



Financováno
Evropskou unií

Fundraisingová strategie pro roky 2024 – 2025



ASOCIACE
OBČANSKÝCH
PORADEN

*Materiál je vytvořen v rámci projektu Profesionalizace a rozvoj v Asociace občanských poraden
reg. č. CZ.03.02.02/00/22_039/0001361 financovaného z Evropského sociálního fondu z operačního programu
Zaměstnanost plus.*



Financováno
Evropskou unií

Obsah

1. Úvod	3
1.1. Poslání Asociace občanských poraden (AOP)	3
1.2. Účel fundraisingové strategie 2024–2025	3
1.3. Klíčové cíle pro období 2024–2025	3
2. Analýza východisek a kontextu AOP (2024–2025)	4
2.1. Finanční východiska AOP	4
2.2. SWOT Analýza AOP pro období 2024–2025	4
3. Cíle a strategie fundraisingu 2024–2025	6
3.1. Kvantitativní (finanční) a kvalitativní (metodické) cíle	6
3.2. Strategické pilíře fundraisingu 2024–2025	7
4. Implementace a monitoring	9
4.1. Akční plán a Harmonogram 2024–2025	9
4.2. Monitoring, hodnocení a rozpočet	10



Financováno
Evropskou unií

1. Úvod

1.1. Poslání Asociace občanských poraden (AOP)

Asociace občanských poraden (AOP) je klíčovou platformou pro rozvoj a koordinaci občanského poradenství v České republice. **Posláním AOP je zajistit dostupnost, kvalitu a metodickou jednotu poradenství** pro občany v náročných životních situacích, zejména v oblastech dluhové problematiky, sociálního zabezpečení a spotřebitelských práv.

Asociace občanských poraden tedy podporuje a rozvíjí síť poraden v celé ČR tak, aby každý občan měl přístup k odbornému, nezávislému a bezplatnému poradenství v oblasti právních, sociálních a finančních problémů. Organizace posiluje kapacity členských poraden, zajišťuje jejich odbornou a metodickou podporu a zastupuje je při spolupráci s veřejnou správou, partnery a dárci.

AOP svou činností přispívá k ochraně práv občanů, prevenci zadlužení, snižování sociálního vyloučení, čímž podporuje stabilitu a kvalitu služeb občanských poraden v celé zemi.

1.2. Účel fundraisingové strategie 2024–2025

Tento fundraisingová strategie definuje strategii AOP pro období 2024–2025 s hlavním cílem zajistit finanční stabilitu, posílit diverzifikaci příjmů a připravit organizaci na potenciální snížení financování z evropských strukturálních fondů po roce 2027.

Strategie metodicky vychází z podrobné analýzy příjmů roku 2023, identifikuje klíčové příležitosti v oblasti firemního dárcovství a vlastních komerčních zdrojů a stanovuje měřitelné cíle pro udržení vysoké kvality poskytovaných služeb.

1.3. Klíčové cíle pro období 2024–2025

Na základě SWOT analýzy jsou klíčové cíle strategie následující:

- **Diverzifikace příjmů:** Snížit podíl veřejnoprávních zdrojů pod 55 % a zvýšit podíl soukromých/vlastních příjmů na 25 % celkového rozpočtu do konce roku 2025.
- **Stabilizace soukromých zdrojů:** Udržet příjem z firemního dárcovství na minimální úrovni 1 000 000 Kč ročně a aktivně rozšířit okruh dárců.
- **Využití know-how:** Vypracovat obchodní strategii a posílit kapacity pro komerční prodej akreditovaných školení a konzultací (know-how), zejména pro krajské úřady a větší NNO.



2. Analýza východisek a kontextu AOP (2024–2025)

Fundraisingová strategie AOP je dlouhodobě založena na principech **vícezdrojovosti** (diverzifikace rizik) a **reflexe chyb** (metodické vyhodnocení neúspěšných žádostí). Tato analýza shrnuje finanční realitu a identifikuje klíčové strategické body.

2.1. Finanční východiska AOP

Struktura příjmů za rok 2023

Celkové příjmy AOP v roce 2023 činily **5 399 318 Kč**. Struktura příjmů jasně indikuje vysokou míru závislosti na financování z veřejných zdrojů, která činí strategickou výzvu pro období 2024–2025.

Zdroj příjmů	Částka (Kč)	Podíl na celku (%)	Poznámka
1. Veřejnoprávní zdroje	3 177 148 Kč	58,9 %	Projekty ESF, MPSV, MPO, MMR, Úřad vlády.
2. Příjmy od Právnických Osob	1 000 000 Kč	18,5 %	Zahrnuje dary od klíčových partnerů (např. INNOGY, Ferona).
3. Příjmy od členů AOP (Vlastní zdroje)	1 173 024 Kč	21,7 %	Členské poplatky, poplatky za informační zdroje a školení.
4. Sponzoring od Fyzických Osob	49 046 Kč	0,9 %	Oblast s nejvyšším růstovým potenciálem, vyžadující rozvoj.
CELKEM	5 399 318 Kč	100 %	

V kontextu historických dat (kde podíl z dotací dosáhl v roce 2023 58,9 %) je zřejmé, že příjmy z veřejnoprávních zdrojů jsou nejdůležitějším, ale zároveň i nejvíce proměnlivým pilířem příjmů AOP.

2.2. SWOT Analýza AOP pro období 2024–2025

● Silné stránky (Strengths)

- **S1. Robustní diverzifikace zdrojů:** AOP již uplatňuje efektivní vícezdrojovou strategii pokrývající pět základních oblastí.



Financováno Evropskou unií

- **S2. Stabilní firemní partnerství:** Dlouhodobě vybudovaná partnerství s firemními dárči (včetně ČSOB a Feroný) zajišťují spolehlivý základ soukromých příjmů.
- **S3. Využití vlastních zdrojů:** Příjmy z poplatků za služby a členství tvoří významný stabilizační prvek (21,7 % v roce 2023).

● Slabé stránky (Weaknesses)

- **W1. Strukturální závislost na veřejných zdrojích:** Podíl 58,9 % vytváří riziko pro dlouhodobou nezávislost a stabilitu.
- **W2. Nízká efektivita ve fundraisingu od FO:** Dárcovství od fyzických osob s podílem 0,9 % signalizuje nedostatečně rozvinuté metody oslovování.
- **W3. Limitované marketingové kapacity:** Rozvoj komerčních služeb (školení, konzultace) vyžaduje přesun lidských zdrojů a vypracování formální obchodní strategie.
- **W4. Omezené personální kapacity –** malý centrální tým, vysoká zátěž klíčových pracovníků, omezené možnosti rychlého posílení týmu.

📊 Příležitosti (Opportunities)

- **O1. Strukturální fondy EU 2021+:** Probíhající programové období nabízí značné příležitosti, zejména v oblastech začleňování na trh práce, vzdělávání a dluhového poradenství.
- **O2. Rozšíření korporátní báze:** Navazování nových partnerství (Pražská plynárenská, Nadace ČEZ) otevírá potenciál pro oslovení komerčních sektorů (banky, pojišťovny, energetiky).
- **O3. Trh komerčních služeb:** Poptávka po akreditovaných školeních a specializovaných konzultacích pro KÚ, NNO a města představuje dosud nevyužitou rezervu pro navýšení vlastních příjmů.

📊 Hrozby (Threats)

- **T1. Předpokládaný pokles financování z EU fondů po roce 2027/2028:** Toto je hlavní strategická hrozba, která vyžaduje zásadní změnu struktury příjmů v období 2024–2025 s cílem snížit externí závislost.
- **T2. Konkurence v dotačních řízeních:** Vysoce konkurenční prostředí u pravidelných dotačních titulů ministerstev vyžaduje neustálou metodickou preciznost a vysokou kvalitu projektových žádostí.



3. Cíle a strategie fundraisingu 2024–2025

Strategické cíle AOP pro období 2024–2025 jsou primárně zaměřeny na **diverzifikaci zdrojů** s ohledem na hrozbu poklesu financování z EU fondů po roce 2027 a na maximalizaci efektivity využití vlastního know-how.

3.1. Kvantitativní (finanční) a kvalitativní (metodické) cíle

Typ cíle	Kód	Popis cíle	Metrika (KPI)	Cílová hodnota (Konec 2025)
Kvantitativní	Cíl Q1 (Diverzifikace)	Snížit podíl příjmů z veřejnoprávních zdrojů.	Podíl veřejných zdrojů na celkovém rozpočtu.	Pod 55 %
Kvantitativní	Cíl Q2 (Soukromé zdroje)	Navýšit celkový objem příjmů z firemního a individuálního dárcovství.	Celkový objem příjmů z bodů 1.2 a 1.4.	Minimálně 1 400 000 Kč ročně
Kvantitativní	Cíl Q3 (Vlastní zdroje)	Stabilizovat a navýšit výnosy z komerční činnosti (školení, konzultace).	Podíl výnosů z prodeje know-how.	Minimálně 25 % celkových příjmů
Kvalitativní	Cíl L1 (Lidské zdroje)	Přesunout priority a vyčlenit adekvátní kapacitu pro marketing a obchod.	Vypracování obchodní strategie a alokace F.T.E.	1 úvazek na marketing/obchod (příprava strategie do konce Q2 2024)
Kvalitativní	Cíl L2 (Značka a Know-how)	Posílit firemní značku a	Vyhodnocení mediálních výstupů/počet	Vytvoření nového vizuálního stylu a



Financováno
Evropskou unií

Typ cíle	Kód	Popis cíle	Metrika (KPI)	Cílová hodnota (Konec 2025)
		přitažlivost Klubu dárců AOP.	aktivních členů klubu.	zatraktivnění Klubu dárců

3.2. Strategické pilíře fundraisingu 2024–2025

Strategie AOP je rozdělena do tří hlavních pilířů, které reflektují strukturu příjmů a cíle Q1-Q3.

A. pilíř: Udržení klíčových veřejnoprávních zdrojů

Tento pilíř je zaměřen na udržení stability, ale s vědomím potřeby diverzifikace (Cíl Q1).

- **Pravidelné dotační tituly (Ministerstva a regiony):**
 - **Opatření: Systematické sledování** pravidelných výzev u klíčových ministerstev (MMR – bydlení, MPO – spotřebitelé, MPSV – senioři) a krajských/městských dotačních titulů (Hl. m. Praha).
 - **Akce: Včasná příprava a podávání žádostí** s ohledem na obvyklé termíny (do prosince, září, března).
- **Evropské fondy a strukturální programy (O1, T1):**
 - **Opatření: Maximalizovat využití OP 2021+** a sledovat výzvy zaměřené na lidská práva, začleňování na trh práce, finanční a občanskou gramotnost a dluhové poradenství.
 - **Akce:** Průběžné sledování vývoje výzev a **aktivní vyhledávání partnerství** s většími a zkušenějšími organizacemi pro vstup do projektů.

B. pilíř: Rozvoj soukromých zdrojů a stabilizace partnerství (Cíl Q2)

Tento pilíř reaguje na potenciál v oblasti soukromých zdrojů (O2) a stabilizaci dlouhodobých dárců (S2).

- **Firemní dárcovství (Klíčový rozvojový bod):**
 - **Opatření:** Rozšířit fundraisingovou základnu systematickým oslovováním v rámci definovaných komerčních sektorů, které mají synergii s posláním AOP



Financováno
Evropskou unií

(banky, pojišťovny, energetiky, telekomunikační operátoři). Zaměřit se na **dlouhodobou, pravidelnou pomoc** v řádu desítek až stovek tisíc Kč.

- **Akce:** Cílené oslovování: **Banky** (2025 – ČBA, ČNB), **pojišťovny a teplárny** (2026), aktivní zapojení do firemní filantropie (Nadace ČEZ, O2).
- **Fundraising od Fyzických Osob (W2, Cíl L2):**
 - **Opatření:** Zvýšit efektivitu fungování **Klubu dárců AOP** a posilovat firemní značku. Klub dárců bude rozvíjen na bázi osobní navázané spolupráce.
 - **Benefity pro členy klubu:** Přístup k exkluzivním informacím, newsletterům, zprávám AOP, Možnost účasti na speciálních akcích, seminářích s odborníky v oblasti NNO a sociální práce, Uznání podpory v komunikaci AOP (např. na webu, Facebooku, ve výročních zprávách).

C. pilíř: Komerční využití Know-how (Vlastní zdroje) (Cíl Q3, W3)

Tento pilíř je klíčový pro snížení závislosti na externích zdrojích a stabilizaci (S3). Pro Asociaci občanských poraden je tedy klíčové, aby si vybudovala vlastní, nezávislé zdroje financování, které nejsou vázány na nestabilní dotační či projektové programy- využívala tedy know-how – poskytování odborných služeb, školení, metodické podpory či konzultací na bázi služeb za úplatu

- **Prodej školení a konzultací (O3):**
 - **Opatření:** Využít potenciál prodeje **akreditovaných školení** a specializovaných konzultací (finanční gramotnost, dluhové poradenství) subjektům s vysokou poptávkou, zejména **krajským úřadům, velkým městům a neziskovým organizacím**.
 - **Akce:** **Vypracovat obchodní strategii a sestavit nabídkové portfolio** jednotlivých komerčních služeb. Může být vytvořen například katalog služeb (online nebo tisková brožura s přehledem komerčních nabídek a výhod pro klienta) či mini-webináře / ukázkový workshop jako ochutnávka know-how
 - Cílem je nabízet konzultace **minimálně třem KÚ ročně** (2025, 2026).
 - **Termín:** Průběžné nabízení do konce roku 2025.



4. Implementace a monitoring

Implementace fundraisingové strategie probíhá v souladu s principy odpovědnosti a měřitelnosti. Následující tabulka a popis definují konkrétní kroky, časový harmonogram a metodiku hodnocení úspěšnosti.

4.1. Akční plán a Harmonogram 2024–2025

Akční plán převádí strategické pilíře na konkrétní kroky s definovanými zodpovědnostmi a termíny. **Zodpovědnost za plnění celého plánu nese předseda AOP** ve spolupráci s projektovými a administrativními kapacitami.

Pilíř	Oblast (Krok)	Konkrétní činnost	Termín (Harmonogram)	Zodpovědnost	KPI pro Akci
A	Veřejné zdroje (Ministerstva)	Pravidelné sledování výzev a příprava dokumentace (MPSV, MPO, MMR, Kraje).	Průběžně (Dle termínů ministerstev)	Projektový manažer	Počet podaných žádostí (cíl: min. 8 za rok).
A	EU fondy (OP 2021+)	Aktivní vyhledávání partnerství s jinými subjekty a sledování výzev pro dluhové/finanční poradenství.	Průběžně	Předseda/PM	Počet podaných/přípravených projektů pro rok 2026+.
C	Vlastní zdroje (Know-how)	Vypracování Obchodní strategie pro prodej akreditovaných školení/konzultací (Cíl L1).	Do konce Q2 2024	Vedení AOP	Schválená obchodní strategie a portfolio služeb.



Pilíř	Oblast (Krok)	Konkrétní činnost	Termín (Harmonogram)	Zodpovědnost	KPI pro Akci
C	Vlastní zdroje (Know-how)	Průběžné oslovování minimálně 3 KÚ ročně s nabídkou konzultací a školení.	Průběžně 2024–2025	Obchodní kapacita	Počet prodaných školení/konzultací (Cíl Q3).
B	Firemní FR (P.O.)	Systematické oslovování a navazování partnerství se strategickými sektory (banky, energetiky).	Průběžně Leden–Prosinec 2025	Předseda/FR specialista	Počet nových firemních dárců (cíl: min. 3) a objem získaných darů (Cíl Q2).
B	Drobní dárci (F.O.)	Posílení značky a zatraktivnění členství v Klubu dárců AOP .	Q3 2024 – Q4 2025	Vedení AOP	Počet aktivních členů Klubu a objem příspěvků od FO.

4.2. Monitoring, hodnocení a rozpočet

A. Měření úspěšnosti (KPIs)

Metodika hodnocení je založena na pravidelném sledování **klíčových ukazatelů výkonnosti (KPIs)**, které byly stanoveny v rámci Cílů Q1–Q3 (Sekce 3.1.).

- **Pravidelnost monitoringu:** Plán bude vyhodnocován **čtvrtletně** na úrovni vedení/představenstva AOP. Celkové zhodnocení a návrh úprav proběhne na konci každého roku.
- **Klíčové metriky:**
 - **Podíl veřejných vs. soukromých zdrojů:** Sledování plnění **Cíle Q1 a Q3** (kontrola diverzifikace).
 - **Míra úspěšnosti v grantech:** Poměr podaných vs. úspěšných žádostí a objem získaných prostředků.



- **Výnosy z komerční činnosti:** Sledování výnosů ze školení a konzultací (plnění Cíle Q3).
- **Růst firemní báze:** Sledování počtu nových partnerství a průměrné výše daru (plnění Cíle Q2).

B. Plánovaný finanční rámec a rizika

Plán počítá s realistickou **stabilizací celkových příjmů** AOP a **agresivní diverzifikací** s cílem snížit externí rizika.

Kategorie	Příjem 2023 (Skutečnost)	Cíl 2024 (Plán)	Cíl 2025 (Plán)	Poznámka
Veřejné zdroje (Do 55 %)	3 177 tis. Kč	3 000 tis. Kč	3 100 tis. Kč	Stabilní udržení klíčových titulů.
Soukromé zdroje (Cíl Q2)	1 049 tis. Kč	1 200 tis. Kč	1 400 tis. Kč	Růst díky novým partnerstvím (B. Pilíř).
Vlastní/Členské zdroje (Cíl Q3)	1 173 tis. Kč	1 200 tis. Kč	1 300 tis. Kč	Růst díky prodeji know-how (C. Pilíř).
CELKEM	5 399 tis. Kč	5 400 tis. Kč	5 800 tis. Kč	

C. Hodnocení rizik a zmírnění

Riziko (Threat)	Dopad	Opatření pro zmírnění (Mitigation)
T1. Předpokládaný pokles financování z EU fondů po roce 2027/2028.	Systémové ohrožení celkového rozpočtu.	Agresivní diverzifikace do soukromých a vlastních zdrojů (Pilíře B a C) v letech 2024–2025 a maximalizace využití OP 2021+ (Pilíř A).



Financováno Evropskou unií

Riziko (Threat)	Dopad	Opatření pro zmírnění (Mitigation)
T2. Neúspěch v klíčových grantových řízeních.	Krátkodobý finanční výkyv, narušení plánu.	Vícezdrojovost zajišťuje pokrytí, metodické vyhodnocení reflexe chyb pro zvýšení kvality žádostí.
W3. Nedostatečná alokace kapacit na komerční činnost.	Selhání plnění Cíle Q3 a pomalá diverzifikace.	Vypracování Obchodní strategie (Cíl L1) a prioritní alokace lidských zdrojů v Q2 2024.