

FUNDRAISER

Undervisningsmateriale

Fundraiserens opgave:

En fundraiser arbejder med at skaffe penge til projekter. På et teater kan det f.eks. være ved at søge fonde om støtte til en forestilling. Fundraiseren skal kunne forklare, hvad projektet går ud på, hvorfor det er vigtigt, og hvad pengene skal bruges til.

CASE: Kan I skaffe pengene til forestillingen?

I skal arbejde med Henrik Ibsens 'Et dukkehjem' fra 1879. Stykket handler om Nora og Torvald, der er gift og udadtil lever et godt familieliv. Nora bærer på en hemmelighed, som langsomt truer med at ændre deres forhold.

I behøver ikke kende stykket på forhånd. I denne case skal I forestille jer, at I er fundraisere på ny opsætning af 'Et dukkehjem'. Forestillingen skal henvende sig til unge og sætte fokus på blandt andet kærlighed, forventninger, økonomi og frihed.

Teatret vil gerne skabe forestillingen, men der er et problem: Der mangler 100.000 kr. Jeres opgave er at finde ud af, hvordan I vil forsøge at skaffe pengene. I får udlevet forestillingens udgifter og de tre fonde, I kan søge.

Projekt: En ny teaterforestilling om kærlighed, magt, forventninger og frihed

Målgruppe: 15-30 årige

Spillested: Et mindre teater i Danmark

Hold: 2 skuespillere, instruktør, dramatiker og scenograf

Opgave:

1) Hvad skal pengene bruges til?

- Hvad synes I er vigtigst for forestillingen?
- Hvad vil I bruge de 100.000 kr. på og hvad vil I vælge fra?
- Hvorfor prioriterer I, som I har?

2) Find den fond, der passer bedst til forestillingen

I får nu præsenteret tre forskellige fonde. Fondene støtter forskellige typer projekter og har forskellige krav til, hvad pengene må bruges til. NB. I må gerne søge flere fonde.

- Hvilken fond passer bedst til jeres projekt? Hvordan får I det ind og ud af teatret?
- Hvad ved 'Et dukkehjem', vil I fremhæve over for netop denne fond?
- Hvad vil I søge fonden om penge til?
- Er der noget i jeres projekt, fonden ikke vil støtte?

Husk: En fundraiser sender ikke nødvendigvis den samme ansøgning til alle fonde. Man skal undersøge, hvad den enkelte fond støtter, og tilpasse sin ansøgning derefter.

3) Skriv en kort ansøgnings-pitch

I skal nu overbevise fonden om, at den skal støtte jeres forestilling. Brug eksemplet på en ansøgningspitch som inspiration, og skriv jeres egen.

Den skal kort fortælle:

- Hvad vil I lave?
- Hvorfor synes I, at projektet er vigtigt?
- Hvor mange penge søger I?
- Hvad skal pengene konkret bruges til?
- Hvorfor passer projektet til netop denne fond?

4) I får ikke alle pengene

Fonden kan godt lide jeres projekt - men den vil ikke give jer hele det beløb, I har søgt om. I får kun 40.000 kr. I må gerne ændre jeres oprindelige plan.

- Hvad gør I nu? Vil I ændre jeres projekt?
- Er der noget I kan undvære?
- Skal I forsøge at finde de sidste 60.000 kr. et andet sted?

Til sidst: Hvad gjorde I som fundraiser? Tal kort sammen om hvad, der var vigtigst, da I valgte en fond? Hvad valgte I at bruge pengene på, og hvorfor? Hvad ændrede I, da I ikke fik alle de penge, I søgte om? Hvad tror I, at en fundraiser skal være god til?

Der behøver ikke være ét rigtigt svar. Det vigtigste er, at I kan begrunde jeres valg og få projekt, budget og fond til at passe sammen.