتحقيق الغايات التي نتطلع إليها وطنيا واجتماعيا من هذا القطاع، وهذا ما يستهدفه المؤلف في هذا الكتاب، وفي ثناياه تتوزع الأفكار والتوصيات وعرض التجارب على ركائز سوف يؤدي

تطبيقها والعمل بها إلى وجود بيئة عمل محترفة لإدارة القطاع غير الربحي ليكون جذابا للداعمين والمحسنين، وليكون قادرا على تحقيق الفعالية الإدارية والمالية ولكي يكون المخرج والنصيب الأكبر من الموارد إلى المستفيدين.

والذي أرجوه أن يستمر المؤلف بتنمية هذا المحتوى وإبراز قصص النجاح في تنمية الموارد وإدارتها، واستثمار هذا المحتوى في وسائل الإعلام والتواصل الاجتماعي ليصل محتواه التثقيفي إلى أكبر شريحة من الناس، ففي السنوات الأخيرة تطورت الأدبيات والدراسات والأبحاث العلمية التي تتناول العمل الخيري، كما أن العديد من الفاعلين في العمل الخيري كثفوا نشاطهم في سبيل التوعية والتثقيف لإبراز الأهمية الإنسانية والاجتماعية والاقتصادية للعمل غير الربحي بشكل عام، وتكملة لهذا الدور تأتي جهود المؤلف عادل السلطان للتوعية بجانب مهم لاستدامة العمل الخيري وهو الجانب المالي.

وأرجو أن يواصل جهده للتوعية والتثقيف في مسار تنمية الموارد المستدامة فهذا من أهم الاحتياجات لهذا القطاع الحيوي، والذي يأتي في قائمة أولوياتنا في الوزارة.

وبالله التوفيق،،،

وزير الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية
المهندس احمد بن سليمان الراجحي



تقديم معالي الشيخ عبدالله بن سليمان المنيع عضو هيئة كبار العلماء المستشار في الديوان الملكي

عبدالله بن سليمان المنيع
عضو هيئة كبار العلماء

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله وصلى الله على سيدنا ونبينا محمد رسول الله وعلى آله وأصحابه
أجمعين وسلم تسليماً كثيراً أما بعد:
فقد رغب إلي فضيلة الشيخ عادل بن عبدالله السلطان تقديم مؤلفه
القيم المعنون بـ: ١٥٠ فكرة وطريقة لتنمية الموارد المالية في الجهات
الخيرية وتصفح الكتاب فوجدته مجهوداً مشكوراً ومذكوراً وحريراً بأن
ينفع القائمين على الجهات الخيرية بما جاء فيه من طرق ومسالك وفكر
في تحصيل المال لصرفها في مواقع جهات البر والإحسان، ففيه ما يثير
عواطف الخير وما يذكر بوظائف المال وما يزيد من التقوى والاحتساب وما
يعطي الجمعيات الخيرية نوعية وتذكيراً ومنهجاً لتحصيل المال وصرفه في
جوانب البر والخير والإحسان.

فشكراً لمؤلف هذا الكتاب جهده واحتسابه وبارك فيه وفي أيامه وحسناته،
قال هذا عضو هيئة كبار العلماء عبدالله بن سليمان المنيع والله المستعان.

١٤٤٠/٦/٥هـ

عبد الله بن سليمان المنيع

عضو هيئة كبار العلماء
بالتعليم العالي والبحث العلمي

الحمد لله وصلى الله على سيدنا ونبينا محمد رسول الله وعلى آله واصحابه
أجمعين وسلم نيلها كثيرا أما بعد !

فقد رغب إلى فضيلة الشيخ عادل بن عبد الرحمن المطمان تقديم مؤلفه
القيم المصنوع ب : ١٥٠ فكرة وطريقة لتسمية الموارد المالية
في الميزان الخيرية . وتصفت الكتاب بوجوهه مجرودا أكثر
ومذكورا وحرثا بأن ينفع المرافق الخيرية على الميزان الخيرية بما جاء فيه
من طرق ومصادر وفكر في كيفية الحصول على المال لصرفه في مواضع ميزان الخير
والإيمان ، ففيه ما يشير عواقب الخير وما يذكر دولها ثقل المال
وما يزيد من النفوس والامتنان وما يلهي الجماعات الخيرية توجيهه
وتذكريته وفرجا للحصول على المال وصرفه في جوانب الخير والإيمان
فكره لمؤلف هذا الكتاب مهده واحسانه وبارك فيه وفي أيامه
ومناته قال هذا عضو هيئة كبار العلماء عبد الله بن سليمان المنيع وزير المطمان

عبد الله بن سليمان المنيع
١٦/٥ ١٤٤٥ هـ

الرياض
تليفون : ١/٤٩١٧٥٧٤
فاكس : ١/٤٩١٧٥٧٤

مكة
تليفون : ٢/٥٥٨٦٢٥٤
فاكس : ٢/٥٥٨٦٢٣٨
ص.ب ١٣٥٧٥ مكة المكرمة العوالي

الطائف
تليفون : ٢/٧٣٨٠٤٥١
فاكس : ٢/٧٣٨١٩٩٥



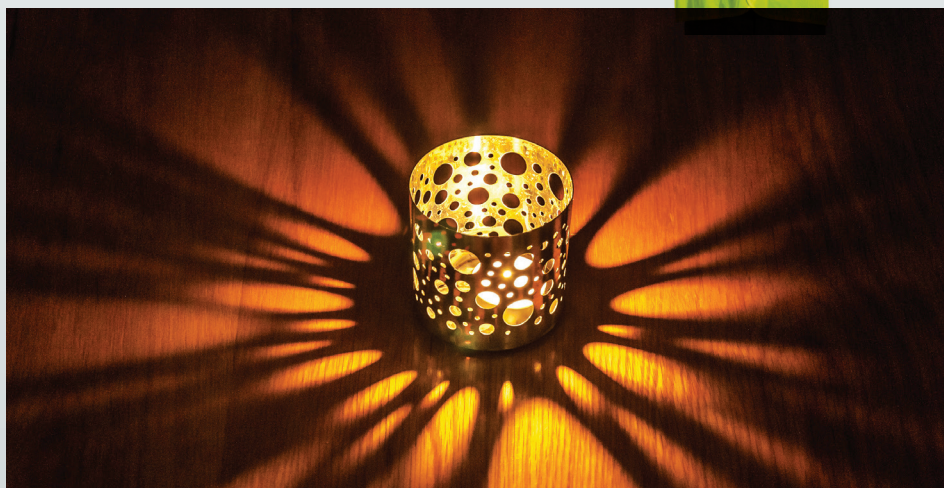
المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم
الحمد لله وحده وصلواته وسلم عليه من الانبياء بعده،
أما بعد:

فأشكر لله عز وجل الذي وفق وأعان، وسدد
ويسر، للانتهاء من هذا المؤلف المهم للقطاعات
الخيرية بعمومها، فقد تنادى الفضلاء من
منسوبي الجمعيات والمؤسسات الخيرية لإيجاد
مؤلف يختص بطرق تنمية الموارد المالية والسبل
الناجحة النافعة له والأفكار الملهمة التي تجذب
أهل الكرم والجد لتكوين أوقاف غير تقليدية،
ومن هذا المنطلق كانت فكرة هذا المؤلف؛ ليكون
مساعدًا لسد العجز، ومساندًا للمهتمين، ومرجعًا
مفيدًا للحريصين.

حرصت أن تكون هذه الأفكار مطبقة لا نظرية، مع تفاوتها في الحجم والسهولة، كل حسب همته وعزمه، سائلًا الله عز وجل أن يجعل فيه النفع والفائدة، كما على المستفيد من الكتاب..

أن يراعي أنظمة البلد التي
يطبق فيها الفكرة فلكل بلد
نظام وقانون في إتاحة عمل
الفكرة أو لا ؟ .



والله الموفق وصلى الله وسلم على نبينا محمد
وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً.

المؤلف: عادل بن عبد الله السلطان



جعلت الجميع يفكرون بطريقة جديدة

بداية أشيد بالجهود التي تقوم بها وزارة العمل والتنمية الاجتماعية في المملكة العربية السعودية والتي تضم في أروقتها ما يقارب من ١٠٠٠ جمعية وسيضاعف هذا العدد بإذن الله بشكل متسارع في ظل رؤية جديدة ٢٠٣٠ والتي بدأت بالتخفيف من الاعتماد على البترول والنظر في التنمية بصور جديدة على مستوى المملكة، وحيث أشار معالي وزيرها وفقه الله إلى أهمية تعزيز الاستدامة المالية كما توقع أن مجموعة من الجمعيات ستكون في عام

٢٠١٩م ذات استدامة مالية وملاءمة مالية جيدة، فمن هنا كانت هذه الأفكار تصب في مصلحة الجمعيات الخيرية وترفع من طموحاتها لتكون رافداً لعدة أهداف إستراتيجية تقوم بها الوزارة لتعنتي بأفكار جديدة لتنمية مالية نوعية لتخفف الجمعيات من التبرعات التقليدية العادية إلى منظور جديد وطرق جديدة، ولتصب في أركان استراتيجية وزارة العمل والتنمية الاجتماعية ومن ذلك حين تتم هذه التنمية:

توسيع القطاع
وتوجيهه لعمل
في مجالات
التنمية

تنمية الموارد
المالية

رفع مستوى
جودة
الخدمات
المقدمة

خلق بيئة
عمل آمنة
وجاذبة



الاستقطاع الشهري



هو أن يقدم المتبرع مبلغاً من ماله شهرياً
لحساب الجمعية أو المؤسسة الخيرية بشكل
تلقائي لمدة معينة، قصيرة أو طويلة.

وفي الغالب يستقطع الكثير من ١٠٠ ريال إلى ألف ريال، وهناك من
يتبرع بأقل أو أكثر من ذلك، وهذه الفكرة رغم المبلغ البسيط الذي
يُدفع بشكل شهري إلا إنها من أفضل الدعم الدائم المستمر كون
انقطاع بعضهم عن التبرع لا يظهر أثره كثيراً، وكذلك من فوائده
أن الكثير لا يكثرث للمبلغ لأنه قليل، ومع القليل والقليل أصبح
مجموعاً كبيراً جداً.

وقد أبلغني عدد من الجمعيات
الخيرية وأحدها في أطراف المملكة
العربية السعودية بأن مجموع مبلغ
المستقطعين شهرياً ما يقرب من ٧٠٠
ألف ريال !! وكلها جمعت من ١٠٠
ريال وألف ريال حتى بلغ المجموع
قاربة المليون ريال شهرياً.





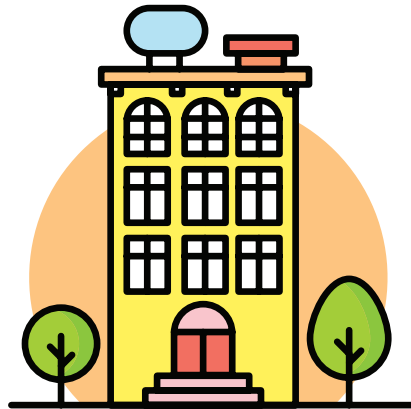
إيجاد وقف



وهو أن يقدم أحد المتبرعين مبلغاً
كبيراً كوقف أو مبنى يؤجر أو نحوه
لإحدى الجهات الخيرية.

ويغلب أن يكون عائد هذا الوقف مبلغاً مجزياً على الجهة،
وهي من أفضل الأعمال الذي حث عليها النبي صلى الله عليه
وسلم؛ حتى قال جابر بن عبد الله الأنصاري: «بأنه لم يكن
أحد من الصحابة يملك شيئاً إلا وقفه أو وقف شيئاً منه».

فلتحرص الجهات
على إيجاد أوقاف تدر
عليها عوائد مجزية
لتستمر أعمالها.





تصدق ولو بورقة



وتدرُّ عليك هذه الفكرة ما يزيد عن ١٠٠ ألف ريال سنوياً حسب جهدك ودأبك.

والفكرة عبارة عن حاويات تجمع الأوراق من جرائد وكتب ومجلات وغيرها، وبيعها لمصانع تدوير الورق، فعادة يبلغ سعر الطن بـ ٣٠٠ ريال وتصل أحياناً إلى ٥٠٠ ريال.

واتضح من خلال تجارب عدة جمعيات أن عوائدها مجزية جداً، وكلما زادت عدد الحاويات زادت الإيرادات.





تصدق بملابسك

وهذه الفكرة هي كفكرة تصدق ولو بورقة نفسها، ومن ثم تُباع.

يقول د. العلي: إن إحدى الجمعيات استطاعت أن تدر من هذه الطريقة مبلغ ٢٠ مليون جنيه إسترليني.





تصدق بأثاثك



وذلك بوضع مستودع خاص بجمع
الأثاث الزائد من المتبرعين، ومن ثم
بيعه لآخرين.





المؤسسات المانحة



هي مؤسسات خيرية لدعم المشاريع والبرامج النوعية، من خلال نماذج معتمدة لدى المؤسسة المانحة.

وعادة ما تقدم هذه المؤسسات مبالغ كبيرة في السنة الواحدة، وهذه الجهات كثيرة جداً وتزيد كل سنة بحمد الله، وغالباً ما تتركز هذه المؤسسات في المدن الكبرى، وبعضها يفتح فروعاً صغيرة في المدن ذات الأطراف في الدولة.

علماً أن هذه الجهات متوجهة للتعامل عبر الموقع في استقبال البرامج والمشاريع.



الاستفادة من الاشتراكات



هناك أنواع كثيرة من
الاشتراكات: اشتراك شهري
أو فصلي أو سنوي.



وهي إحدى الطرق المنتشرة في استقرار الموارد المالية
إلى حدٍّ ما، وتكون الاشتراكات عادة في شيء فيه
فائدة للشخص، مثل: التسميع في الحلقات أو الدورات،
أو بعض الأعمال التي تقوم بها بعض الجمعيات.

بيع المقاصف

بإمكان من لديه مشتركين أفراد
ويحضرون بشكل يومي، أن يضع بوفيهًا
أو مقصفًا للبيع.

ويضع فيه ما يكون مناسبًا للبيع
لهم، وسيكون هناك عائد جيد.





السوق الخيرية



بإمكانك إقامة سوقًا خيريةً تُوجر فيها أماكن للبيع، وتحتوي على الملابس النسائية والعطورات واكسسوارات الجوال، وبعض المطاعم وغيرها.



وخلال مدة معينة، وعائد هذا الأمر جيد، ويزيد من الدخل، وحاول أن تستفيد ممن جرب الطريقة بشكل احترافي، وبالإمكان أن تكرر هذه الفكرة كل سنة مرة أو مرتين.

مسابقة أفضل طبق

وعادة ما تصلح في الجهات النسائية؛
بحيث تنشر الجهة إعلاناً عن أفضل
طبق، وتكون الأطباق كلها للبيع الخيري
للجهة.

فأي عائلة تحضر أو تشارك تشتري
الطبق الذي تريده، وعائد جميع هذه
الأطباق لهذه الجهة الخيرية.





مشروع واضح في زمن واضح في عدد واضح



المشاريع التي تكون واضحة تؤتي ثمارها مع تسويق جيد، فمثلاً: (أسهم بـ ٩٩ ريالاً لمدة ١٢ شهراً بعدد ١٠٠٠ شخص، هل تعلم أن إجمالي القيمة هو: ١.٨٨٠.٠٠٠ قرابة المليونين).

حدد الهدف والمدة بشكل واضح وسترى العجائب. وضعت إحدى الجهات هدفاً في شهر رمضان وهو جمع ٣ مليون ريال.



هل تعلم أنها جمعت أكثر من هذا المبلغ!! بل أتى أحد الأشخاص في آخر يوم وقال: إذا لم يكتمل المبلغ فسأسدد لكم كامل المتبقي!



المشاركة الإعلامية وإبراز النشاط وخاصة في القنوات الفضائية



لا بد أن تخرج الجهة من مكانها إلى
الفضاء، فقد باتت الإعلام مكاناً مهماً؛
حيث يدفعك إلى خطوات أكبر مما
تتوكل عليه.

فتلك جهة ظهرت في إحدى القنوات وحصلت على
وقف بعشرة ملايين ريال!، وأخرى جاءت من أطراف
المملكة لتخرج في إحدى القنوات لكي يعرف الناس
جهداتها فحصلت على ثمانية وعشرين مليون ريال!.





الإعلانات في القنوات الفضائية



لم يعد سرّاً أن الإعلان من أهم
الوسائل التي تقرب لك البعيد
وتسلب ليه وتجذبه لك إذا كان
الإعلان احترافياً.



تقول إحدى الجهات إنها دفعت في الإعلان
الذي قدمته إحدى الجهات قرابة نصف
مليون ريال في رمضان، ولكن العائد بحمد
الله كان أكثر من أربعة ملايين ريال.



المشاركة في الإذاعات والإعلان فيها



كذلك لا تقل أهمية عن القنوات
الفضائية.



يقول أحد مشرفي الجهات الخيرية:
استضافتني إحدى الجهات الخيرية في
الإذاعة، وذكرت عنوان الجهة وهاتفها؛
فضل عدة أيام والهاتف يرن والتبرعات
تأتي من كل جهة!



العطر الرائع



حاول التواصل مع أحد محلات العطور،
واتفق معه أنك لا تريد مالاً وإنما عطر
يقدمه ويجعل له خالطة سرية ذات
رائحة جميلة.

وحاول أن يقوم بذلك مجاناً أو بسعر زهيد،
واتفق معه أنك ستسوق لهذا العطر، وسيدخل
الناس متجرك وستستفيد وستستفيد سويًا.
وحاليًا في السوق يوجد عطر سند الخاص
بجمعية سند.



جذب المشهورين والمعروفين لزيارتك وتوثيق ذلك

لتصل إلى شريحة أكبر؛ فقد
يكون من المناسب أن تدعو
المشاهير لزيارتك.



وتوثق ذلك من خلال نشر ما قالوه عنك
وتزكيتهم لك، واحرص أن تجذب العلماء
والدعاة وكل محب للخير.



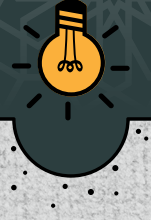
المشاريع النوعية تجلب الأموال



سُئلت إحدى الجهات الخيرية من أين لكم هذه الأموال، فقالوا: اعمل بشكل احترافي تأتيك الأموال.



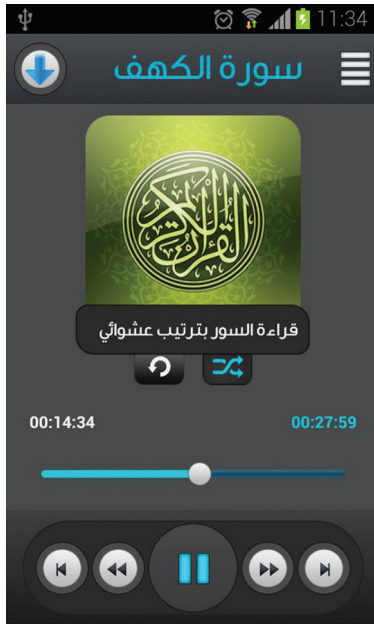
ففكر بالمشروع النوعي الذي يكون نفعه متعدياً، ونفعه عاماً، ويجعل أصحاب الأموال تتنافس عليك.



سوق ما لديك من منتجات



لا تخلو جهة أو مؤسسة من منتجات صوتية أو مرئية أو كتب ونحو ذلك، حاول أن تبرزها وتصدرها بشكل مميز ثم تسوقها وتبيعها.





فلتكن جمعيتك في مكان واضح



تكون بعض الجهات في موقع غير مناسب فلا يعرفها إلا القليل؛ لذا من الأفضل تغيير مكانها إلى مكان واضح كي يستطيع المتبرعون الوصول إليها.

ذات مرة اتصل بي أحدهم حين كنت أعمل في إحدى الجهات الخيرية، وقال والغضب يسيطر عليه كلياً: أتريدون التبرعات وأنتم في مكان إيجاره غالٍ! اذهبوا إلى مكان أرخص، فقلت له: شكر الله لك، ولكننا لو ذهبنا إلى ذلك المكان الذي لا يرى لك علم أحد بنا! وكما علمت أنت بنا! ثم ذكرت له أكثر من دليل على أن هذا المكان من أفضل الأماكن قريباً للمتبرعين والتجار، وإيجاره منخفض إلى حد ما في هذا المكان كوننا جهة خيرية، فاعتذر وتأسف على سرعة حكمه.

تعلم فن الصيد أولاً

تستطيع أن تزيد دخل
جمعيتك المالي بإعداد بعض
التخصصات المهمة في السوق.



ومن ذلك تقديم دورات في: الفوتوشوب، والتصوير،
 وإعداد مدربين، وبرمجة تطبيقات، ومُنْتَجة مقاطع،
 بحيث تقدم لهم دورة تدريبية تخصصية وتتعاقد
 معهم مسبقاً بأنكم ستعملون معي لمدة سنة أو عدة
 سنوات وما يأتيكم من عمل فيكون بنسبة يتفق
 عليها الطرفان، وبهذه الطريقة استفادت جهتك من
 خلال طريقتين: الأولى أن يقدم هذا الشخص العمل
 لجهتك مجاناً حيث دربته، والأخرى أن تدخل معه
 مناصفة في كل قيمة يقوم بإعدادها للآخر.



اعمل مع متخصصين



يقرب التخصص البعيد ويسهل الصعب،
فعلى الجهات الخيرية والمؤسسات
الاحترافية أن لا توظف إلا متخصصاً
في الجانب الذي سيتولاه.



وعندها سترى النتائج أفضل حالاً مما هي
عليه الآن، ومن ذلك توظيف متخصص في
التسويق، وفي العلاقات العامة وفي تنمية
الموارد المالية.

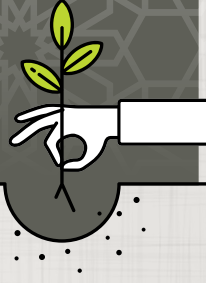
احرص على وجود تزكيات للعلماء والمشايخ

فإن الكثير يطمئنون للمشهورين من
العلماء والدعاة؛ بل وأبرزها في مكان
يراهها كل مشاهد، وفي كل مكان يمكن أن
تصل إليه عين داعم.





التواصل مع الجهات التي تدعم عبر المسؤولية الاجتماعية



بدأت الشركات والمؤسسات التجارية
بالتواصل مع الجهات الخيرية من أجل
المسؤولية الاجتماعية التي انتشرت في
السنوات الأخيرة.



فبات لزاماً على الكثير منهم التواصل مع الجهات
والمؤسسات الخيرية، فانظر حولك من الجهات
والشركات والبنوك والمصارف والشركات الكبرى
في الدولة، فلكل أولئك بند خاص فيهم لتقديمه
للجهات الخيرية. تقول إدارة مصرف بأمريكا: نحن
نستثمر في مجتمعاتنا لسبب بسيط للغاية، وهو
لأننا نعيش فيها كذلك.



استثمر قاعاتك

هل لديك قاعات؛ للتدريب، للاجتماع،
للحفلات، مكاتب غير مشغولة؟، فتش عن
كل مكان يمكن أن تؤجره وتستفيد منه.





اجعل لك مجلساً يمولون أعمالك



أحد الأدوار المهمة لمجلس الإدارة القيام بتأمين المال، وتنمية الموارد المالية للجهة، والتواصل مع كل شخص قادر على هذا الأمر.

يقول أحد مديري إحدى الجهات؛ لأول مرة لا نهتم بالمال ونهتم بالعمل فقط؛ لأن مجلس الإدارة كفانا المؤونة، حين أدخل بعض التجار فيه.



ابحث عن المال من حولك

هل بالإمكان أن ترى أي مكان خارج
مؤسستك ویتبعك، كأرض أو لوحة،
ومن ثم تأجيرها للناس.





المركز الإعلامي



هل لديك مركز إعلامي يعرف
بجهتك وأعمالك ويستقبل الدعم؟



هل تعلم أن إحدى الجهات جمعوا
خلال شهر رمضان ٣٠ يوماً مليون
ريال من المركز الإعلامي! ومن خلال
٤ أفرع فقط!.



فتح مؤسسة تجارية وقفية

فالمؤسسات التجارية الوقفية التي تخرج
مؤسسات وشركات من خلالها لتقدم
أعمالاً تجارية يكون عائدها إليك.





سجل بعض الصالات والقاعات بأسماء التجار



غير من طريقتك فلا تطلب مالا،
وإنما اطلب تجهيز قاعة مثلاً، اطلب
أثاثاً وتجهيزات كاملة.



وأبلغ من سيوفر هذه التجهيزات أن
المكان سيُزيّن ويُشرف بكتابة اسم
الداعم عليه.



التواصل مع المدارس

يوجد في التعليم المدرس والطالب وولي الأمر وغيره ومثله في تعليم البنات.

وبإمكانك التواصل مع الجهات الرسمية للقيام بتوفير مثلاً متعاونين، لدعم مشروع معين أو تبني مشروع معين.





الرعاية الكاملة للجهة



ابحث عن راعٍ ليدعم جهتك بجميع ما يلزم، فيكون الراعي الرئيس لك، وضع له من المواصفات المغربية ليوافق.

أعرف إحدى الجهات كادت تسقط لولا لطف الله ثم رعاية إحدى الجهات لها رعاية كاملة.



قسم برامجك لتجد راعياً

قد يصعب على بعض الجهات الرعاية
الكاملة لحجمها الكبير.

فلو قسمت برامجك ومشاريعك من
خلال تسويق كل مشروع وبرنامج لإحدى
الجهات أو المؤسسات أو الشخصيات
سيسهل تحمُّل ذلك، فالحمل إذا وُزِعَ
يسهل حمله.





أقم فعاليات في جهتك نفسها



احرص أن تقدم بعض الأعمال في جهتك
نفسها، وأن تحضر أحد المشهورين أو المعروفين
ليتكلم عن مشاريعك ويثني عليها.

**فسترى نتائج مذهلة من ذلك، وقد
جرينا هذا الأمر.**



حاول أن توفر ولا تشتري



أكثر الشركات والباعه يحبون أن يهدوك ما لديهم على أن تأخذ ما لا منهم؛ ولذا إذا أردت شراء بعض الجوائز فاذهب لهم واطلب البضاعة نفسها مباشرة.



ولا تطلب ما لا، فإذا أردت مثلاً شراء جوائز ساعات أو جهاز حاسوب؛ فاذهب إلى محلات الساعات أو الحواسيب واطلب منهم العدد الذي تريده، وخذ العدد الذي يعطيك إياه ثم اذهب إلى غيره لتكمل بقية الجوائز، وهكذا.



اشتر في الخصومات فقط



حاول أن تشتري وقت الخصومات
والتخفيضات فأحيانا تكون السلعة
مخفضة ٣٠% أو ٥٠% تقريبا وقد تزيد.

خاصة في نهاية السنة حيث تكثر
الخصومات لأغلب المتاجر.

عصارة فواكه
Midea

تساعل
صوتية
الخبطة
المصنعة
199 SR
~~277 SR~~

1.45 لتر
600 واط
السرعة
2
ضمان
الوقت

20%
10%
30%
40%
60% 50%

من
شركة التسعير
السعودية
820009017
Call Center
alsaiif

تبقى
على
نهاية
التخفيضات
3 أيام

من
شركة التسعير
السعودية
820009017
Call Center
alsaiif

ازرع الهم فيمن حولك



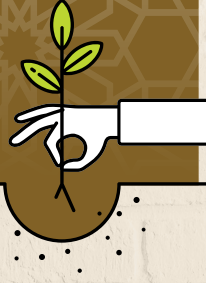
لا تعمل وحدك وأشرك غيرك معك
وأوصلهم همك، فبدلاً من أن تفكر بشكل
فردى اجعله همّاً عاماً للجميع.

فبعض مديري الإدارات وبعض أئمة المساجد
تجدهم يقومون بجميع المهام وحدهم وربما
يسقطون وحدهم، فلو أشرك إمام المسجد
مثلاً معه جماعة المسجد ومن حوله من
الأقارب والأصدقاء والمهتمين منهم لوفروا
عليه الكثير من العناية، ولربما قصروا عليه
الكثير من المسافات.





اجعل مجموعة تتبنى وقفًا



ربما لا يستطيع الكثير أن يبني وقفًا كاملاً؛
ولكنك لو جزأت ذلك لرأيت تهافت الناس
وتسابقهم عليه.

ولو وجدت مجموعة تطوعية لتتولى الوقف كله بأنفسهم أو
جزءاً منه، وأنتك سوف تكون قريباً منهم في أي أمر يريدونه؛
لأحس الجميع بثقل الأمانة واهتموا أكثر وتحركوا بشكل
إيجابي، وقد ذكرت إحصائية بأنه يوجد ٢٢ مليون شخص
يشاركون بالتطوع وبشكل رسمي كل عام في المملكة المتحدة،
وتبلغ ساعات التطوع الرسمي ٩٠ مليون ساعة عمل كل أسبوع.

فرصتك في وقف نماء

هدفتنا

3,000,000 ريال

قيمة السهم

500 ريال

مصارف الوقف

تطوير وتنفيذ
تصميم وتنفيذ
تصميم وتنفيذ

«والذي أرى عملهم طيباً فنبني
للمؤمنين على هذا العمل وللمن
يشاركهم في شئ من أعمالهم».

الأشهر مشاركة في وقف النماء التابع للمجموعة الخيرية لتنظيم القرآن الكريم بمنطقة الرياض

SA4180000140608010190487

SA4105000068220000000145

056814477 @norayn

اعرف متى تسوق نفسك

يسوق بعض الأشخاص حملاته
الإعلامية بشكل عشوائي دون وعي منه
وفي أي وقت.



كوقت الاختبارات أو في وقت يوافق الجمع الرسمي من الدولة، أو في مناسبة رسمية كبيرة أو في الإجازات والناس مسافرون؛ فقد تتعارض هذه الأمور مع مشروعك، فتنبه متى ترم سنارتك، وأفضل شهور السنة بالإنجماع هو شهر رمضان والحج، ثم باقي الأيام الفضيلة، مثل عاشوراء، والعشرة من ذي الحجة، وأهمها يوم عرفة.



أقم ورشة عمل وأدخل معك بعض التجار



أحيانًا لا يكون إدخال بعض التجار معك
للاستفادة من رأيه فحسب؛ بل ربما
يقتنع بما يراه من مشاريع.

ويتبناها دعمًا أو إشرافًا، أو يدلك على
من لديه القدرة على دعمها.





أين مفتاحك؟

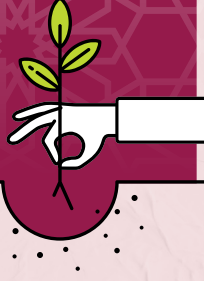
لكل تاجر شخص قريب منه يثق به
بمثابة المفتاح له، فالداعم لا يعرفك
بشكل مباشر.

ولكن بالإمكان الوصول إليه من خلال
هذا المفتاح الذي يوصلك إليه ويعرفك
به ويقربك منه، فإذا وصلت إلى المفتاح
فقد اقتربت من الدعم أيما اقتراب.





المؤتمر والملتقى يجلب الدعم



تحرص الكثير من الشركات على الظهور بأفضل شكل ممكن، وكلما أبرزتها لتظهر بأنها ترعى الجهات الخيرية والمؤسسات الخيرية وتظهر في الصحف والإعلانات فسوف تتسابق على الدعم.



رعاية صاحب السمو الملكي
الأمير / فيصل بن بندر بن عبدالعزيز آل سعود
"أمير منطقة الرياض"
تنظم لجنة الأوقاف برفقة الرياض
ملتقى الأوقاف الرابع

الأوقاف شركة التهمة
2030

قاعة الملك فيصل للمؤتمرات
فندق الانتركونتيننتال
المرتبة من الاستشارات، غرفة الرياض مركز الاتصال
920004565

خلاف الفترة
٢٨ - ٢٩ جمادى الأولى ١٤٣٩ هـ
الموافق ١٢ - ١٣ فبراير ٢٠١٨

مجلس الأوقاف
شركة الأوقاف
مجلس الأوقاف
مجلس الأوقاف

ملتقى الأوقاف الرابع

@awqaf_sa

ولذا من خلال المؤتمر أو الملتقى سوف تأتيك مجموعة ممن يريدون رعاية المؤتمر أو الملتقى، وهكذا تزيد من دخلك. أعرف إحدى الجهات حصلت على أكثر من مليون ريال من خلال هذا الأمر!.

البريد الإلكتروني

حاول الوصول إلى أكبر عدد ممكن من خلال الإرسال عبر البريد، ففي الغالب يوجد لكل شخص في عصرنا هذا بريدًا إلكتروني.



فلا تترك شخصًا يتواصل معك إلا وسجلت بريده في قاعدة بيانات للاستفادة منها، فضلًا عن وجود مجموعات بريدية للتسويق بإمكانك التواصل معها وإرسال إعلاناتك عبر شبكاتهما.



البريد العادي



لكل دولة بريد، ولكل شركة عنوان؛
فبإمكانك التواصل مع التجار والموسرين
للوصول إليهم من خلال البريد العادي
أو الممتاز أو المستعجل.





جوائز وعائدها دعاية في مقرك



ستعطيك بعض الجهات التجارية ما تريد مقابل بنر في مقرك، أو دعاية عبر قوائم رسائل الجوال التي لديك.



أو بأي طريقة تتفقان عليها، كن مرناً ووافق على المناسب منها، وضع عقداً لمدة أطول، بإمكانك أن تتواصل مع محل للفطائر مثلاً لمدة شهر كامل بحيث يحضر لجهتك كيلو فطائر بشكل يومي مقابل عدة دعايات وإعلانات في مقرك والتسويق له.



كروت والجائزة من المحلات القريبة



استفد ممن حولك من المحلات
التجارية: تموينات، محلات عصائر،
مطعم، وغيرها.



ضع مسابقة للمستفيدين لديك من
طلاب الحلقات أو طالبات الدار أو
المدرسة، واجعل الجائزة من هذه المحلات
القريبة منك، بعد الاتفاق معها مسبقاً.

اجمع أرقام ذوي الموتي



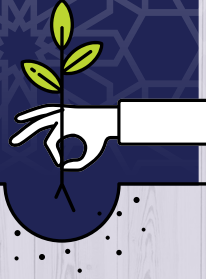
في صحفنا يعلن بعض ذوي الموتي يومياً
عن لديه أي دين على ذويهم فليتواصل
معنا على الجوال التالي.

فبإمكانك تعزيتهم على الرقم المعلن،
وتوصيتهم بالتصدق عن ميتهم عبر الطرق
التالية؛ واذكرها بإرسال رقم الحساب ووضع
جوال جهتك والتواصل معهم، وتسجيل
هاتفهم في قاعدة بيانات خاصة بكم.





مفعول رسالة الجوال منك أقوى



إذا كان لديك تواصل مع التجار
والداعمين وغيرهم.

فاعلم أن رسالتك الخاصة للداعمين
عمومًا هي أقوى وقعًا من أي رسالة
عامة، فحين تذكر اسمه في الرسالة
فسيعلم أنه المقصود.



جمع المبالغ المالية من خلال العملة المعدنية

ذكر الدكتور أحمد النزاري أنهم في اليابان يجمعون التبرعات بطريقة عجيبة .



نأمل التأكد من
أنظمة البلد لتطبيق
هذه الفكرة

حيث يعلنون أننا سنجمع مبالغ مالية من مقر الجمعية وحتى الوصول إلى مقر الجهة الفلانية أو الأستاذ الرياضي وينقل ذلك في الإعلام، فيصطف الناس ويتبرعون بنقودهم في طابور عجيب وتفاعل جميل في نقل حي مباشر حتى الوصول إلى مقر الجمعية، انظر إلى الفكرة الغريبة الجديدة. نحن بحاجة إلى أفكار جميلة جذابة تناسب بلدنا.



حصالة الخير



ضع حصالة باسم جهتك وشعارك عليها، واكتب عليها دعاءً لمن يضع فيها هذا المال.

مكومة الشارقة
دائرة شؤون الضواحي والفري

جمعية الشارقة الخيرية
Sharjah Charity International

مبادرة "حصالة ضاحية الخير"

إحدى مبادرات الدائرة لعام الخير بالتعاون مع جمعية الشارقة الخيرية وتهدف إلى توزيع خمسة آلاف حصالة على الأهالي لتوضع في منازلهم وذلك من خلال مجالس الضواحي بهدف زرع قيم وثقافة العطاء لدى الأبناء

يسعدنا أن تكونوا جزءاً من هذه المبادرة

وقسمها على طريقتين، واحدة للكبار وأخرى للصغار، واجعل هناك هدية لأكثر شخص يجمع للجمعية أو المؤسسة الخيرية.

نأمل التأكد من أنظمة البلد لتطبيق هذه الفكرة



التمويل الدولي

يقول الدكتور أحمد النزاري إن هناك منظمات دولية تقدم الملايين والمليارات سنوياً لجميع الجهات الخيرية.

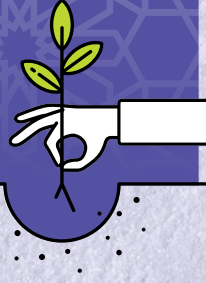


نأمل التأكد من
أنظمة البلد لتطبيق
هذه الفكرة

خاصة أن الغرب يجبر المواطن على تقديم الضرائب، وتخصم منه في حال كانت للجهات الخيرية؛ لذا قد تستفيد بعض الجهات الخيرية من الطريقة نفسها.



المشاركة في الديوانيات



انتشرت الديوانيات الشخصية والثقافية،
وإن الحضور لمثل هذه الديوانيات والمشاركة
بطرق مباشرة أو غير مباشرة مهمٌ، وهناك
عدة تجارب مميزة في ذلك.



الإعلانات

مهمة جداً وتقربك من المستفيدين، بقي أن تختار أي الجهات الأقوى التي ستضع فيها إعلانك والمنتاسبة مع ميزانيتك، فإن لم يتيسر لك أن تشارك في أكثرها، فلا بد أن تعرف أهمها تأثيراً وتشارك فيها إعلاناتك، ومن أهم الجهات التي يمكن أن تشارك فيها إعلاناتك:

١	الصحف.
٢	القنوات الفضائية.
٣	رسائل الجوال.
٤	مواقع الإنترنت.
٥	مواقع الشوارع.
٦	على الجسور.
٧	تويتر.
٨	الواتساب.
٩	الانستقرام.
١٠	الفيسبوك.
١١	الشواطئ.
١٢	الأسواق.
١٣	المولات.



حملات طرق الباب



وهي مثل طريقة قرقيعان بأن يذهب طلاب الحلقات الصغار مع مشرفهم لكل باب ويترقونه.



نأمل التأكد من
أنظمة البلد لتطبيق
هذه الفكرة

ويقولون: باب الخير عليك انهل، أوقف مالك للقرآن، حنا عيالكم حنا حفاظكم، ويزورون كل بيت، ويقولون بعض الأبيات بشكل إنشادي يطلبون فيه وقفاً للقرآن الكريم، ويفضل أن يقام في شهر رمضان، علمًا أن هذه الطريقة لا تصلح لكل مكان فليتنبه.

عند انجاز طالبك .. أرسل لداعمه تهنئة



يحب عموم المتبرعين والداعمين سماع
الإنجازات؛ ولذا أن ترسل رسالة نصية أو
واتس إلى أولياء الأمور والداعمين في كل
طالب وطالبة ختما القرآن.

سيكون له من المردود الكبير عليهم،
وسترى من يأتيك ويدعمك بشكل
تلقائي، أو على الأقل يدل عليك.





أسهم بوقف متر مربع



عند إعلانك مثلاً حول أرض، حاول أن تجزئ المنجز الذي تريده، فأعلانك عن الوقف الكامل جميل.

ولكن الأجدل أن تصغره حتى يكون أسهل على عموم الناس للتبرع.

مكتب الركة التعاوني
البنك العربي الإسلامي للتجارة والبنوك الإسلامية
وقف البر صدقة جارية نساء ولا ينساق
هو ما يتم وقفه من الأموال الخاصة ليكون ريعها لصالح المشاريع الخيرية فهي صدقة جارية لك وللمن تحب لانتقع بموت صاحبها

السهم الواحد ريال

مصرف الراجحي Bank al-Rajhi
SA 2780000527608010000960

بنت إحدى الجهات وقفاً كاملاً عن طريق التجزئة، بداية من شراء الأرض ثم حفرها ثم شراء البلك ثم جلب الصبة حتى انتهى المبنى كاملاً.

كوبونات الخير



ما أجمل أن نزرع في طلابنا حب العمل
التطوعي والعمل للخير، وفيها جانب تسويقي
جميل، ومن ذلك القيام بكوبونات الخير.



نأمل التأكد من
أنظمة البلد لتطبيق
هذه الفكرة

بأن تعطي كل طالب في المدرسة أو أبناءك وأقربائك أو
غيرهم مجموعة من الكوبونات موزعة على فئات، مثل
فئة العشرات أو الخمسينات أو المئات، واحرص أن تظهر
الكوبونات بشكل رسمي ومن جهة رسمية معروفة،
وتجعل كل طالب يوقع على استلامه للكوبون، وتعطيه
مدة زمنية لا تزيد عن أسبوع أو أسبوعين على الأكثر
لكي ينهي ما لديه من كوبونات، والتواصل معه نهاية
الأسبوع لاستلام ما لديه، ومن يسلم خمس كوبونات
يعطى هدية مثلاً أو درعاً أو غير ذلك من الجوائز
التشجيعية.



التواصل المستمر



اجعل لك شبكة علاقات اجتماعية
وتواصلية مع الداعمين والتجار في
أفراحهم وأتراحهم.



وعند حصولهم على إنجازات معينة تواصل
معهم وافرح لفرحهم لا تملقاً؛ ولكن حباً في
الزيادة لهم، فكلما زادت خيراتهم زاد دعمهم
للجهات الخيرية، وقد قال الأول: وجود علينا
الخيرون بمالهم ونحن بمال الخيرين نجود.

الشبكات الاجتماعية

يجمع المهتمون أنهم استفادوا من الشبكات الاجتماعية في تسويق أعمالهم والتواصل مع الكثير من المستفيدين والوصول إليهم.

ولكل واحدة من هذه الشبكات طريقة في التسويق: تويتر، فيسبوك، انستقرام، سناب شات... ولكل واحدة منها اختيار في العمل والطريقة، يقول أحدهم: وصلنا في تويتر إلى مبالغ طائلة والسبب التسويق الجيد، والتواصل مع المشهورين للقيام بإعادة الإرسال؛ رغم أن عدد المتابعين لا يزيد عن أربعة آلاف؛ ولكن إعادة الإرسال وصلت للكثير بهذه الطريقة.





الدخول في مشاريع تجارية



وظف شخصاً له خبرة تجارية.



وأنشئ مراكز رياضية أو أقساماً لكمال الأجسام،
أو مراكز لدورات تدريبية في الحاسب الآلي
أو في اللغة الإنجليزية وغيرها، اعمل على
القيام بأعمال تجارية تدر على جتهك مالاً.

جزء من ربحك أيها التاجر

قل لصاحب السوق نريد أرباحاً من أحد متاجرك، أو لصاحب المحلات الكبيرة نريد أرباح أحد فروعك.

فكل تاجر له فروع كثيرة، حاول أن تقنع هذا التاجر بأن يتبرع بأحد فروعه لكم، فإن لم يتيسرفنصف أرباحه من هذا الفرع، حاول مع كل تاجر أن تحصل على جزء من أرباحه كوقف لك مستديم.

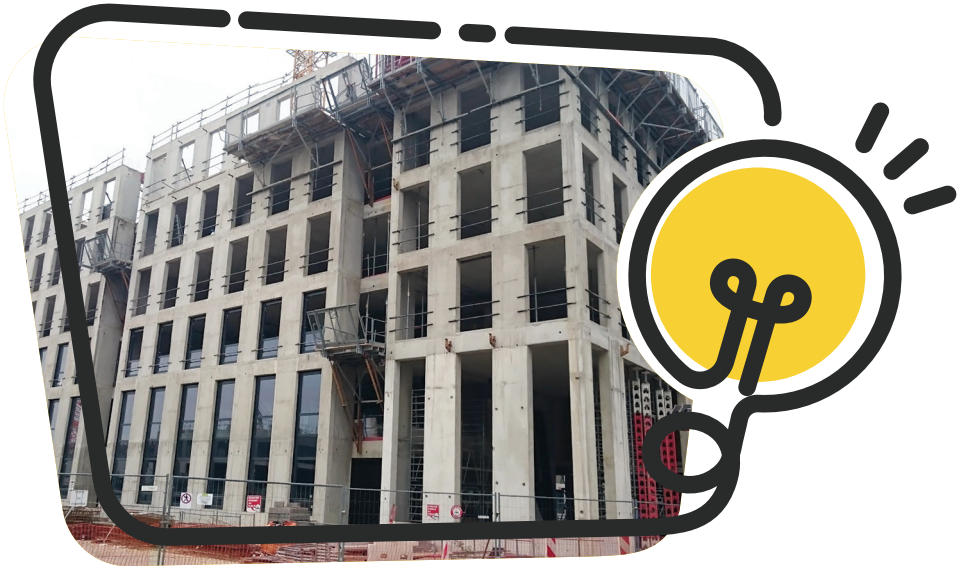




سأتكفل ببناء هذا الفرع



حاول إقناع بعض التجار في بناء أحد فروعنا التجارية حسب المواصفات التي يعملون عليها، على أن تكون أرباح هذا الفرع للجمعية ومؤسستك الخيرية.





اجعله يوقف لك أرضاً ولو كانت بعيدة



ستتواصل مع بعض التجار الذين لا
يستطيعون مدك بالمال النقدي، ولكن
لديهم عقارات وأراضي.



فاطلب منهم قطعة من الأرض أو
العقارات ولو كانت بعيدة، المهم
ادخرها عندك، فسيأتي اليوم الذي
ستستفيد منها.



الإسهام مع شركات العقار



لا يخلو شخص لا يعرف أحد
العقاريين الذين لهم قدم سبق
في المجال العقاري.



فلو دخلت الجهة الخيرية معه في إحدى
الإسهامات وقد عرف عنه الأمان والضمان،
فستجد أموال الجمعية تزيد بإذن الله.



للأبد



يبحث بعض الداعمين عن الدعم
الدائم مرة واحدة، فضع ضمن نشاطك
التسويقي: كفالة للأبد، حلقة قرآنية
للأبد، أو منتجك للأبد.



أسعدهم _ تسعد

اكفاهم لتسعد بطحبة النبي:
صلى الله عليه وسلم

بمبلغ
60.000
ريال

تكفل كفالة دائمة



الرقم الموحد 33 11 000 92

ENSAN.ORG.SA





أظهر نتائجك بعيدة المدى



أحرص في تقاريرك أن تبين النتائج التي تمتد لمدة زمنية طويلة، ويكون فيها من النتائج الكثيرة التي تحفز الداعم لها.



فمثلاً عند كفاءة طالب فلا بد من إبلاغه أنه سيختم في سنتين، وسنعمل على جعل الخاتم مدرساً لدينا، وبإذن الله سيختم على يديه عشرون خاتماً. وسيختم على يد كل واحد منهم عشرون آخرون، أي سيصبح مجموعهم ٤٠٠ خاتم، ثم سيختم على يدهم ٢٠ خاتماً فيكون المجموع ٨٠٠٠ خاتم،... هكذا هي السلسلة حين يوفق الله واستمر أغلب الطلاب في الحفظ والمراجعة، فيا لها من أجور عظيمة لمن تبرع لكفاءة معلم وخاتم!

خفف تكاليفك المالية

الكثير منا يفكر بزيادة موارده المالية.
والسؤال هل عكسنا هذا المنطق
وراجعنا أنفسنا؟



ما الذي يكلفنا لكي نخفف من تكاليفنا المالية،
كموظفين، ومرتببات، ومكان، وطريقة عملنا، واتجاهنا
التسويقي، ورؤيتنا ورسالتنا ...، نحتاج إلى مراجعة
أعمالنا كلها لتخفيف أعبائنا المالية. لقد خسرت
إحدى الشركات الغربية الملايين وحين عينوا مديراً
عربياً جديداً لها بدأ بتتبع الحنفيات التي تصرف
فيها الأموال بشكل غير طبيعي وأقفل بعضها؛ فارتفعت
أرباح الشركة بعد الخسائر الكبيرة.



التواصل مع مراكز الأوقاف



هناك عدة مراكز تختص بإعداد
أوقاف التجار وهيكلتها وتنظيمها.

حسنت غرستها في حياتك..!

صدقة جارية في أكبر وقف قرآني بمكة

جمعية مكنون
920011799
5A478000014060801000744

جمعية تحفيظ القرآن بالرياض
مكون
١٣٨١ هـ

فالتواصل مع إدارات هذه المراكز وإقناعهم
بعمالك الخيري؛ سيجعلهم يدنون عليك
عند سؤال التجار عن جهات موثوقة.

احرص على إعلانك الجذاب

كم إعلان جذبك فتواصلت مع أصحابه!
بإمكان قوة الإعلان وحده أن يرفع أسهم
الجمعية أو المؤسسة عاليًا جدًا.

بسر جمعية مكون
مركز الحائري الشمالي بالتعاون مع
مجمع حلقات ذي النورين الموهوبي
أن تعلن عن دورة

الواحات
القرآنية

الواحات
القرآنية السادسة عشرة

المركز الأول
المشروع

عقد الواحات
من 10 / 10 / 1439 هـ
إلى 13 / 11 / 1439 هـ

التسجيل
+ يوجد رسوم
تسجيل

المراسلة
الدراسية
الإبتدائي
شفا اعلى

وقت الواحة
شجر - مصر

للتواصل
0900583355
@alwahat_h

موقع المشروع

المميزات

الداعم الرئيسي
مركز الحائري الشمالي
عقر له بالولاية

مطعم
برنامج
تقارير خاتم
مستمر

مجانين
للخاتمين
بالحات خاتمة

مجانين
مطعمون

فالحرص على نوعية الطريقة بشكل مبتكر؛ سيجعل
الناس تتكلم فيما بينها وينتشر؛ هل رأيت إعلان
الجمعية الرائع؟ كما حصل مع إحدى الجهات الخيرية
حين أعدوا فواصل تثقيفية رائعة جدًا جعلت بعض
القنوات الأكثر غلاء تعلنها مجانًا لروعتها.



احرص على موقع إعلانك



من خلال اختيار أفضل موقع لإبراز
إعلاناتك، وفي أفضل شارع أو سوق أو
مكان يرتاده الناس كثيرًا.



احرص أن تجعل إعلاناتك في أفضل
الأماكن المناسبة والأكثر حضورًا.

ارسم مجسماً ودون عليه اسمه



عند طلبك وقفاً أو مبنى معيناً
ارسم شكله وتضاريسه ثم قدمه
هدية لأحد المحسنين.



وبادر له بقولك هذا
هو وقفك عند دعمك
لهذا المشروع.





أي اتصال فهو مندوب لك



اجعل لك قائمة لكل مستفسر أو متصل،
أو أرسل رسالة واجمع أرقامهم للتواصل
القادم لك أو الحملة القادمة لك.



وحض من يتصل بك بأنك مندوب خير من الآن، وحمسه
بالأجر المترتب على ذلك، فعن أبي مسعود الأنصاري
قال جاء رجل إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: إنني
أبدع بي فأحملني فقال: ما عندي. فقال رجل: يا رسول
الله أنا أدله على من يحمله. فقال رسول الله صلى الله
عليه وسلم: من دل على خير فله مثل أجر فاعله ((رواه
مسلم والترمذي وأحمد)).

الزيارة الذهبية

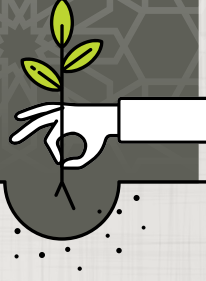
تعد الزيارات من أقوى المؤثرات على الشخص الزائر إن أحسن الزوار حديثهم مع الداعم واستطاعوا معرفة نمطه الذي يجذبه للتبرع والدعم.



فهناك عدد من الأنماط الشخصية للناس إن فهمناها عرفنا من خلالها الدخول والاقتراب مما نريد. يقول صاحبي: كنا نريد من أحد التجار دعماً بمقدار ثلاثمائة ألف ريال فقط؛ ولكننا بعد التعرف على نمطه استطعنا الحصول على خمسمائة ألف ريال! ويقول لي آخر: عرفنا أن نمط هذا التاجر رقمي وصاحب أرقام منذ صغره؛ فجعلنا تقريرنا وإنجازاتنا وغيرها أرقاماً كثيرة مع بعض الصور، فوعدهم بمبلغ بالملايين في جلسة واحدة.



الشيخ المبارك



من التسويق الفعال؛ يستحسن حينما تذهب إلى تاجر معين أو تحاول استزارته لك في مقرك، أن يكون موجوداً معكم أحد العلماء الكبار أو الدعاة المشهورين.



فلكم كان أحد هؤلاء المباركين بركة ومفتاح خير على الجهات التي حضرها.



شارك في المسابقات المحلية والدولية

هناك عدد من المسابقات التي تخص
القرآن الكريم أو جودة المؤسسات
والجمعيات الخيرية.

أو حول أشياء تتعلق بالبيئة أو غيرها، وعادة
ما تكون عائدات الجوائز مجزية وعالية
للجهة التي طبقت هذه الشروط؛ فتستفيد
من المسابقات ماليًا ومنها تجود عملك.





انشر المقاطع التي تثني على جهتك



كل من زارك من المعروفين وأصحاب الواجهة
أو من أولياء الأمور خذ منه كلمة يثني فيها
على مؤسستك؛ لتستفيد منها في التسويق
وزيادة الثقة لمن لا يعرفك.



قدم برنامجاً مميزاً في إحدى القنوات الفضائية



تستقبل بعض القنوات الفضائية أي
برنامج مميز، وتعطيك مساحة من
الصلاحيات لما تقوم به.



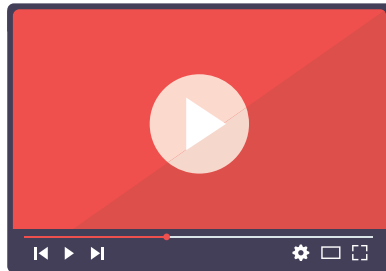
فإن اشترطت أن تضع إعلاناتك فيها ستجد
صدي رائعاً، فكري نوعية البرنامج الذي
يخدمك وتستطيع فيه جذب الجماهير.



قدم عرضاً وثائقياً عن منشأتك



لبعض القنوات برامج عديدة قد تخدم منتجك كعرض وثائقي عن منشأتك أو عن شيء يكون له اهتمام عال عند الناس، فكر ما الشيء الممكن فعله.

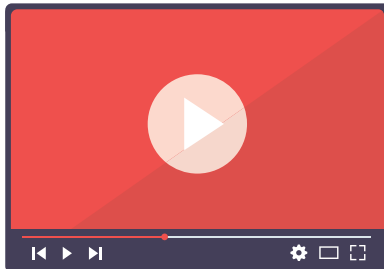


اصنع مقاطع جذابة وضع في نهايتها اسم منشأتك

الفكرة

٧٨

عندما تصنع مقاطع عامة وجذابة ما بين ٢٠ ثانية ودقيقة وتذهب بها إلى القنوات الفضائية؛ فسوف ترحب بالمقطع إذا كان يخدم سياستها، وهناك تجارب عديدة في هذا المجال.





الحفلات السنوية



لكل منشأة إنجازات كبيرة فلو أقيم
لذلك حفل سنوي؛ فتكرم الحلقات
حفاظها، وتكرم الدور طالباتها.



ويكرم غيرهم الأيتام في نجاحهم؛ فسيكون
عائد هذا الحفل عليك كبيراً معنوياً ومالياً،
من خلال الرعاية، أو بتكفل بعض الجهات
بالهدايا والجوائز.



المزادات الخيرية

تستطيع أن تتولى مزادًا خيرياً ويكون ريعه لك، بحيث تجمع كل ستة أشهر من الحي ومن حوله الأشياء المستعملة العامة.

مثل: كمبيوتر، دولا ب، سلة كرة، طاولة طعام، وغيره، مع التوضيح أن هذا اليوم هو مزاد خيري يعود ريعه للجهة الخيرية، وتكون الإعلانات منتشرة لتصل إلى المتبرعين والداعمين.





رقم جوال، لوحة سيارة للبيع



هناك أرقام جوالات أو لوحات سيارات مميزة، ولهذه الأشياء مهتمون.

فتستطيع التواصل مع المتخصصين في هذا الجانب الخاص بأرقام الجوالات ولوحات السيارة، وقل له تبرع بجزء من المبلغ إذا لم يتيسر كامل المبلغ من هذه الفكرة.



افتح مكتباً للعقار

كثير من التجار لم يُعرفوا إلا بالعقار،
وما زادت أموالهم وتجارتهم إلا من
خلال العقار.

فلو تم التواصل مع شخص مميز لفتح
مكتب عقاري يكون بالشراكة أو بجزء
منه أو كله؛ لكانت هناك أرباح كبيرة
حسب الأسواق المحلية والعالمية.





ادفع للمتخصص



فهو الذي سيأتيك بالكثير، من خلال خبرته ومعرفته وتجاربه، سيقطع لك المسافات الكبيرة للأمام.

وإن كان سيحصل على مبلغ كبيرٍ إلا إنه سيعود على هذا الأمر بالنتع العظيم والإنتاج الكبير؛ ولذا عادة ما تكون رواتب قيادات الشركات والمصارف عالية؛ لما لهم من الخبرة والتميز وما يقدمونه لجهاتهم.





التعاقد الإعلامي المخفض



إذا تعاقدت مع بعض الصحف
والمواقع لإعلان أسبوعي أو شهري
سيكون هناك تخفيض معين للجهة.



مما سيجعل بعض الأسابيع مجانية،
فيقترح أن تتفق مجموعة من الجمعيات
لأخذ إعلان شهري ليكون هناك
تخفيض لهم.



احترف طريقة التسويق



فكر بطرق جديدة لم تسبق لها الجمعيات
الأخرى في إقناع المتبرع.

من خلال إخراج بديع وطريقة احترافية تستطيع
فيها إقناع المتبرع، فكلما دُهِش المستهدف من
تسويقك استطعت إقناعه بالدعم.

حفظة القرآن ..
لهم مكانة في قلوب الناس ..!
لتنال مثل أجورهم

جمعية تحفيظ القرآن بالرياض
تأسست 1381 هـ

جمعية مشكورون
920011799
5A478000140608010000744

**من سنن وأداب
يوم الجمعة**

- لبس الحميل
- التسوك
- الاعتساف
- النظف
- الالتفات على النبي
- التفكير إلى المسجد

جمعية تحفيظ القرآن بالرياض
920011799
جمعية مشكورون
www.qk.org.sa

EFOM

التقرير المستمر

تمتنع بعض الجمعيات عن التواصل مع
الداعم حين يتوقف دعمه وهذا شيء
مؤسف! .

استمر بإيصال تقرير الجمعية والمؤسسة
الخيرية للمتبرع بشكل عام، فربما يأتي
الدعم بعد فترة ويرجع لدعمه المستمر. أعرف
إحدى الجهات ترسل مجلتها الشهرية إلى أحد
المتبرعين منذ سنوات وما زالوا يستمرون في
التواصل معه من خلال المجلة حتى زارهم في
مكانهم وتبرع لهم!





الدخول في الأسهم



مع تحفظي على المخاطرة في تنمية الموارد في مثل هذه الطرق إلا إنها تدخل ضمن هذا الكتاب.

وقد فعلها بعضهم واستفادت بعض الجمعيات من ذلك، ولديهم فتوى فيما أذكر من أحد أعضاء هيئة كبار العلماء من خلال شروط معينة.



الاستقرار يزيد من تنمية الموارد

فعدم استقرار الموظفين بكثرة الاستقالات ونحوه مما يزيد العبء المالي ولا ينمي العمل بل يعود بالخسارة على الجهة في تدريب موظفين آخرين.



ولذا احرص على استقرار موظفيك، ومما يعين على الاستقرار: الحصول على بطاقات التخفيض في المستشفيات والمستوصفات والتأمينات وغيرها من الاحتياجات الملحة للموظفين، والتي بدلاً أن ندفعها كاملة نحصل على شيء من التخفيض.



التبرع من خلال الحملات في الأسواق والأماكن العامة



وتنتشر هذه الطريقة في الدول الغربية
أكثر من خلال الحملات المتنوعة في
الأماكن العامة.



نأمل التأكد من
أنظمة البلد لتطبيق
هذه الفكرة

حيث يافت عدد من الأشخاص الأنظار
من خلال الحديث أو الأصوات أو اللافتات
المنوعة ومن ثم يجمعون التبرعات للجهة.



لفت النظر للملصق على لاعب

قد يتناسب مع البعض بالتعاقد مع
لاعب مشهور ومحبوب، فعند تسجيله
هدفاً يخرج اسم جمعيتك.

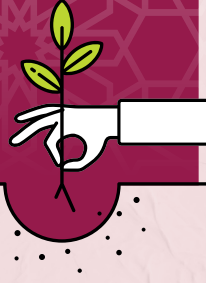
مما سيلفت الانتباه لها ويوصل الرسالة
إلى الملايين من خلال هذه الحركة.

نأمل التأكد من
أنظمة البلد لتطبيق
هذه الفكرة





تدعم بعض الوزارات فيما يتعلق بأهدافها



تبحث عدد من الوزارات والهيئات التي تتطلب
شراكات لتتجح عن جمعيات أو مؤسسات
خيرية لتقييم بعض البرامج أو بعض المشاريع.



ووقفت على عدد منها حيث دُعمت إحدى
الجمعيات بـ ١٨ مليون ريال لتحقيق إحدى
أهدافها، فابحث عن الأهداف المشتركة
بينكما وحقها.

التركيز على الطبقة المتوسطة أكثر من غيرهم

الفكرة

٩٣

إحدى الجهات الخيرية التي يعرفها الكثير،
حين سألت مدير إدارة التسويق فيها عن
وجود دعم كافي للمشاريع لديهم.

قال: ركزنا على الأفراد متوسطي الدخل
وليس على التجار. يقول رينولد ليبي: إن
٧٠% من التبرعات في عام ٢٠٠٧م أتت من
الأفراد.





الكلام المقنع جذاب



يجب عليك تدريب كل موظف له علاقة
بالمستفيدين، على التعامل معهم وكيفية
الرد والإجابة عليهم.



وغيرها من الأساليب التي تجعل المتبرع
يثق بك. يقول أحد المسوقين: اتصلت إحدى
المتبرعات للدعم بخمسين ألف ريال فعرض
المسوق المطلوب بشكل جميل ومقنع، وركز
على أثر هذا التبرع لتقتنع هذه المتبرعة
فتغير رأيها إلى ٥٠٠ ألف ريال!.

جزئ أهدافك الكبيرة

فمن يريد أن يجمع ثلاثين مليون ريال،
فلا بد أن يقسم هدفه بجمع ٧ ملايين
في كل سنة مثلاً (وكل جهة حسب
حجمها ووضعها).



وهكذا فالناس تحب تقسيم الشيء على
أجزاء لتحس بالإنجاز، فلا تكبر حجم
الهدف فيصعب الوصول إليه.



جمع الجلود وبيعها على مصانع الجلود



قامت بعض الجمعيات بهذه الفكرة؛
(جمع جلود البقر الجاموس المواشي)
وكانت النتائج باهرة في الأعياد وغيرها.

جمعية
الجمهورية العربية السورية
تجميع جلود الأضاحي
الجزء الثاني
قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :
من باع جلد أضحيته فلا أضحية له

جلود
جاموس
جلود
بقر
فروة
خرشان

أول وثاني أيام عيد الأضحي
لصرف عائدتها في مشاريعنا الخيرية

اتصل بنا نصلك أينما كنت
٠١٠١٩٩٦٧٦٦٩ - ٠٣٥٨٣٥٧٦٦

وفرصة وجود العديد من المطاعم
الكبيرة التي تذبح ما لا يقل عن ثلاثين
رأس في اليوم بما يعادل ٩٠٠ جلد في
الشهر لمطعم واحد؛ فلو تواصلت مع عدة
مطاعم لكان العدد أكبر والفائدة أكثر.



ابحث عن المجان في البرامج الاجتماعية



في كل فترة يطل عدد من المتبرعين أو
الداعمين بعدة أشكال فاستفد منهم.



فبعضهم يعرض تقديم دورات تدريبية في
التسويق وطريقة المنح وغيرها من الدورات؛ فنسق
معهم مباشرة، ويقدم بعضهم خبراته العلمية في
العمل الخيري، وآخرون يتكلمون عن تجاربهم
المتميزة في طريقة الدعم، فيمكن الاستفادة من
هذه الأشكال والطرق كلها؛ وستكون هناك نتائج
جميلة على جهتك.



تأجير مواقف السيارات



في عدد من الأماكن المزدحمة وفي بعض المدن تكون فرصة تأجير الموقف لمدة ساعة بـ ١٠ ريال وربما أكثر.



تستفيد إحدى الجهات أكثر من ٢٠٠ ألف ريال في السنة مقابل هذا التأجير، فيمكن الاستفادة من هذه الطريقة والاستفادة من أرباحها، وقد دشنت مؤسسة العنود الخيرية أول مشروع مواقف ذكية بمدينة الرياض، ويضم ٤٠٠ موقف ذكي تسهم بحل أزمة المواقف في الشريط التجاري بالرياض، ويعود ريعها على المؤسسة الخيرية.



عمل مصنع لتدوير النفايات

الفكرة

٩٨



لا يخفى عليكم عدد النفايات الموجودة حالياً في جميع البلاد، وهناك عدة مصانع حالياً لذلك.



فلو اتفقت معهم على جمع النفايات من خلال طرق مناسبة لزيد الدعم، وقد ذكر مصدر في جريدة الرياض في مطلع عام ١٤٤٠هـ أن حجم الخسائر السنوية بسبب تجاهل التدوير يصل إلى ١٥٠ مليار دولار!



طريقة توزيع المطويات والمنشورات الخيرية



هناك دراسة تقول: إن أهمية الورق تفقد ٧٠٪
من ثمرتها عند التوزيع، ولا ندري هل وصلت
إلى الجمهور المستهدف أم لا؟



لأن الذي يوزعها ربما يكون أجنبياً ولا يدري كيف
يوزعها. فالسؤال المهم هل ما زالت هذه الطريقة
مجدية -الأوراق-؟ نعم في بعض البلدان وفي بعض
المناطق التي لم تتحول إلى تقنيات. والأمر الآخر
هل كانت هذه الأوراق التي وزعت جذابة للقراءة؟

مجتمع نوران

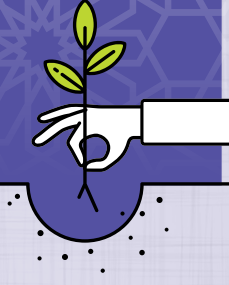
لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ مُحَمَّدٌ رَّبُّنَا



رَبِّ اجْعَلْ هَذَا الْبَلَدَ آمِنًا

@norayn 0500582258

العضويات



عادة ما تقوم به بعض الجمعيات، وتتكون من عضوية شرفية وعضوية عاملة ومنتسبة، وعادة ما تكون قيمة العضوية العاملة ضعف قيمة العضوية المنتسبة، لدى إحدى الجمعيات أكثر من ألف عضو من ألف ريال، فالإجمالي مليون ريال سنوياً!.

وقد أخرج التعليم العالي قواعد منظمة بعنوان:
القواعد المنظمة للجمعيات العلمية في الجامعات
السعودية:

فعضويتها حسب الآتي:

عضوية عاملة: ويشترط لها ما يأتي:

١. أن يكون طالب العضوية حاصلاً على درجة علمية أو ما يعادلها في مجال تخصص الجمعية.
٢. دفع الاشتراكات السنوية.
٣. ما يراه مجلس الإدارة من شروط.
٤. أن يصدر بقبوله قرار من مجلس الإدارة.
٥. من يرى مجلس الإدارة قبول عضويته.



العضويات

عضوية شرفية:

تمنح بقرار من الجمعية العمومية لمن أسهم في تطوير مجالات اهتمام الجمعية، أو قدم خدمات مالية أو معنوية، ويعفى عضو الشرف من شرط سداد الاشتراك، ويجوز له حضور جلسات الجمعية العمومية ولجانها المختلفة والاشتراك في المناقشات والتصويت.

عضوية انتساب: ويتمتع بها:

1. الطلاب الجامعيون في مجال تخصص الجمعية.
2. العاملون والمهتمون في مجال الجمعية ممن لا يتوافر فيهم شرط المؤهل العلمي المحدد للعضوية العاملة.

- ويعفى العضو المنتسب من ٥٠٪ من قيمة الاشتراك السنوي، ويجوز له حضور جلسات الجمعية العمومية ولجانها المختلفة والاشتراك في المناقشات دون أن يكون له حق التصويت.
- وهناك عضويات أخرى، مثل: ذهبية، فضية، برونزية وهكذا..



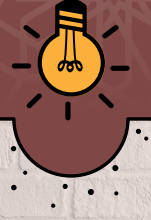
الخطابات الرسمية من شيخ أو أمير ... إلى داعم



يكون بعض الرؤساء الفخريين للجهة أمراء
المناطق أو معروفًا وجيهاً في الوزارات الحكومية
والأهلية (أمير وزير وكيل قاضي ..).



لهم مناصبهم التي تجعلهم يسهلون الوصول إلى
المتبرع وقبول التبرع للدعم، فيمكن الاستفادة
منهم من خلال أن يكون خطابك مهوراً بتوقيعهم؛
مما سيكون له وقعته في التواصل.



تفعيل دور الأخوات في تنمية الموارد المالية



فقد تصل لشريحة كثيرة من المتبرعات اللاتي
يتمنين أن يدعمن العمل الخيري، ولكن لم
يفتح لهن المجال أو لم يصلن لمن يثقن به.

وقد كثرت الداعمات في السنوات الأخيرة، وقد
ذكر د. سليمان العلي: بأن الإحصائيات في الولايات
المتحدة تشير إلى أن ٧٠٪ من العاملين في العمل
الخيري من النساء، وقيمة التبرعات النسائية ٢٨
بليون دولار في السنة.





إبراز تزكيات كبار العلماء والمعروفين



فالناس لا تعرفكم ولكنها تعرف المشايخ
الكبار الذين ذاعت شهرتهم علمياً.



فيحسن طلب زيارتهم وإيقافهم على جهودكم المباركة،
والحصول على تزكية، وقد قمنا نحن بعد كثرة
التزكيات بوضعها في كتاب بحيث يمكن أن يكون ضمن
الهدايا التي يحصل عليها المتبرع ويقراها بتمعن
وتزیده ثقة بنا.

التبرع التقني

كلما سهلت على المتبرع طريقة التبرع زاد عدد المتبرعين؛ ولذا ضع جميع الطرق المناسبة للتبرع ومنها التقنيات.

فقد بات الناس يستخدمونها في المجالات كلها؛ بل جمعت إحدى الجهات من خلال حملة إعلامية تقنية ما يزيد عن ٢٦ مليون ريال للمساكين في أفريقيا.



الاتصال بالهاتف



قد يكون من الأفضل أن يتصل
شخصٌ معروف يسهل التواصل معه
ببعض الداعمين اتصالاً مباشراً.



مثل أن يكون المتصل شيخاً مشهوراً
أورئيس الجمعية مثلاً.

انشر محتوى مميزاً وضع فيه حسابك



من أساليب التسويق أن تضع محتوى جذاباً، ويكون بصفة دورية مستمرة.



ويتوقع أن يزداد نشره خاصة مع وسائل البرامج الاجتماعية، وتضع فيه عنوانك وحساب جمعيتك الخيرية للوصول إلى أكبر شريحة ممكنة.



شارك بمقال في جريدة



قد يكون من المستحسن للوصول لشرائح متنوعة أن يكون هناك مشاركة من رئيس الجمعية أو مديرها في مقال ثقافي أو توعوي عن بعض أهداف الجمعية.



مما يجعلك قريباً من المجتمع الذي يقرأ، فمثلاً لو كنت تدير جمعية اجتماعية وتحدثت عن الطلاق وسبل العلاج التي تمت في جمعيتكم سينتشر هذا المقال وتنتشر سمعة الجمعية أكثر.



ما الأشياء الممكنة لديك لتأجيرها



مثلاً قاعة تدريب، بروجيتر، قاعة
مسرح، قاعة اجتماعات، حاملات
ميكرفون، منصة، باصات،



ضع ورشة عمل واكتشف ما
لديك وما يمكنك تأجيرها، وضع
معايير في طريقة التأجير.



كن حاضراً في كل محفل



في كل محفل تدعى إليه أو كانت الدعوة عامة ويتيسر اللقاء بالتجار والتواصل معهم كن سابقاً لها.



فالتواصل معهم في مثل هذه المحافل سيسر لك أشياء كثيرة، وفرص كسر الجليد بينكم أسهل بكثير من أن تذهب له في مكتبه، وقد يتاح لك في بعض المحافل مشاركة فشارك واذكر اسمك واسم جهتك، ليصل اسمها إلى كل الحاضرين من التجار والداعمين عموماً. يقول بن ستاين: لا يمكن أن تكسب إن لم تكن موجوداً على الطاولة. ولذلك يجب أن تكون حيث الحدث.



نبرة ثقتك جاذبة للدعم

الواثق من محتواه ثم إجادته الرد
والإجابة عن أي تساؤل، والمعرفة الكلية
لأي جانب مما تطلب.



تزيد من ثقة الداعم بك ومن ثم دعمك؛
ولذا يقول جون وايتهايد: يشتري معظم
الناس ليس لأنهم يؤمنون بما يشترونه!
ولكن لأن البائع هو المؤمن ببضاعته.



ملاعب للإيجار



ومما وجدناه من الأوقاف في أثناء
البحث وتنمية الموارد ملاعب للإيجار
ويعود ريعها لجمعية خيرية.



فكثير من الشباب يبحث عن مكان مناسب للعب الكرة،
فحين توجد مثل هذه الملاعب وتكون آمنة ومناسبة
سيأتيك الجميع، وحالياً يوجد تطبيق لهذه الفكرة
من جمعية جو الخيرية.

وقف النخيل، الزيتون ...

تصدق بنخلة (غرسها عليك، ورعايتها علينا، وثمرها لهم، والأجر لك).

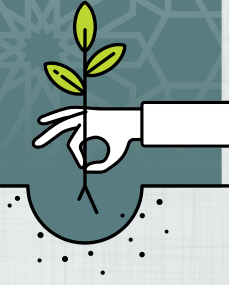


وهذا الأمر مطبق بالفعل، فهناك وقف خاص بالنخيل لجمعية تكافل بالمدينة المنورة وجمعية البر الجديدة، ووقفية شجرة الزيتون للجمعية الإنسانية الكويتية.





تقويم الخير



تصدر بعض الجهات تقاويم هجرية
وميلادية مميزة بطرق مناسبة؛ بعضها
مكتبي وبعضها صغير.



وتبيعها على الناس بشكل سنوي، ويوضع
فيها توجيهات أو نصائح أو جمل إدارية
ونحو ذلك.

الجمع بعد الصلوات

يجتمع الناس عادة في الصلوات، وقد نستطيع حث الناس على التبرعات بعد بعض العبادات.



نأمل التأكد من

أنظمة البلد لتطبيق

هذه الفكرة

ومنها: الصلوات الخمس، وبعد صلاة الجمعة، وبعد صلاة التراويح، ونحوها؛ فبعد راحتهم في الصلاة قد تفتح أنفسهم أكثر للتبرع والتصدق.



صندوق التبرعات



يضع عدد من المساجد في العالم صندوقاً
في نهاية المسجد أو عند بوابة المسجد
ويتبرع فيه المصلون حسب قدرتهم.



أبشروا
بالخير..
رمضان 1439

إيواء
بناء قرية سكنية
سريلانكا
70 أسرة
250
رق. للسهم
الإجمالي: 2,500,000 ر.ق



تبرع الآن: 16002 - +974 66644822 | www.qrcs.org.qa | 2018/103 رقم

نأمل التأكد من
أنظمة البلد لتطبيق
هذه الفكرة

ويمكن أن يستفاد من هذه الطريقة للجمعيات، وأذكر
إحدى الجمعيات وضعت صندوقاً للذين يمرون بجانب
الجمعية، وهناك صندوق يستطيع من في الخارج أن
يضع تبرعه؛ ولكنه لا يستطيع أن يدخل يده ويأخذ
ما في الصندوق لأنه ليس مستقيماً، ثم في نهاية
الأسبوع يشترك اثنان في تحصيل المبلغ.

المعارض المتنقلة

يمكنك أن تُعد معرضاً متنقلاً بمنتجاتك
وتميزاتك وإبداعاتك ومن ثم المشاركة في
المعارض بشكل عام.



ويمكن كذلك التنقل بهذا المعرض أينما ذهبت،
في النوادي، في المساجد، في المراكز، في
المتاجر.. وتحاول أن يكون جذاباً لتستقطب به
الناس، ويمكن أن يكون هناك معرض دائم في
جهتك.



تبرع بالهلال



٢٦ (تبرعكم بباقي الهلال دعم للمحتاجين)



مشروع
كن عوناً لعم

فكرة المشروع
اتاحة المجال للزبون بالتبرع
للنشطة وبرامج الجمعية، وذلك
بجمع باقي الهلال المتبرع به،
بشكل مستمر عن طريق سوبر
ماركت جرين وتسليمه للجمعية.

هلأتك ...
في ميزان حسناتك

هناك عدة متاجر تعتنى بالتواصل مع الجمعيات؛ بحيث
أي مشتري يبقى منه عدة هلالات تسأله عن تبرعه بهذه
الهلالات لإحدى الجمعيات.

وقد طبقت هذه الفكرة في عدد من الأماكن وكانت آثارها
غير متوقعة. فنشرت جريدة الجزيرة في ٣٠ إبريل ٢٠١٧م
أن أحد الجمعيات في الخبر أعلنت عن تسلمها لتبرعات
الهلالات بأكثر من مليون ريال في السنة؛ وذكر صاحب
المقال؛ أن شركتين في أسواقنا المحلية جمعت أكثر من ١٢
مليون ريال من باقي الهلال خلال عام ٢٠١٦م.

اتفق مع شركة كبرى للتبرع من موظفيها



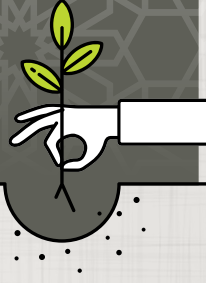
فلنفترض أنك تواصلت مع شركة
الاتصالات والذي يبلغ عدد موظفيها
أكثر من ١٥ ألف موظف.

وتبنوا الشراكة مع جمعيتك
باستقطاع مبلغ ١٠٠ ريال
شهرياً؛ يعني أن الإجمالي؛
١,٥٠٠,٠٠٠ ريال، وسيكون
الإجمالي في سنة كاملة؛
١٨,٠٠٠,٠٠٠ ريال، وهو مبلغ
ليس سهلاً أبداً.
استقطعت شركة الكهرباء
مبالغ من موظفيها للجمعيات
الخيرية بنحو ٣١٧٣ متبرع
ليكون الإجمالي ١,٦٨ مليون
في السنة والعدد يتزايد.





أوصي بعقاري بعد وفاتي



أذكر أن إحدى الأخوات أوصت بشكل رسمي عند وفاتها أن تكون تلك العمارة التي تملكها ملكاً منجزاً لإحدى الجمعيات الخيرية.



فلا بأس من تذكير الناس بهذا العمل الجزيل، فأي تبرع سيكون نافعا، سواء كان منجزاً حاضراً أو بعد مدة من الزمن.

شاشة المسجد

هناك مجموعة من المساجد
يضعون شاشات في المساجد
لإعلانات الدروس العلمية.

أو التذكير ببعض الأجور وبعض الأعمال
الفاضلة، فيمكن الاستفادة من هذه
الطريقة بالتبرع بشكل غير مباشر.





أهم الصيغ الحديثة لتنمية أموال الجهات الخيرية واستثمارها



ذكر الباحث بلقاسم الزبيدي في اللقاء السنوي
السابع للجهات الخيرية خمس صيغ حديثة
ذكرها الباحث بضوابط فلتراجع هناك.



ومنها: المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك، الاستصناع
الموازي، المشاركة في الصناديق الاستثمارية، الاستثمار
في سندات (صكوك) المقارضة، الإجارة التمويلية
لإعمار الأرض، المشاركة في الشركات المساهمة عن
طريق تأسيسها أو شراء أسهمها.



كن جزءاً من ربح شركة



يمكن الاتفاق مع إحدى الشركات بأن يكون إحدى منتجاتها جزءاً من الربح مخصصاً لها، مثلاً ٥% من الربح للجمعية الخيرية.

ليبقَ النور في أمتنا

أعظم الربح في الدنيا أن
تشغل نفسك كل وقت بما
هو أولى بها وانفع لها في
معادها.

من كتاب الفوائد لابن قيم الجوزية

أعظم الربح

شاركنا سداد دين وقف المدارس النسائية بإرسال (1) إلى (5090) للتبرع بـ (40) هلة يومياً أو أرسل رسالة فارغة للتبرع بـ (10) ريال

www.qk.org.sa

920011799

qk.org.sa

@quraan_qk

thfeezquran

www.qk.org.sa

يذكر أ. د. حبيب التركستاني بأن إحدى الشركات خصصت جزءاً من مبيعاتها لإحدى الجهات فجمعت مبلغ ١٩ مليون دولار.



أشركني في هذه السلعة وأبيعها لك



ذكر د. سامي السويلم: أن الإمام مالك أجاز صيغة قريبة من هذه، وتهدف الصيغة إلى تمويل الوسيط الذي قد لا يملك ما يشتري به السلعة.



فيشترك مع المشتري الأول لبيعها له، فتكون النتيجة انتفاع الطرفين: الأول بعمل الوسيط وضمانه، والوسيط بالحصول على ربح دون الحاجة لرأس مال نقدي، ويشهد لذلك في صحيح البخاري ما حدث للصحابي زهرة بن معبد مع ابن عمرو بن الزبير رضي الله عنهم جميعاً.

استثمار الزكاة

هناك ضوابط كثيرة ذكرت فيما يتعلق باستثمار الزكاة، وقد ذكر الباحث د. صالح الفوزان في توصيته للجمعيات الخيرية في استثمار أموال الزكاة.

جمعيّة تحفيظ القرآن بالرياض
سنة ١٤٣٦ هـ

قال صلى الله عليه وسلم:
(من استطاع منكم أن ينبت من النار ولو بشق تمرّة فليفعل) صحيح مسلم

زكاتك

تؤدي بها ركناً .. وتكسب بها أجراً

920011799

وبعد أن ذكر وناقش الأدلة قال في توصيته: أحث الجمعيات على دراسة استثمار بعض أموال الزكاة في مجالات مربحة قليلة المخاطر، مع أهمية الالتزام بضوابط الاستثمار وعدم الاكتفاء بوضعها في حسابات البنوك التي تستثمرها لصالحها. (ومن ذلك بيت الزكاة الكويتي، وبيت الزكاة في السودان وتجاربهما الناجحة).



هدية العيد



يمكنك إعداد هدية تباع في الأعياد (الظفر والأضحية)، وتعد بشكل رخيص وتباع بشكل معقول، وقد قامت عدة جمعيات بهذا العمل وكان عائدها جيداً.

جمعية نورين

إهداء من:

حبيت أميكم بأجر ينفعك
فسي الدنيا والأخرة
بالمشاركة عنك في وقف
نورين للخاتمين

إهداء إلى:

حساب مركز نورين
الجمعية الخيرية لتحفيظ القرآن الكريم

SA 4180000 140608010190487

0500582258 | norayn.grm@gmail.com | @norayn

الرياض - حي الوادي

خدمة رقم ٧٠٠

مما شاع في وقتنا المعاصر ما يخصص من رقم معين في بعض دول العمل الخيري بالتعريف بالجمعية ومناشطها.



وتقدر الدقيقة بمبلغ معين، ثم تصرف على الجهة الخيرية والشركة ما آل إليها من مال بحسب النسبة المتفق عليها، وقد أفتت بذلك الهيئة الشرعية بالندوة العالمية للشباب الإسلامي في محضرها العاشر بتاريخ ١٤٢٤/١/١٢هـ، ص ٣٦.



نية التخلص من المال المختلف فيه



ذكر د. طالب الكثيري: اختلف العلماء في
التبرع بالأموال المحرمة.



وقد ذهب إلى صحة صرف المال الحرام في وجوه الخير
على نية التوبة منه ما نص عليه أبو يوسف من الحنفية،
والمالكية في المشهور عنهم، والشافعية، والحنابلة، وهو قول
جمع من المعاصرين. اللجنة الدائمة (١٥/٣٣٤) برقم ٥٣٨٣،
وقرار مجمع الفقه الإسلامي (ص ٣٠٧)، ورسائل الشيخ ابن
عثيمين (١٨/٤٧١)، ومجموع فتاوى ابن منيع (٤/٧٧)، وهو
قول الجمهور وغيرهم.

ربح جزء من تطبيق

من الأفكار الرائعة الجديدة الشراكة مع التطبيقات الذكية بتخصيص جزء من الأرباح والتعريف بالجهة الخيرية لعملائها.

وقد تمت شراكة بين جمعية سند وتطبيق صيدل في هذا الصدد، فابحث عن بعض التطبيقات المربحة وشاركها نجاحها.

كلها ساعة أو أقل وتتيح صيدليات العودة بكامل منتجاتها على باب بيتك مع تطبيق صيدل

صيدل

مدتنا العرض ل5 أيام

7.15

على منتجاتك المفضلة



بيع الأكياس



كل كيس تشتريه يعود بريال للجمعية،
قامت جمعية زهرة بحملة:
[#اشتر_الأخضر_ادعم_الوردي](#)

والتي تهدف إلى التشجيع باستخدام الأكياس معادة التصنيع بدلاً من البلاستيك؛ للحفاظ على البيئة، ويعود كل كيس يُشترى من المتجر بريال لصالح جمعية زهرة.





الرتويت الذهبي



بعض المتاجر يهملها التسويق وسيزداد
تسويقاً حين يضع على كل - رتويت في
تويتر - مبلغاً مالياً.

تبرع بإعادة التغليف

تساهم Dari بـ 5 ريالاً عن كل رتويت
لتوفير الحقائب المدرسية
لأبناء جمعية انسان

100 ريال
قيمة القسيمة
المدرسية

#أسعدهم_تسعد

تتميز هذه الخدمة بأن كل شخص يستطيع المشاركة في
الأجر بدون دفع مال، وكذلك في تسويق اسم الجمعية
وعودة هذا الربح لها، ومن ذلك: أسهم بدعم جهود
جمعية إنسان لتأمين الحقائب المدرسية لأبناء الجمعية.
ستتبرع Dari بخمسة ريالاً مقابل كل رتويت.



استراحة ودعم



وضعت بعض الجمعيات نقاط خدمة للمسافرين في بعض المحافظات والقرى.



بحيث يوجد خيمة شعبية أو غرفة ضيافة مناسبة لتقديم القهوة والشاي والراحة لهم، مع إيجاد مركز إعلامي في جنبات هذا المكان؛ مما يعود ريع هذه الفكرة على الجمعية عند التبرع، وممن طبق ذلك نقطة المسافر التابعة للمكتب التعاوني بالربيع؛ حيث استطاع المكتب من خلال هذه الخدمة المقدمة للمسافرين من الحصول على دعم لمشاريعه وتنمية موارده المالية.



بيع المناديل



تبيع بعض الجمعيات المناديل والمحارم،
ويعود ريعها على الجمعية، وقد قامت
بذلك جمعية البر بالزلفي ومبرة
التواصل الخيري.

جمعية البر الخيرية - محافظة الزلفي
مسجلة بوزارة الشؤون الاجتماعية برقم ٨٨

مشروع
مناديل البر

مخصص للبيع

١٠٠ منديل مزدوج

للملح يمكنه الاتصال على هاتف الجمعية
جمعية البر بالزلفي ت / ٠٦٤٢٢٤٠٧٥



بيع الماء



تشتري بعض الجمعيات كميات كبيرة من
المياه ومن ثم تبيعها للمستفيدين بشكل
عام سواء جهات أو أفراد.

مشروع إنشاء
**وقف مصنع
لتعبئة المياه**

جمعية
مستودع المدينة
المنورة الخيري
الإدارة الرئيسية

مشروع استثماري لدعم مشاريع السقيا
"حفر آبار ، توصيل المياه بالوحدات في القرى ،
إنشاء محطات تحلية ، توزيع عبوات الماء ،
إنشاء الخزانات ، تركيب وميانة برادات المياه"

المبلغ المتبقي:
800.000
ريال

قيمة السهم:
100
ريال

ما تم إنجازه

FACTORY

SA5580000 364608010158665

مشروع
مياه الخير

مشروع استثماري وهو مورد من موارد الجمعية حيث تلعب على جميع الخدمات
والأفراد ويتم توزيعها على الفاضلين والوجاه وعلى المصلين في المساجد
على حسب رغبة المبرع وتباع لدى الفرع فقط

وتوزيعها على المحتاجين أو على الصائمين في
رمضان أو غيرهم، وممن طبق ذلك جمعية البر
بحي الربوة والنظيم بالرياض، وجمعية البر
بمحافظة محايل.



تدوير الأجهزة الإلكترونية



ومما ينمي المال ما يكون من تدوير لبعض الأعمال ومنها الأجهزة الإلكترونية.

وقد قامت شراكة بين جمعية البر الخيرية بطلة التمياط ومصنع داز للاستفادة من ريع تدوير الأجهزة الإلكترونية.





التبرع بالكتب وبيعها



يمكنك الاتفاق مع جهة واستقبال الكتب المستعملة وبيعها، كما تم مع مكتبة الوراق بجدة.



حيث تستقبل تبرعات الكتب لتبيعها وتستفيد من ريعها لدعم الأسر المحتاجة، ويمكن التركيز على كتب طلاب الجامعات لإعادة بيعها.

تدوير علب الماء

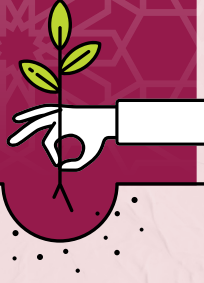
في الآونة الأخيرة نرى حرص الكثير
على توزيع المياه في المساجد بشكل عام
وخاصة في رمضان.



وكذلك في فترة الحج؛ حيث يوزع ما يزيد عن ثلاث
ملايين عبوة ماء خلال أسبوع؛ فلو أن جهة خيرية
استفادت من جمع العلب وتدويرها فيتوقع أن تكون
هناك إيرادات ضخمة من تدوير علب المياه في موسم
الحج بشكل خاص وفي رمضان وفي جميع أيام السنة.



أمسية النجوم



من الأفكار الناجحة جذب النجوم والمشهورين
خلال يوم واحد ليدعموا بشهرتهم وتسويقهم
العمل الخيري الذي لديك.



أمسية النجوم

كُن يدٌ خيرٍ لهم وبادر في عونهم
١٤ رمضان - يوم الأربعاء



Mobadrh2018@gmail.com

للتواصل والإستفسار
0503831414

وقد جمعت مؤسسة إخاء لرعاية الأيتام أكثر من ٦ ملايين ونصف مليون ريال خلال ٤ ساعات فقط لصالح أوقاف مستدامة تدعم الأيتام والأرامل والمطلقات .

فرش للتأجير

في الملتقيات الشتوية أو الطلعات العائلية وغيرها قد يحتاج بعضهم إلى استئجار بعض الفرش أو البسط.



فيمكنك تأجير ذلك، وقد قامت إحدى الجمعيات بهذا العمل من خلال الاستفادة من لقاءات العيد. في أثناء ملتقى فرحة العيد بجمعية بثلاث بدأ أحد الحضور بفكرة شراء فرش للجمعية ليكون وقفاً لها، وذلك بتأجيره في المناسبات والاحتفالات وكذلك لإقامة احتفالات الجمعية الخاصة، وبتفاعل الحضور وصل عدد الفرش حتى الآن إلى (٣٥١) فرشاً.



هدية الوقف



بإمكانك وضع تصميم خاص بإهداء في وقف، مع تكاثر الهدايا وتنوعها، فربما كان تقديم الأجر من أفضل الهدايا التي تهديها.

#هديتك من مكة

جمعية تحفيظ القرآن بالرياض
1973 هـ

تهادوا... تحابوا
(مَنْ ذَا الَّذِي يقرضُ اللَّهَ قَرْضًا
حَسَنًا فَيضاعفه له وله أجرٌ كريمٌ).

سهم الإحسان 500 ريال
سهم الوفاء 200 ريال

متر الوقف 10.800 ريال
القدم الوقفي 3.300 ريال

920011799
@hifzquran
@hifzquran_ig
@hifzquran_yt
@hifzquran_tw
@hifzquran_fb
@hifzquran_ig
@hifzquran_yt
@hifzquran_tw
@hifzquran_fb

SA 4780000
14060801000744

www.qk.org.sa

#هديتك من مكة

جمعية تحفيظ القرآن بالرياض
1973 هـ

هديتك غير
يبقى أثرها .. ويوم أجرها

جمعية مكحول
0553111999

اتصل هديتك الآن
920011799

ومثال ذلك: أخي الكريم لأحبتني لك فإني أهديك
حضر بئر في أفريقيا عبر جمعية الخير.



اكفل ساعة فقط



يود بعض الأفراد المشاركة في كفاءة
حلقة؛ لكن لا يستطيع دفع كامل المبلغ.

مكة المكرمة - حفظ القرآن الكريم - بالاشتراك مع

كفاءة

ساعة قرآنية

اكفلها ولك أجرها

غايتنا كفاءة
١٠٣٦٨
ساعة قرآنية

قيمة
الساعة القرآنية
٣٠
ريال
فقط

قال ﷺ
مَنْ عَلَّمَ آيَةً مِنْ كِتَابِ اللَّهِ كَانَ لَهُ ثَوَابُهَا مَا تَلَيْتُ

225608010800091

بعد التحويل اشعروا برسالة على الرقم 0501193135

قيمة الساعة لمدة أسبوع ١٢٠ ريال
قيمة الساعة لمدة شهر ٤٨٠ ريال
عدد الحلقات ١٠٨ حلقة

www.thfethalasalath.com
@thfethalasalath

لذلك إذا قسّم المبلغ إلى
أقل شيء ممكن؛ فهذا
يستطيع جميع الأفراد
التبرع ودعمك، ومن ذلك
كفاءة ساعة قرآنية والتي
يستطيع دعمها الطلاب
الصغار فما بالك الكبار؛ بل
وحتى النساء اللاتي ليس
لهن راتب؛ لأن الساعة قد
تصل إلى ٣٠ ريال فقط،
وهناك العديد من تجارب
الجمعيات في هذا الصدد.



الصالة الصحية النسائية



تود بعض النساء القيام بالرياضة؛
ولكنها قد تجد حرجاً في المكان المناسب
لها، فتبحث عن بيئة محافظة.

بمناسبة الافتتاح

ترحب بكن الصالة الصحية النسائية

بمقر القسم النسائي (ذرة) التابع للمكتب التعاوني
للادعوه والارشاد ونوعية الحيات بمكة المكرمة فرع التنعيم

الدوام
صباحاً : من ٨ الى ١٢
مساءً : من ٤:٣٠ الى ٩:٣٠
الدوام الأسبوعي كامل ماعدا الأحد إجازة

طريقة الاشتراك
برسوم شهرية
الافتتاح يوم الاثنين
١٢/٥/١٣٩٤هـ.

للاستفسار أو إرسال الموقع عبر الواتساب ٠٥٤٥٥٤٠٩١٦

الموقع : البحيرات طريق الفيحاء القديم مقابل عروس الشرق جوار مركز الحياة



فلو أقامت بعض الجمعيات عددًا من الصالات
النسائية المحافظة فسيكون هناك عددٌ من
الأخوات اللاتي يتمنين، ذلك كما قام بذلك
مكتب الدعوة بمكة.



ديوانية القهوة



من الأفكار المهمة في تنمية الموارد المالية ما قامت به إحدى الجمعيات - مظيلف - بإعداد مكان خاص بالقهوة ويكون ريعه للجمعيات الخيرية.



جمعية البر الخيرية بالمظيلف
Charity Organization in Al-Mudilf



نبشركم تم البدء في إنشاء ديوانية روائع الفرع الثاني

فكر جديد وعالم من المتعة والجذب



ديوانية روائع القهوة العربية
Diwaniyat masterpieces of Arabic coffee

اهداف إنشاء هذا المشروع

- 1- مورد مالي ثابت لمشاريع وبرامج الجمعية المقدمة للأسر الفقيرة .
- 2- زيادة فرص تسويق منتجات الأسر المنتجة .
- 3- إيجاد منشآت تساهم في تنمية بلدة المظيلف .
- 4- توفير مكان لائق لأهالي المظيلف والمراكز المجاورة لقضاء أوقات ممتعة .

الموقع / بجوار مصرف الراجحي بالمظيلف

قيمة السهم

100

ريال

عدد الأسهم

20 ألف

سهم

تكلفة المشروع

2 مليون

ريال

للمساهمة في إنجاز بناء هذا المشروع

رقم الحساب الأيوان

SA8880000263608010470708

mudilfber

المظيلف

mudilfbr.org.sa





تأجير الشاليهات والاستراحات



هناك طريقتان إما أن تستأجر لمدة سنة إحدى الاستراحات ثم تؤجرها، أو تبني لك استراحة أو شاليهات ثم تؤجرها لتنمية الموارد لجمعيتك، وقد قامت جمعية دخنة بذلك.



ساهم بـ

وقف الوقاء الخيرى

أجر دائم وعمل لا ينقطع ، لك ولمن تحب

عبارة عن إقامة شاليهين للاستثمار
يعود ريعهما لمستفيدي الجمعية

عدد الأسهم 12,000 سهم
قيمة السهم 50 ريال



حساب الوقف

SA6280000383608010059522



جمعية البر الخيرية بدخنة

@brdaknh | j.dukhnah@gmail.com | 0556980099 | 0162320554



تأسيس إدارة لتنمية الموارد المالية



ما زالت بعض الجهات تعتمد على أعضاء مجلس الإدارة الذين يقومون بشيء جيد؛ إلا إنهم مشغولون.

فلو أسست إدارة أو قسم فستكون هناك نتائج عالية جداً من التفرغ وتنمية للموارد المالية، وقد قامت عدة جهات مانحة بهذا العمل، ومنها مؤسسة عبد الرحمن الراجحي الخيرية وكانت النتائج عالية جداً.

تحليل واقع الحملات التسويقية

للجمعيات الخيرية في شهر رمضان ١٤٣٩ هـ
مدققه من محمد الخليل @khilil99

١ الكرم الهائل الذي يواجهه الجمهور من الإعلانات يجعل المنافسة لكسب ثقة المتبرع عالية

٢ وجود كمية حملات وإعلانات غير واضحة والمصاريف

٣ يتصدران منصات التواصل عن طريق الترويج المدفوع والمشاهير

٤ يتصدر منصات الإعلان عن طريق الرسائل التسويقية

٥ غالبية الحملات التسويقية مقتصرة بين: دعم الأوقاف ومنتجات تسويقية

٦ منصات الإعلام الاجتماعي: مزجتها، مشتقة، ضابطة الأهداف بسبب المسابقات وكثرة المنتجات التسويقية

٧ تتصدر قناة (shortcode) على رأس قنوات التبرع ثم التبرع عن طريق الحسابات البنكية

استكشاف

التبرع مقابل الريتويت

- غير إنشائية
- نظير للمحاجة والوضوح

إهداء أسهم خيرية

- موزرة
- تخدم على عمر العنقدة
- إرسائها إلكترونياً

المسابقات

- التفتتار
- المعرفة
- التبراه
- زيادة المتابعين

إفكار إبداعية

- إهداء أسهم خيرية
- برنامج كفاف
- #طلب - لهم

التبرع مقابل الريتويت

- خيرة
- جديدة
- تغايل جد
- انتشار

أساليب البيع

التبرع بمجموعة مشاريع يعالج أحد الجوانب التي هي عامله العمل

التبرع لمشروع يعالج مسئلة

وإذا نتج في إنارة مجموعة منتجات التبرع واستهداف شرائح أكبر

نتائج

النتائج المدفوعة لإجراء تقني سهل التسويق عن طريقه يتاح للجمعية من جميع المنتج الاستهداف الجراحي المعنوي والذي يظهر لي أن الحملات التالية تستمر لذلك

الجمعيات الخيرية التي عدم تنفيذها للحملات نفسها ولا تساهمها بالتعامل الشركات إذ بوجود مستشار مستقل

جمعيات المحافظات التالية دولها لسوق الإعلان المدفوع من غير خبرة أو شركت مخصي هجر لتأمل

للاطلاع على كامل التغيرات بإمكان الرجوع للحساب @khilil99



بيع عربات التسوق



من الأفكار الناجحة بيع العربات لدى المعارض
والمولات، ويكون ريعها للجهة الخيرية.

فقد بيع ٣ آلاف عربة تسوق خلال الأيام الأربعة
الأولى من معرض الرياض الدولي للكتاب ٢٠١٧م،
وخصص ريعها لدعم العمل الخيري.



الفرنشايز

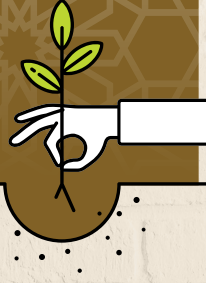
هناك الكثير من الأسواق أو المتاجر بأنواعها التي تعطي حق الامتياز.



بمعنى يمكنك أن تجهز مثل أي متجر وذلك بأخذ علامته التجارية وتقوم بعمله نفسه من خلال نسب معينة وشروط معينة معروفة، فبدلاً من بدء عمل جديد قد لا ينجح تستطيع أن تنجح من خلال علامة تجارية ناجحة ومعروفة؛ فتكون هناك أرباح لجهتك الخيرية.



أرسل رقم ٧ الى شركات الاتصالات



إحدى الطرق الجميلة والسهلة والأسرع
للتبرع هي طريقة إرسال رسالة نصية برقم
كذا فتتبرع بعشرة ريالاً مثلاً، أو يخصم
منك ٤٠ هالة يومية.

وهذه فيها من الفوائد الكبيرة والعظيمة
عند تزايد عدد المتبرعين ومما يساعد
على موافقة المتبرع على الدعم مباشرة.

رسالة .. تعلم آية

جمعية تحفيظ القرآن بالرياض
سنة ١٤١١ هـ

للتبرع بـ (12) ريال شهرياً

أرسل
1001

إلى 5051

إبراد المشروع يساهم في تغطية وقف القرآن بمكة المكرمة

الرقم الموحد
920011799

انسخ الباركود
للتبرع مباشرة برسالة

إنشاء محطة محروقات

الكل يعرف حاجة السيارات للتعبئة
الدورية للوقود مما يجعل هناك أرياحاً
جيدة في ظل وجود مكان مناسب.

ولذا هذه من الأفكار والمشاريع التي قد
تناسب بعض الجمعيات.





قطاف يساوي مبلغ



بعض شركات الاتصالات تضع برنامجاً
تمويلياً جميلاً بحيث لديك رصيد في
المكالمات يستطيع من خلاله أن يجني قطفاً .

وكل خمسة نقاط تساوي ريالاً واحداً، لن
تعني للشخص الواحد شيئاً لكن مع كثرة
المتبرعين ستعني الكثير.

قم بالمساعدة اليوم باستخدام نقاط **جني**

Help today using your JANA points and donate





تدرب واكفل يتيماً



فكرة جميلة في التسويق حين تقدم
للداعم أكثر من فائدة عند التبرع مما
يجعله يحرص على الدعم، فيتبرع
الداعم لكفالة يتيم.

ويحصل على دورة تثقيفية وقد تم
تطبيقها من خلال:

#تدرب_واكفل_يتيماً

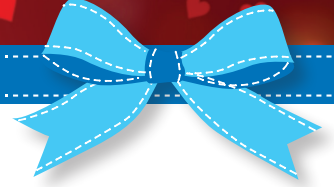
امتلاك
جمعية أهلية بوادى عمود
WADI AMOUD CAPACITY
ORGANIZATION

29 ريال
~~2000~~

#تدرب_واكفل_يتيم
#امتلاك

@Imtelak www.Imtelak.com @Biramood

كيف تكسب قلب المتبرع عندما (يزورك)؟



١
اعلم أن التوفيق من عند الله وهو الفتح العليم، فادع الله أن يفتح على قلبه - قبل حضوره- وأن يكتب الخير له ولجهتكم.

٢
اشعره بسعادتك بموافقته للزيارة.

٣
اتفق معه على الموعد المحدد وتنبه أن لا ياتيكم في الوقت المزدحم فيكون مشغولاً عنكم، وربما لا يتمكن من الاختيار الصحيح الذي تريده.

٤
حاول تذكيره أو من معه برسالة بشكل ترحيبي له قبل الموعد بعدة ساعات، فلربما نسي الموعد ويحتاج إلى تذكير.

كيف تكسب قلب المتبرع عندما (يزورك)؟

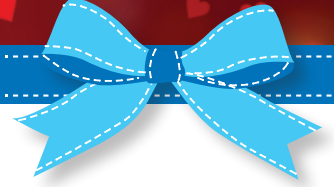
٥ استقبله بحفاوة من خلال مجموعة من الشخصيات المهمة لديكم في العمل.

٦ ضع له لوحة ترحيبية به، وفيها اسمه وصورته، ويفضل على شاشة الاستقبال.

٧ حاول تصويره عند دخول مقركم فستحتاج إليها في النهاية.

٨ ضع ضيافة تناسبه، وحاول معرفة ما يحب قبل مجيئه، فسيشعر أنكم مميزون إذا عرفتم التفاصيل، هل هو ممتنع من السكر؟ هل يحب أكلاً معيناً، وهكذا.

كيف تكسب قلب المتبرع عندما (يزورك)؟



أره ما لديك من إمكانيات وتميز لتحفزه على الموافقة
على التبرع.

٩

قف عند الشيء الذي أعجبه، واجعله نقطة قوة يمكن
الحديث معه فيها، أو لكي يبرز في التقرير اللاحق بعد
دعمه.

١٠

وأنت تعرض عليه حاول أن يرى بعينه تميزكم واجعله
يسمع ما لديك من ثقة، ثم حرك مشاعره نحو جهتك
ببعض القصص أو الصور.

١١

حاول أن تبرز الآثار المترتبة على دعمه لكي يعرف أن
دعمه لن يكون عاديًا؛ بل مستمر الأثر وطويل الأمد.

١٢

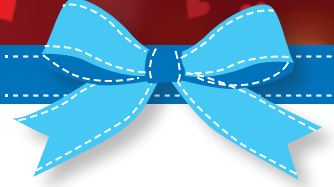
كيف تكسب قلب المتبرع عندما (يزورك)؟

١٣
ضع بعض المنجزات عرضاً وبعضها الآخر طويلاً ليراه
بشكل ملفت وليكون جذاباً، موضحها فيها ما لديك من
إنجازات، فهذه لقطة لن ينساها.

١٤
حاول أن تنوع مما يراه من لوحات فلربما وقف بسبب
اهتمامه مثلاً عند أرقام وإحصائيات أو صور للخاتمين
أو قصة مميزة حدثت عندكم لتستميل العاطفة، أو
خطط مرسومة في اللوحة...وهكذا.

١٥
حتى يعرف أن العمل جماعي اجعل بعض من لديك من
الموظفين أو مديري الأقسام يشرحون له بعض المهام،
وانتبه فبعض الأفراد يطيل الشرح ويجعله مملاً.

كيف تكسب قلب المتبرع عندما (يزورك)؟



١٦
غير اللوحة الأولى التي سبق ورحبت من خلالها فيه بصورة جديدة تكون مما التقطتها في أثناء الشرح فسوف ستذهله كثيراً، ومن واقع التجربة فقد كانت هذه النهاية جميلة للكثير من الزوار، وما يزال مجموعة ممن زارونا لم ينسوا هذه الطريقة مذ فعلناها لهم.

١٧
ودعه بحرارة وأن المكسب هو الأجر المترتب على ذلك وأن زيارته توفيق للجميع، واجعل خاتمتك دعاء له.

١٨
أشعره برسالة نصية بعد خروجه بأن الجميع فرحوا بزيارته ويتمنون تكرارها وذلك لتواضعه وتعامله، وادع له بالتوفيق.





ماذا تفعل حين (تزور) داعماً؟

٢

تتطلب عملية التسويق الخيري مجموعة من المبادرات الشخصية تدرج ضمن ما يسمى بذاتية التعلُّم؛ فتحتاج إلى قلب واع وفكر منفتح. والاتصال الفعّال أحد أركانها، وهو الذي يعرف بأنه عملية نقل المعلومات من شخص إلى آخر بطريقة تجعل المعنى الذي يفهمه المستقبل مطابقاً إلى حدٍ بعيدٍ للمعنى الذي قصده المرسل.

١

أنصت جيداً له لكي تفهم المطلوب؛ فمن أساء سمعاً أساء فهماً، ومن أساء فهماً أساء عملاً.





ولتجنّب أخطاء الاتصال الفاشل يتحتم على المندوب الاحتياط
للأساليب المهمة الآتية:

يولّد الاستماع أكثر من الكلام
الثقة بين الطرفين.

الإنصات الجيد.

استلام دفعة الحوار يعني إمكانية
طلب التبرّع.



عدم التطرق إلى مواضيع
خلافية أو جانبية.

تجنّب إجابة النظر داخل مكتب
المحسن.

انظر مباشرة لعيني
المحسن ولا تزد
ذلك عن هـ ثوانٍ؛
فالزيادة على ذلك
تولّد اضطراباً لدى
المحسن.



ماذا تفضل حين (تزور) داعماً؟

راقب حركات المحسن خلال الحديث معه؛ فإن وجدته مطمئناً ومقتنعاً فأكمل، والا فغير طريقة الحديث أو الموضوع كله.

حاول التعرف على أحوال المحسن قبل الدخول عليه عبر السكرتير؛ فهو مفتاح فعال.

تعلم ذكر محاسن الناس، وكن متفائلاً وإيجابياً تكسب الآخرين.

لا تكثر من الثناء المفرط على المحسن أو المؤسسة التي تمثلها؛ بل ارفق بنفسك وتجنب المغالاة أو التجريح.

من مقال بعنوان: نظرات وتوجيهات في تنمية الموارد المالية للمؤسسات الخيرية للدكتور عمر بن إبراهيم عكاشة.

وتذكر أنك إذا فشلت في الاتصال فهذا يعني أنك خسرت محسناً وتبرعاً.



#هديتك من مكة



مكة
جمعية تحفيظ القرآن بالرياض
منذ ١٣٨٦ هـ

لو فكرت تهدي هدية ..
تهديها لمن ..؟؟

أجمل هدية

في أفضل مكان .. لأعظم كتاب

هدية .. وأجر مستمر



تقوي صلة الرحم



تدوم المحبة بين الأصدقاء



ثمراتها ؟



اهديها لأحبائك



صدقة
للميت



عيادة
مريض



الغاليين



النجاح



مولود



زواج



الوالدين

سهم الوفاء

200 رس

سهم الإحسان

500 رس

اطلب هديتك

توصلها لمن تحب

920011799

قدم الوقف

3.300 رس

متر الوقف

10.800 رس

جمعية مكنون



0553111999

مصرف الراجحي
Al Rajhi Bank

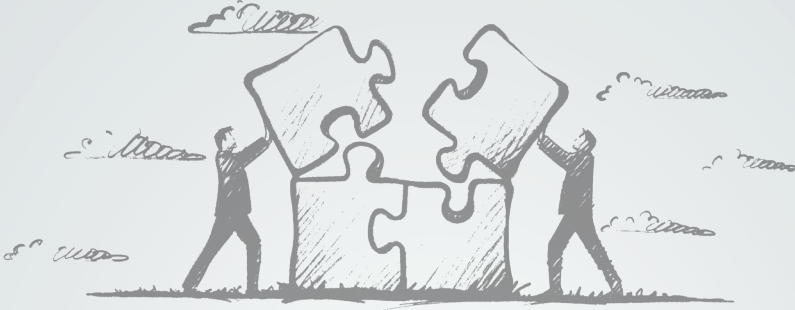


SA 4780000

140608010000744

www.qk.org.sa

أسئلة مساعدة عند التواصل مع داعم



كلما كنت تعرف الداعم وتفهمه؛
اقتربت منه أكثر واستطعت إقناعه.



هل يجب الحضور في الاحتفالات؟
(يحب بعضهم أن يُقدّم في الحفلات ويكون له
كلمة، وبعضهم العكس)

١

هل يجب أن يُذكر أمام الناس ويعرف بدعمه؟
(يحب بعض التجار الدعم والتعاون؛ ولكن بدون
ذكر اسمه)

٢

هل يجب الأوراق الرسمية؟
(فتبرز له مثلاً التصاريح اللازمة والمستندات
الرسمية)

٣



هل هو ممن يجب الرخطط السنوية
والإستراتيجية؟

٤

(قال أحد التجار وكنت بقربه بعد أن قرأ التقرير
شاملاً والهدف مرسوماً والرخطط واضحة؛ هذا ما
نريده نحن التجار منكم)

هل لك تجارب سابقة؟ التطبيق قبل الطلب

٥

(يطمئن بعض التجار لمن له تجارب ناجحة
سابقة فاذكرها؛ ليثق أنك ستحقق بماله نجاحاً
باهراً)

هل يجب التواصل الدائم؟

٦

(يحب بعض التجار أن تتواصل معه بالاتصال
والرسائل وعبر البرامج الاجتماعية، وبعضهم
الأخر لا يحب؛ فتنبه حتى لا يتضجر منك
الداعم ويتركك)

هل يحس الداعم أنك لا تعرف إلا الطلبات؟

٧

(لا يعرف بعضهم غير الطلب فلو كان مع الطلب
إهداءً لكان أفضل، فمثلاً لو أردت طلباً لبناء مقر
فمن المستحسن أن يكون هناك مجسم صغير
للداعم مدون عليه اسمه، ولو أردت حفرة بئر
قدم له ماء البئر التي حفرتها وهكذا)

أسئلة مساعدة عند التواصل مع داعم



هل تقريرك جذاب؟

٨

التقرير هو حبل التواصل الذي يبين ويبرز تميزك وعطاءك، فهل أعددت تقريراً تضع فيه ما يحبه الداعم: (إحصائيات إنجازات صور.. سواء قبل الدعم أو بعده، ولبعض الداعمين أنموذج خاص به فضع لمسائك المميّزة عليه)

ماذا يحب أن يدعم هذا التاجر؟ في الأمور الاجتماعية أو دعم الأسر المنتجة أو في حفظ القرآن ...

٩

(تجد بعض الداعمين يدعم في أمور معينة فقط، فقدم له ما يناسبه حسب عمالكم لكي يوافق على الدعم)

حرك مشاعره، كيف؟

١٠

بكى أحد الداعمين عندما رأى لوحة فيها صورة قبل وبعد لأيتام مشردين ثم دعمتهم الجمعية فأصبحوا مدرسين وأساتذة جامعات وتغير حالهم.



هل معك مفتاح الداعم؟

١١

(إذا ذهبت إلى أحد التجار فاجلب معك أحد المفاتيح أو الموثوقين أو المشايخ المعروفين؛ مما سيعطيه قبولاً أكثر وربما دعمًا أكثر؛ فأحدهم تضاعف دعمه حين حضر معه أحد المشايخ الكبار المشهورين).

هل تستطيع أن تجيب عن الأسئلة التفصيلية بالمال المدعوم؟

١٢

يجب أن تكون ملماً عما سيسألك الداعم حتى في أصغر التفاصيل؛ ولذا قد لا يكون لبعض المسوقين خبرة كافية للرد على هذه الأسئلة فيخسر ويسيء لنفسه.

هل مشروعك نوعي؟ بماذا يتميز عن غيره؟

١٣

تختصر هذه الإجابة الكثير، فكلما استطعت أن تجيب بإجابات مقنعة، اقتربت من الموافقة السريعة؛ ولذا اجعل مشاريعك ذكية وذات طابع فريد في: طريقته وإدارته ونتائجه فيما بعد.

أسئلة مساعدة عند التواصل مع داعم



من سيذهب معك إلى الداعم؟

١٤

ليس كل رئيس جمعية أو نائبه أو أي عضو شرفي يستطيع أن يُقنع الداعم؛ بل قد يحدث أحياناً العكس فتنبه! ولذا اختر من لديه سرعة بديهية في الرد؟ من يتسم بالفهم والعقلانية، من تجد الصدق في كلامه وحرصه على المال المدعوم، من تجد في عينيه حب العمل الخيري وليس مظاهره فقط.





هل أنت صريح مع الداعم؟

١٥

عليك أن توضح للداعم أين سيذهب ماله بالتحديد، فأخبارك له بأن الداعم سيذهب إلى هذا المشروع أو جزء منه للنفقات الإدارية أو إلى بعض الأجزاء الأخرى التي عادة ما يغفل عنها المتبرعون مهم؛ فكونه يعلم الآن خيراً من أن يتفاجأ فيما بعد؛ لأن هذا سيزيد من الثقة والصدق بينكما، فضلاً عن وجوب الصدق مع الداعم من الناحية الشرعية.

هل يحب المظاهر أم لا؟

١٦

(بعضهم لا يعجبه الإبداعات الزائدة إذ يراها مضيعة المال! وبعضهم يراها بشكل معكوس فكلما أريته شيئاً منها أحب تميزك وإبداعك، وهذه نقطة مهمة لمعرفة المناسب منهم لإقامة الزيارات المتبادلة بينكما)



كيف تقوم بحملة تسويقية لجهتك؟

(أجب عن هذه الأسئلة)

١ من أركان الحملات التسويقية: (الداعم، المدعم، المدعوم، إدارة الدعم، مكان الدعم، ...) اذكرهم:

٢ ما حاجتك؟ شراء وقف للأيتام.

٣ كم قيمته؟ عشرة ملايين ريال.

٤ كم سيغطي؟ عدد ١٠٠ يتيم.

٥ ما الجهة الرسمية الموافقة على الحملة؟ وزارة الشؤون الاجتماعية.

٦ هل حساباتك المصرفية رسمية؟ نعم.

٧ من خلال بنوك ومصارف كثيرة، ما المصارف التي ستجمع فيها؟
مصرف ...

٨ هل هناك طرق أخرى غير طريقة التحويل للمصارف؟ نعم عبر
رسائل نصية من خلال شركات الاتصالات.

٩ كم يوماً ستكون مدة الحملة؟ شهر كامل.

١٠ اذكر التاريخ بالضبط؟ من ١/٩/١٤٤٠هـ شهر رمضان كاملاً

١١ في أي ساعة سيبدأ الانطلاق؟ مع آذان الفجر الأول من رمضان.

١٢ هل ستعلن عن حملتك في البرامج الاجتماعية للتسويق؟ نعم؛

تويتر انستقرام سناب شات واتس اب تليقرام يوتيوب..

١٣ ماذا ستفعل بعد انتهاء الحملة؟

١٤ هل ستعلن عن حملتك في القنوات الفضائية، وما هي؟ نعم
قناة وبيكم؟

١٥ هل ستستخدم التسويق التجاري في البرامج الاجتماعية؟ نعم،
سأعلن في تويتر نفسه بمبلغ ٢٠٠٠ ريال.

١٦ هل هناك من سيعمل معك في ترويج الحملة الإعلامية،
اذكرهم؟ نعم الشيخ الفلاني المشهور الفلاني ...

١٧ هل جهزت للمتعاونين رسالة مناسبة لكي يرسلوها؟ بحيث لا يجتهدون في معلومات مغلوبة.

١٨ هل أخبرتهم بالوقت الذي ستُرسَل فيه أو سيُتحدَّث عنها؟

١٩ كم عدد الأشخاص الذين سيعملون معك؟ عشرة أشخاص.

٢٠ هل لدى كل واحد منهم مهمة واضحة سيقوم بها؟ نعم.

هل وُزعت المهام حسب الأعمال والاختصاص؟ ٢١

هل هناك أشخاص سيردون على الاتصالات الواردة؟ نعم ثلاثة أشخاص. ٢٢

هل وُضع جدول للجميع بحيث يغطون جميع الفترات، وُضع عدة أشخاص في أوقات الذروة؟ نعم. ٢٣

٢٤

هل عرفت أي الأوقات التي يمكن استهداف الجمهور فيها؟ نعم
بعد صلاة الفجر لمدة ساعتين، وبعد صلاة العصر لمدة ساعتين،
وبعد صلاة التراويح لمدة ساعتين.. هذه أوقات الذروة.

٢٥

ربما لا ينتبه بعض التجار لحملتك، وستحتاج إلى التأكد من
وصولها إليهم وكتابة سيناريو للوصول إليهم، كيف؟

٢٦

هل إعلانك الذي سيوضع (جاذب) بما فيه الكفاية؟ جرب
إرسالها تجريبياً للبعض.

هل إعلانك الذي سيوضع (مقنع) بما فيه الكفاية؟ ٢٧

هل إعلانك الذي سيوضع يبين (رسمية) جهتك؟ ٢٨

هل إعلانك الذي سيوضع (يوضح هدف جهتك) بشكل كبير؟ ٢٩

هل إعلانك الذي سيوضع مُبالغ في الوصول إلى الهدف أم ٣٠

متوسط أم صغير؟

ما الذي سيميز إعلانك عن عشرات الإعلانات في الوقت نفسه؟

٣١

هل في إعلانك ما يجعل المتبرع يعرف قرب وصولك إلى الهدف؟
نعم بوضع مجسم شكلي في الإعلان، كلما وصلنا إلى مبلغ غيرنا
المجسم الذي تم الوصول إليه.

٣٢

هل سيكون هناك افتتاح لليوم الأول للحملة كتسويق وإعلان
للانطلاق؟ نعم وسيكون في المقر نفسه بدعوة مجموعة من
المعنيين لتوثيق الانطلاق.

٣٣



كيف يفشل التسويق؟ أهم العناصر للفشل

١. لا تترقب المهام بين الزملاء.

٢. لا تضع خطة واضحة.

٣. لا تضع شخصاً يرد على الاتصالات الواردة.

٤. اختر شخصاً لا يعرف الأسلوب الأمثل للرد على الاتصالات.

٥. اختر شخصاً لا يوجد لديه أي معلومة عن التسويق.

٦. أعلن بشكل مفاجئ للموظفين عن الحملة.

٧. لا ترصد ميزانية خاصة للحملة.

٨. لا تضع أي إعلان عن هذه الحملة.

٩. أعلن بدون أي أذونات رسمية.

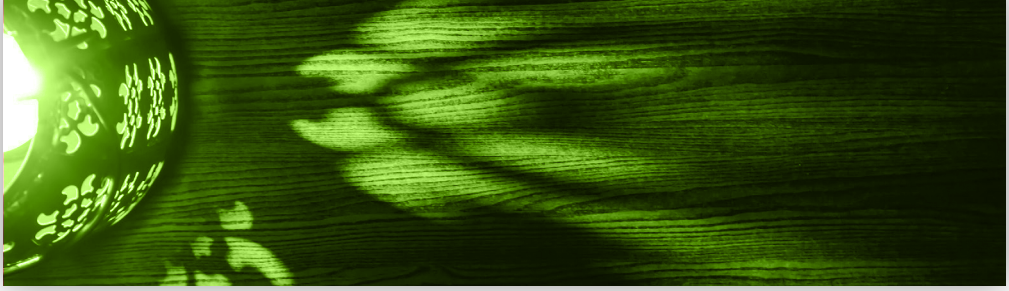
١٠. ضع لك موظفين في الحملة ولاؤهم ضعيف لجمعيتك .

١١. أبرز إعلاناً للحملة واكتب فيه عشرين عنواناً بدون صور ولا ألوان.

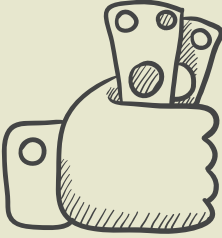
١٢. أبرز إعلانك بدون وضع أرقام حسابات للجمعية.

١٣. لا تعلن في الوسائل الاجتماعية.



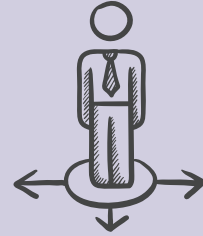


فلاشات تسويقية



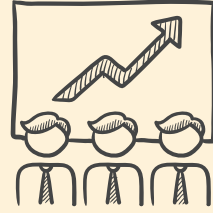
يؤمن ٥٠% من المتسوقين عبر الإنترنت بـ
"الإنفاق الأخلاقي"، وهم أكثر استعداداً للشراء
من التجار المسؤولين الذين لديهم التزامات
ومبادرات اجتماعية، وكذلك المسوقين الذين
يتبرعون للجمعيات الخيرية.

مصعب المرشدي: في دراسة بريطانية: إذا كان
هناك مقارنة بين منتج للشراء فسيختار
٨٥% من الناس المنتج الذي يدعم الأعمال
الخيرية بجزء من مبلغ الشراء.



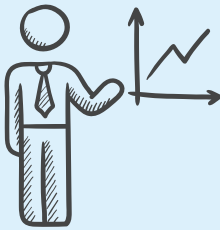
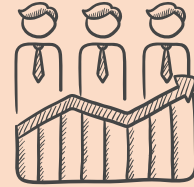
مصعب المرشدي: أعلنت شركة تأمين طبي
بريطانية أنها ستتبرع بباوند للمكفوفين مقابل
كل بوليصة تأمين من موقعها الإلكتروني،
ارتفعت مبيعاتهم بعد ذلك بنسبة ١٥%.

فهد الحوشان: أعتقد أن الدعاية والإعلانات
نشاطات الجمعية مع مقاطع لمشايخ ثقات
يزكون الجمعية ويبرزون دورها فيما تقدمه
من خدمات من أهم أسباب كثرة المتبرعين لها.

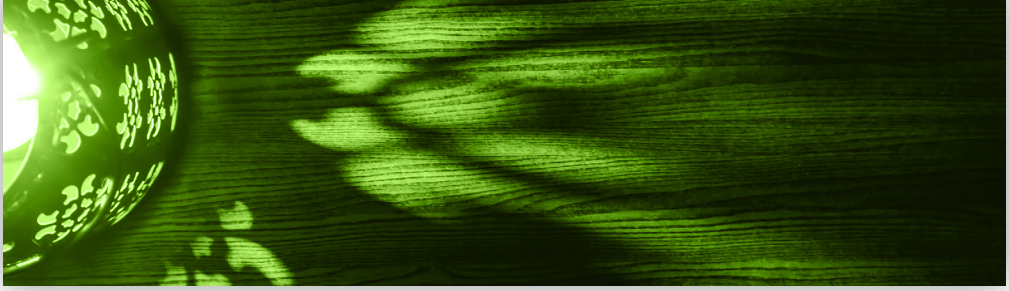


عبد الرحمن بانافع: كيف تقنع المتبرع؟
أطلعته على: حلول مشكلة مجتمعية،
مدى واقعية الحلول، الفارق الذي
سيحدثه تبرعه، تقارير مستمرة.

هلال القرشي: أكد ٤١% من ١٦٠٠ موظف في
القطاع الثالث أن انستقرام الأكثر فاعلية في
جمع التبرعات. المصدر: nptechforgood



ياسر التويجري: أكد من خلال تجربتهم
بالمكتب التعاوني للدعوة بالروضة في
التسويق أن الواتساب الأكثر فاعلية في
جمع التبرعات.



فلاشات تسويقية



د. ضيف الله الحقوي: ماذا لو فكرنا كجهات خيرية (بمدينة معينة) في تشكيل فريق موحد لتنمية الموارد المالية وفق سياسات وآليات محددة ومتفق عليها تحقق المصلحة للجميع.

محمد حطحوط: قاعدة إذا فهمتها فهمت ٥٠% من التسويق: عندما تحارفي قراراتك التسويقية فاجعل العميل في قلب المعادلة، يضع مديرأمازون حتى هذا اليوم كرسيًا في قاعة الاجتماعات ويكتب عليه العميل، ويقول هو أهم شخص في هذا المكان!



د. علي الفوزان: ست خطوات لمضاعفة التبرعات:
١- ركز على المتبرعين وليس على التبرع ٢- تواصل مع المتبرع ثلاث مرات ثم اطلب التبرع في الرابعة
٣- أرسل رسائل عظيمة موجهة للمتبرع وليست موجهة لك ٤- اطلب التبرع لأشياء ملموسة النتائج
٥- اشكر للمتبرعين بشكل مميز وبتوقيت مناسب وبسرعة ٦- اطلب المساعدة بوضوح.



@TheMarketingArt إذا أحسن التعامل مع العملاء غير الراضين فسيزداد ولاؤهم يزداد، وستستمر رغبتهم في التعامل مع الشركة! رضا عملائك أولوية.

أحمد لطفي: رأيي ورأيك شيء والأرقام شيء آخر، فعلى المُسوّق الناجح أن يبني قراراته على معلومات وليس على تخمينات وانطباعات.



عادل السلطان: اعمل بشكل مميز وستجذب اهتمام الداعمين لجمعيتك.



هل أرضينا الداعم؟! ❗

لنفترض أن الداعم سيمول حلقة تحفيظ
قرآن سنويًا فكيف نرضيه؟

هذه بعض الاقتراحات لذلك، وهي جزء من أمثلة على إرضاء
الداعمين بشكل عام:



عند ختم الطالب وفي لحظاته
الأخيرة يتم تصويره مقطعًا مرئيًا
ويرسل مقطع الختمة إلى الداعم.



عند ختم أي طالب يُرسل تصميم
صغير فيه صورة الخاتم واسمه
وعمره وفي كم شهر/سنة ختم
وعليه دعاء للداعم.



عندما يصبح خاتم القرآن
إمامًا لمسجدٍ أو مؤذنًا يُبلغ
الداعم بهذا الأمر ليفرح.



عند وجود تميز في الحلقات يُستدعى الداعم ويشرح له هذا التميز، مثل البرنامج التقني للحلقات ونحوه، ويمكن أن يشرح له عن طريقة آليته.

٤

إرسال التقرير الرقمي والمالي الفصلي والسنوي في وقته المحدد، مرفقاً فيه صوراً وتفاصيلاً أكثر.

٥

يُدعى الداعم في كل حفل للخاتمين وخاصة في نهاية كل سنة.

٦

يمكن أن يدعى الداعم عند ختم مجموعة من الطلاب: ثلاثة أو خمسة ليشهد بنفسه الختمة.

٧

نقل دعوات الوالدين الصوتية أو الكتابية للداعم.

٨

إرسال قراءات الطلاب للداعم.

٩

إعداد مونتاج مقطع مرئي عن الحلقات في نهاية كل فصل. وهناك الكثير من الأفكار التي ينبغي أن نراعيها لنرضي

١٥

الداعم.



قصة في التسويق

كتب صالح الغامدي: مسؤول التنسيق الإلكتروني:

قبل أربع سنوات، حضرت أحد المؤتمرات المتخصصة بالتسويق عبر البريد الإلكتروني في ميامي، وكان هدفي من الحضور هو تطوير مهاراتي في التسويق لخدمة الجمعية الخيرية التي أعمل بها.

ما زلت أتذكر كيف كان د. فلنت ماكجلوين يتحدى الحس التسويقي لدينا عن طريق عرض شرائح للعديد من النشرات البريدية ورسائل التبرع. كان يركز دومًا على الأخطاء في تلك النشرات البريدية التي ترسلها المنظمات الخيرية لكنه لم يعرض أبدًا أي نموذج متكامل لنشرة بريدية!! أدركت بعدها أمرًا ما، يجب علينا تجربة الطرق والأفكار المختلفة للوصول إلى الطريقة المثلى التي تتأقلم مع نظام المؤسسة الخيرية.

ماذا فعلنا؟ في اليوم التالي اجتمعت مع طاقم العمل واتفقنا على إحداث تغيير جذري والبدء بتجربة جديدة

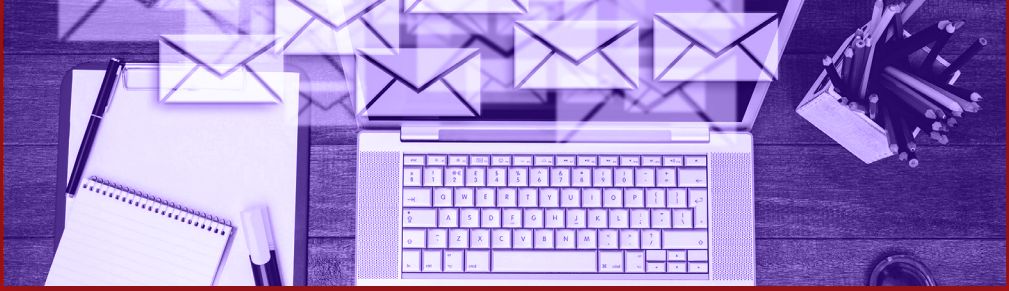
في رسائل التبرع، قررنا مبدئيًا بتغيير جملة واحدة فقط، وهي جملة طلب التبرع. جهزنا نموذجين متماثلين من النشاط الخيري لدينا واستبدلنا فقط جملة طلب الدعم، ثم أرسلنا النسخة التقليدية والنسخة المعدلة لمجموعتين مختلفتين.

كانت الجملة السابقة هي: (من فضلك، اقبل هذه الدعوة لدعمنا واخصم ذلك من حسابك عن طريق الشبكة الإلكترونية)، ثم غيرناها إلى (من فضلك، اقبل هذه الدعوة لتصبح عضوًا في ميثاق دعمنا).

تلقى فريق العمل مفاجأة من العيار الثقيل عند رؤية النتائج، لقد زادت نسبة التبرعات بمعدل ٤٢٪ مقارنة بالنسخة التقليدية، وزادت نسبة الضغط على الرابط بنسبة ١٣٩٪، مع العلم أن عدد من قرأ الرسائل هو ١٨٪ من العدد الكلي!! ألا يعد هذا إنجازًا؟

لذلك استطعت استخلاص ثلاث نقاط مهمة من التجربة السابقة:

أولاً- عندما ترسل رسالة إلى قائمتك البريدية طالبًا منهم التبرع؛ فيجب أن تكون تلك الرسالة ملهمة لهم، اختر كلماتها بعناية ولا بأس ببعض الصور؛ لكن احذر أن



تطلب منهم أي شيء، فقط أرهم ماذا تريد.

اقرأ أيضاً: قاعدة ٢١: لابتكار محتوى إبداعي للشبكات الاجتماعية.

ثانياً- عندما تنتهي من عرض ما لديك، ذيل الرسالة بطلب التبرع، لا يجب أن يكون تقليدياً كـ (تبرع معنا أو اخصم من راتبك)؛ لأن المتبرع عندما يرى ذلك لن يكون متحمساً، اجعله أكثر تفاعلاً معك، أشعره بأن القضية قضيتته، على سبيل المثال (اكفل ابنك)، أو (ساعدنا على رفع الأذان).. وهما لطلب كفالة اليتيم وبناء المسجد. وأيضاً هنا: لا تطلب منه التبرع!

ثالثاً- الهدف من الخطوة الأولى والثانية هو جذب المتبرع وتشجيعه للانتقال إلى صفحة التبرع، يمكنك اعتبار هذه الصفحة بمثابة الطعم، حينما تنجح في نقل القارئ من رسالة طلب التبرع في صندوق بريده إلى صفحة التبرع في موقعك؛ فأنت بذلك حققت نجاحاً منقطع النظير، ورفعت بذلك نسبة التبرع حتى من الأشخاص الذين لم ينووا التبرع على الإطلاق، وهذا ما فسرتة نسبة الزيارة المرتفعة ١٣٨%.

ختامًا، التجربة هي أفضل طريقة لتتأكد هل هذه الطريقة مناسبة لك أم لا، قد تجد طرق أخرى أفضل من هذه؛ لذلك لا تحتقرأي فكرة صغيرة تساعد على التطوير، فقط دوّنها ثم جرّبها.





الملخص الإحصائي النصف سنوي لعام ١٤٣٨ هـ.
لإدارات مجمع نورين



حلقات ذي النورين

36

طقة



347

خاتم





رؤيتنا "مشاركة دعوية رائدة إقليمية".

0500582258
@norayn
مجمع نورين
مجمع نورين

norayn@norayn.org.sa
norayn9
norayn9
norayn.gm@gmail.com

الرياض - طريق عثمان بن عفان - حي الوادي
مخبر ٧ - طوب جامعة الإمام
صرب ٩٠٧٨٧ - الرياض ١١٦٢٣
هاتف : ٢٧٤٢٠٢ - ٢٧٥٧١٢

© تجميع المعلومات الخاصة بمجمع نورين

تَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ
فِيهِ جَمِيعُ أَمُورِكَ



إِذَا لَمْ يَكُنْ عَوْنُ مِنَ اللَّهِ لِلْفَتَى
فَأَوَّلُ مَا يَجْنِي عَلَيْهِ اجْتِهَادُهُ

الخاتمة

في ختام هذا الكتيب اللطيف أسأل الله عز وجل أن يجعل فيه النفع للجميع.

وأن تراعي الجمعيات ما يُطبَّق من وسائل شرعية ونظامية، وأن يجعلنا وإياكم مفاتيح للخير مغاليق للشر وبالله التوفيق،، المؤلف.



مراجع مهمة



١. الموارد المالية لمؤسسات العمل الخيري المعاصر (دراسة
فقهية تأصيلية)، للدكتور طالب بن عمر الكثيري.

٢. اللقاء السنوي السابع للجهات الخيرية ١٤٢٨ بعنوان
تنمية الموارد المالية في الجهات الخيرية والذي يقام في
الخبـر.

٣. اللقاء السنوي الثامن للجهات الخيرية ١٤٢٩ بعنوان
الاستثمار والجهات الخيرية والذي يقام في الخـبر.

٤. تنمية الموارد البشرية والمالية في المنظمات الخيرية،
للدكتور سليمان العلي.

٥. حساب تنمية الموارد المالية في تويتر: @tanmeago

٦. حساب تنمية الموارد المالية في تويتر: @Tmm_Ksa

٧. تطبيقات في الميدان.

خرج للمؤلف

١ ٤٢ فكرة ووسيلة لتفعيل طلاب الحلقات للحفظ والمراجعة الطبعة الأولى والطبعة الثانية.

٢ ٣٠ عبادة وفكرة للمعتكفين.

٣ لهذا أحببت الحلقات (دراسة مسحية لأهم وسائل جذب الطلاب لحلقات تحفيظ القرآن الكريم).

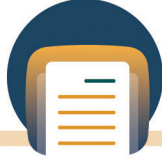
٤ نماذج في التخطيط الشخصي.

٥ لتقرأ المزيد من مقالات المؤلف ينظر إلى موقع صيد الفوائد:

<http://cutt.us/vJhJK>

تم بحمد الله





هذا الكتاب ..

يغنيك عن الكثير من ورش العمل، وجلسات العصف الذهني، وسؤال المحترفين في التسويق، أتى هذا الكتاب ليسهل عليك الأفكار الإبداعية والتي جمعت في مكان واحد، ومن خلال تطبيقات عملية واقعية، وبصور حقيقية، لكي ترتقي جمعياتنا ومؤسساتنا الخيرية من مصاف الطلب إلى مصاف العطاء، وستجد في طيات هذا الكتاب مجموعة من الأفكار الاحترافية في التسويق ومنها:

- تصدق ولو بورقة
- استثمر قاعاتك
- مفتاح الخير
- ملتقى بمليون
- الطبقة المتوسطة أكثر
- مواقف للتأجير
- عضويات ذهبية وفضية
- التبرع التقني
- مشاريع مربحة
- كفالة للأبد
- المجسم الجذاب
- الزيارة الذهبية
- المحتوى التسويقي
- وقف النخيل
- هلااتك صارت ملايين
- هدية العيد
- بيع الأيكاس
- وغيرها...

18 نقطة لكيفية كسب قلب المتبرع عندما يزورك؟

16 نقطة لأسئلة مساعدة في التواصل مع داعم؟

33 نقطة كيف تقوم بحملة تسويقية لجهتك؟

13 نقطة ليفشل تسويقك!

13 فلاش تسويقي.

10 نقاط هل أرضينا الداعم؟

04 نقاط ماذا تفعل حين تزور داعمًا؟

ISBN: 978-603-02-9419-0



9 786030 294190