



Financováno
Evropskou unií

VÝSLEDKY- MONITORING NAPLŇOVÁNÍ FUNDRAISINGOVÉ STRATEGIE AOP 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. Monitoring v oblasti veřejnoprávních zdrojů (Pilíř A)	3
1.1. Stabilita a růst klíčových dotačních zdrojů	3
2. Monitoring v oblasti firemních a soukromých zdrojů (Pilíř B).....	3
2.1. Udržení dlouhodobých dárců	3
2.2. Rozšiřování firemního fundraisingu	4
3. Monitoring fundraisingu zaměřeného na fyzické osoby (drobní dárci)	4
4. Monitoring vlastních zdrojů AOP (Pilíř C)	5
5. Monitoring tematického fundraisingu	5
6. Monitoring KPI a strategických cílů	6
7. Celkové zhodnocení.....	6



Financováno
Evropskou unií

1. Monitoring v oblasti veřejnoprávních zdrojů (Pilíř A)

1.1. Stabilita a růst klíčových dotačních zdrojů

Vycházíme z toho, že v roce 2023 tvořily veřejné zdroje 58,9 % příjmů AOP (Fundraisingová strategie).

Strategie proto požaduje **diverzifikaci** a současně udržení silné pozice v této oblasti.

Realizované kroky (2024–2025):

- pravidelná jednání s **MPSV, MPO, MMR**,
- vyjednávání s **MO o programech podpory pro válečné veterány**,
- spolupráce s **Úřadem vlády ČR** na dlouhodobé podpoře projektů sociální politiky,
- rozvoj **víceleté spolupráce s MHMP** a dalšími deseti kraji v oblasti prevence předlužení a finanční gramotnosti,
- příprava a připomínkování projektových žádostí pro **MPO, MO**, kraje a další instituce.

Hodnocení plnění:

- Aktivně naplňováno –strategie požaduje *systematické sledování výzev a včasné podávání žádostí*; proběhla intenzivní a pravidelná jednání se všemi klíčovými ministerstvy i regiony.
- Dochází k upevnění pozice AOP jako odborného partnera.
- Diverzifikace probíhá díky novým regionálním vztahům a tematickým grantům.

2. Monitoring v oblasti firemních a soukromých zdrojů (Pilíř B)

2.1. Udržení dlouhodobých dárců

Strategie uvádí stabilní historické příjmy od právnických osob (18,5 % v roce 2023 , příjmy od právnických osob v roce 2024– činily 1 979 000 Kč, tj. 27,1 %

Fundraisingová strategie a nutnost jejich zachování.

Hodnocené výsledky:



Financováno
Evropskou unií

- Úspěšně udržována partnerství s klíčovými dárci – Ferona, Innogy, PP, ERA aj. Probíhala pravidelná jednání a podpora dlouhodobých darovacích smluv. Dochází k posílení reputace AOP prostřednictvím marketingových a PR výstupů.

2.2. Rozšiřování firemního fundraisingu

Strategie stanovuje nutnost rozšířit okruh firemních dárců o banky, pojišťovny, energetiky, telekomunikace a IT sektor.

Realizované kroky (2024–2025):

- jednání s ČNB, ČBA a bankami,
- jednání s energetickými společnostmi (PRE, Optimal Energy, ERA),
- jednání s advokátními kancelářemi a IT firmami,
- navázání projektové spolupráce s ČAPS, APSS, UZS,
- příprava argumentačních materiálů a prezentací, vlastní příprava jednotlivých jednání (ve spolupráci s marketingem),
- konzultace s fundraisingovými odborníky.

Hodnocení plnění:

- Naplňování strategie probíhá *nad rámec očekávání* – počet jednání, diverzita sektorů i kvalita oslovených partnerů odpovídá cíli Q2 (min. 1,4 mil. Kč).
- Vzniká široký „tok dárců“ s potenciálem víceletých partnerství.

3. Monitoring fundraisingu zaměřeného na fyzické osoby (drobní dárci)

Fundraisingová strategie uvádí, že FO tvoří pouze **0,9 % příjmů** a je nutné:

- posílit Klub dárců AOP,
- rozvíjet značku,
- nabídnout benefity a péči o dárce.

Realizace:

- redesign komunikačních kanálů,
- posílení newsletterů a obsahové komunikace,
- příprava hodnotových argumentů pro drobné dárce.



Financováno
Evropskou unií

Hodnocení:

- Pozitivní posun v budování značky a komunikace.
- Přetrvává potenciál růstu – doporučuje se další rozvoj Klubu dárců.

4. Monitoring vlastních zdrojů AOP (Pilíř C)

Strategie klade důraz na **prodej know-how**, zejména:

- akreditovaná školení,
- konzultace,
- metodické služby,
- vzdělávání krajů a měst.

Cílem (Q3) je dosáhnout **min. 25 % vlastních zdrojů** do konce roku 2026.

Realizované kroky:

- aktivní nabídka školení krajům a NNO,
- rozvoj konzultačních produktů vzhledem ke členským organizacím AOP i externě,
- příprava podkladů k obchodní strategii,
- komunikace odborného know-how směrem k institucím a partnerům.

Hodnocení:

- Plnění probíhá systematicky a odpovídá strategii.
- Roste poptávka po školeních AOP, což je v souladu s O3 (příležitosti) strategie.

5. Monitoring tematického fundraisingu

(dle strategie: sociální politika, veteráni, finanční gramotnost, dluhová poradenství, občanská gramotnost, ochrana spotřebitele)

Veteráni (MO)

- Realizována jednání s MO, připomínkování projektů, rozvoj specializovaných služeb.
- Vysoká míra souladu se strategickým pilířem A – stabilizace veřejných zdrojů.

Ochrana spotřebitele (MPO)



Financováno
Evropskou unií

- Příprava projektů, jednání o dlouhodobé spolupráci, zapojení do odborných aktivit.
- Naplňuje priority MPO a otevírá nové grantové možnosti.

Finanční gramotnost a prevence předlužení

- Jednání s Prahou, kraji, ERA, energetickými firmami.
- Silně posiluje pozici AOP jako odborného garanta.

Sociální politika a odborná partnerství

- Spolupráce s MPSV, sociální komisí Asociace krajů ČR, Odborovým svazem zdravotnictví a sociální péče, FF UK, TA ČR, odbornými asociacemi.
- Odpovídá dlouhodobému poslání AOP (posílení metodiky, rozvoj know-how).

6. Monitoring KPI a strategických cílů

Strategický cíl	Stav plnění	Komentář
Q1 – Snížení podílu veřejných zdrojů pod 55 %	Probíhá	Roste podíl soukromých a vlastních zdrojů.
Q2 – 1 400 000 Kč ze soukromých zdrojů	Na dobré cestě	Počet firemních jednání je vysoký
Q3 – Vlastní zdroje min. 25 %	Probíhá	Roste poptávka po školeních, AOP aktivně nabízí know-how.
L1 – Posílení kapacit marketing/obchod	Probíhá	Realizována koordinace FR + marketing, podpora komunikace.
L2 – Posílení značky / Klub dárců	Částečně	Doporučeno dále systematicky rozvíjet. Během listopadu 2025

7. Celkové zhodnocení

Na základě monitoring FR plánu lze konstatovat:

Fundraisingová strategie AOP je v období 2024–2025 naplňována velmi úspěšně a systematicky.

- Daří se **diverzifikovat příjmy** v souladu se SWOT (S1, W1, O2, O3 –).
- Probíhá **expanze firemního fundraisingu**, vznikají nová partnerství a posiluje se reputace AOP.



Financováno Evropskou unií

- Strategické pilíře jsou rozvíjeny rovnoměrně.
- AOP aktivně reaguje na **hrozby T1 a T2** a přijímá opatření ke stabilizaci budoucích příjmů.
- Vzniká silné zázemí pro financování po roce 2027, kdy klesne podpora z EU fondů.