

MWONGOZO WA MIRADI INAYOONGOZWA NA VIJANA KUHUSU MAZINGIRA NA HALI YA HEWA.

KUTOKA KWA VIJANA, KUHUSU VIJANA.

YALIYOMO

01 Utangulizi

02 Anza na “kwa nini” yako

03 Panga bajeti inayokufaa

04 Njia mbalimbali za kupata ufadhili

05 Kutafuta ufadhili huku ukidumisha mpangilio mzuri

06 Kuomba ufadhili

07 Baada ya kupokea ufadhili

08 Muda wa kutafakari na kurudilia

09 Washirika na wachangiaji

10 Nyongeza



Utangulizi

Uchangishaji si kukusanya pesa tu. Ni kutafuta watu ambao mnachangia mustakabali na kuwasaidia kuelewa jinsi wanavyoweza kuunga mkono kazi yako. Pia ni **kujenga mtandao wa fursa**. Mfadhili mzuri anaweza kukufungulia fursa nyingine kwa kukutambulisha kwa wengine, kufanya uaminike na kukuunga mkono, zaidi ya msaada wa kifedha.

Mwongozo huu utakusaidia kufikia lengo lako. Uliundwa kwa ushirikiano na viongozi vijana wa miradi wanaofanya kazi zinazoongozwa na vijana kuhusu hali ya hewa na bayoanuai. Lakini, ujuzi uliomo unaweza kutumika kwenye shughuli za utafutaji wa ufadhili kwa ujumla. Umetengenezewa timu zinazoanza, na unatowa uongozi ulio wazi na wa vitendo, kuhusu kusimulia hadithi, bajeti, ruzuku, michango, mapato, mikutano na wafadhili, kutoa ripoti pamoja na vielelezo vichache unavyoweza kunakili na kurekebisha unavyopenda.

Uchangishaji wa fedha hufanyiki siku moja. Unahitaji mipango na kazi ya timu: kugawana majukumu, kufuatilia tarehe za mwisho na kulinganisha utafutaji wa ufadhili na kazi za mradi.

Lakini tumia mwongozo huu kwa njia inayokufaa zaidi. Kama wewe ni mpya kwenye utafutaji wa ufadhili, anza hatua kwa hatua pamoja na timu yako. Kama unakwama kwenye jambo moja (kama bajeti au kujenga mahusiano), ruka kwenye sehemu hiyo. Na kama bado hamjasajiliwa kisheria, usijali. Kuna bado njia za kupata ufadhili (mara nyingi kupitia taasisi au mshirika wa kuaminika).

Jambo moja la kweli

Mfumo wa ufadhili hujengwi kwa ajili ya viongozi vijana. Ijapokuwa vijana wanaongoza suluhisho nyingi kwenye jamii, ni sehemu ndogo sana ya ufadhili wa taasisi inayofikia miradi inayoongozwa na vijana. Hii si kwa sababu kazi yako haistahili ufadhili, bali ni kutokana na vikwazo vya kimfumo. Baadhi ya vikwazo hivyo ni pamoja na michakato ya ufadhili inayodhani vijana ni “hatari sana,” kuhitaji nyaraka ambazo ni vigumu kupata, au kupendelea mashirika yenye hadithi ndefu ya kazi.

Mwongozo huu hautarekebisha mfumo mara moja, lakini itakusaidia kuupitia ifuatavyo: Zana za vitendo, mifano halisi na vidokezo vinavyofanya utafutaji wa ufadhili uwe rahisi kueleweka na kusimamia!



Ufafanuzi: Vikwazo vya kimfumo

Ni vikwazo vilivyojengwa kulingana na jinsi jamii inavyofanya kazi. Havihusu mtu binafsi, bali vinahusu kanuni, taratibu, au mazoea yanayofanya iwe vigumu kwa baadhi ya vikundi kupata fursa au rasilimali. **We Trust Youth** ni mahali pazuri pa kujifunza zaidi kuhusu jinsi ya kutetea mabadiliko ya kimuundo.

Kauli za kweli kuhusu ufadhili

Uchangishaji wa fedha unaweza kulemea wakati fulani. Katika kazi yako yote ya uchangishaji wa fedha, rudilia kauli hizi ili zikusaidie kwa kukutia moyo na kukukumbusha kuwa mradi wako ni muhimu na una thamani ya kweli!



Mradi wangu ni muhimu na unastahili, iwe nimepata ufadhili au la.

Mradi wangu hautegemei fedha ili kuwa na athari.

Sihitaji takwimu kamilifu. Ikiwa naweza kuonyesha kilichobadilika, kwa nini ni muhimu, na ni nani aliyefikiwa, hiyo inatosha.

Naweza kubaki mwaminifu kwa maadili yangu ninapochangisha fedha.

Kila ombi linanisaidia kuboresha hadithi yangu, kuimarisha mpango wangu, na kubaini nini la kuboresha. Kila “hapana” ni hatua ya kunisogeza karibu na “ndiyo” sahihi.



Rasilimali ni kama watu, jamii, muda, maarifa, maji, na maeneo.

Kazi yangu ina thamani kabla ya ufadhili, wakati wa ufadhili, na baada ya ufadhili.



Fedha hazifafanui athari yangu. Athari ndiyo huvutia rasilimali.

Ufadhili ni chombo, si lengo.



Msaada si hisani; ni uamuzi wa pamoja wa kufanya jambo lenye maana na la kweli.

Anza na KWA NINI yako



Uwezo wa kusimulia hadithi

Kazi unayofanya ya kulinda na kurejesha mazingira katika jamii yako ni ya kipekee na yenye maana sana. Changamoto kubwa ni kujifunza jinsi ya kuchangia athari mradi wako unaoleta katika maisha ya watu.

Inaweza kuwa ngumu kwa wafadhili kuelewa kazi yako, ikiwa hawajafika nchini mwako au kuona muktadha unaofanyia kazi. Kusimulia hadithi yako ndiko kunakokuwezesha kuwaelezea. Kunasaidia mtu kuelewa tatizo, kuona mabadiliko yanayotokea, na kuhisi kwa dhati kwa nini kazi hiyo ni muhimu.

Hadithi nzuri inakuwa wazi (ni rahisi kueleweka haraka), ni ya kweli (yako pekee yako) na ni thabiti (haigeuki kulingana na fomu au mfumo rasmi).

USHAURI!

Hifadhi maombi yako yaliyo imara zaidi katika hati moja (muhtasari wa mradi wako, maelezo ya bajeti, ushahidi muhimu wa athari, na simulizi chache za mradi). Unaweza kuyatumia tena na kuyarekebisha kila wakati inapohitajika, jambo linalookoa muda mwingi na kuhakikisha maombi yako yanakuwa na msimamo.

Unapochonga hadithi yako, zingatia vipengele hivi.



Guardianas del Estuario

1 Kichocheo

Ni nini ulichokiona au ulichokipitia kikaacha utamani kuchukua hatua? Ni tatizo gani unalojaribu kulitatua?

2 Kwa nini wewe?

Ni ujuzi gani, maarifa , au uzoefu wa maisha vinavyokuweka katika nafasi nzuri ya kuongoza kazi hii?

3 Ukweli

Unatenda kazi wapi? Ni nani anayehusika, siku ya kawaida inaonekanaje? Toa maelezo ya kutosha tu ili kufanya hali ionekane halisi.

4 Ushahidi mmoja

Huna haja ya takwimu nyingi. Moja au mbili za nguvu, mfano wa mabadiliko, au nukuu kutoka kwa jamii yako vinaweza kueleza mengi. Angalia mfano kutoka kwa **The Iris Project**.

Mkakati wako

(unachokifanya, na kwa nini kinafaa kwa jamii yako)

Kilichobadilika

(ushahidi mmoja: takwimu, mfano wa kweli, nukuu au hadithi ya athari)

Mazungumzo mengi na wafadhili huenda vizuri unapoweza kueleza:

Changamoto

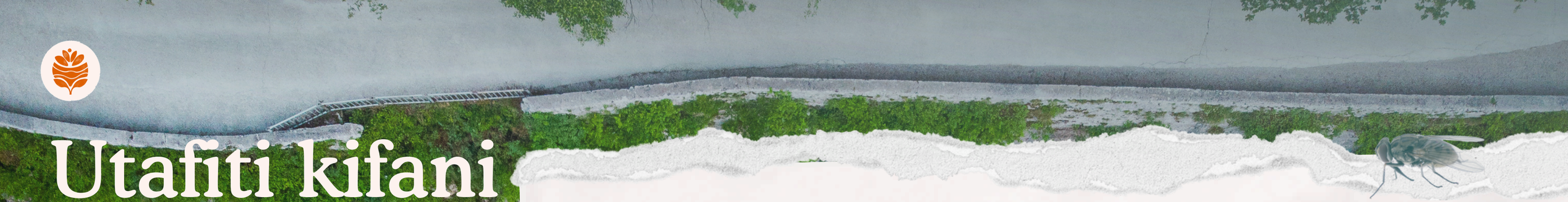
(kinachoendelea na kwa nini ni muhimu)



USHAURI!

Huhitaji kuwa shirika kubwa ili upate ufadhili. Wafadhili husaidia watu wanaotenda na miradi. Waonyeshe kusudi lako, maadili yako, na kwa nini wewe na timu yako mnastahili kuongoza kazi hii. Mafanikio madogo na mafunzo kutoka kwa jamii ni muhimu zaidi kuliko chapa inayong'aa.

Utafiti kifani





Astrid Peraza Juárez

Astrid Peraza Juárez (Mhitimu wa programu ya Externship 2023 ya National Geographic & The Nature Conservancy) na mpokeaji wa ufadhili wa awali, anaeleza jinsi kusimulia hadithi kuliwasaidia kufanikisha ufadhili.

“Nilipoanza kuchangia athari ya mradi wangu, ilionekana ndogo na ya binafsi sana. Nilisimulia ukweli wangu, ninakotoka na kwa nini nilijali. Nilizungumza kuhusu kukulia karibu na bahari, nikiwa nimezungukwa na mikoko na viumbe vya baharini, na jinsi kuwa karibu na mazingira ya asili kulivyonijenga kuwa nilivyo leo. Siku za kwanza za uanaharakati wangu, niligundua haraka kuwa elimu na kusimulia hadithi ni vifaa vyenye nguvu za kuleta mabadiliko niliyotamani. Sikujaribu “kuuza” mradi; nilikuwa nachangia nafasi yangu maishani. Lengo langu halikuwa kutengeneza filamu, bali kusimulia hadithi yenye nguvu kuwafanya watu wachukue hatua kwa ajili ya kulinda mazingira. Kuwa na dhamira hiyo iliyo wazi kulinisaidia kuunda jinsi nilivyoomba fursa mbalimbali. Sikujifungia katika kundi moja . Nilikubali utambulisho mpana ulioruhusu kazi yangu kuendana na mazingira, usawa wa kijinsia, vijana, na usimuliaji wa hadithi.

Moja ya mabadiliko makubwa niliyofanya katika jinsi ya kusimulia hadithi yangu ni kuweka shauku mbele. Kwa muda mrefu, nililenga matokeo, kuonesha athari, lugha sahihi, na kusema mambo “ya kweli.” Baadaye, nilitambua kwamba shauku na uhalisia navyo ni muhimu.



Nilipoanza kuzungumza kutoka moyoni na kuwa mkweli kuhusu kwa nini mikoko ilikuwa muhimu kwangu binafsi, na kwa nini kuona wanawake wakiongoza juhudi za kurejesha mazingira kulinipa matumaini, watu walianza kunisikiliza kwa makini zaidi. Hawakuielewa tu mradi; walianza pia kujali mfumo wa ikolojia, jamii, na wanawake wanaoilinda.

Kuhusu muundo, video ilinisaidia sana. Kuzungumza kutoka moyoni, huniruhusu kuwasilisha hisia, uharaka, na matumaini kwa namna inayokuja kwa asili . Uandishi nao ulinisaidia kwa usimulizi wangu wa hadithi. Kwa miaka mingi, nimejifunza jinsi ya kueleza kwa uwazi na kwa urahisi kwa nini mradi ni muhimu na athari zake za muda mrefu, kwa kutumia maneno machache sana. Iwe ni wasilisho fupi, ukurasa mmoja wa maelezo, au programu, uwazi na uaminifu vimekuwa nguzo kuu.

Kutokana na kujitokeza mara kwa mara na kushiriki hadithi yangu, nimefanikiwa kukusanya zaidi ya dola za Marekani 40,000 kwa ajili ya mradi wangu. Hii haikutokea kwa siku moja. Ilitokana na kuomba fursa nyingi, kusikia “hapana” mara nyingi zaidi kuliko “ndiyo,” na kujifunza kuona kukataliwa kama sehemu ya mchakato, sio kama kipimo cha thamani yangu binafsi. Kila ombi, mazungumzo, na kipande cha kusimulia hadithi kilifungua milango ya ufadhili, ya mahusiano, na ya nafasi ambapo sauti za jamii yangu pamoja na mifumo yetu ya ikolojia ya mikoko zingeweza kusikika.

Kama ningelazimika kuanza tena safari hii, ningeachilia hofu ya kukataliwa mapema zaidi, pamoja na hisia ya kujiona sifai vya kutosha. Kuna sababu halali inayofanya niwe hapa na nifanye kazi hii. Ilimradi nijitokeze kwa uaminifu, uwajibikaji, na heshima kwa jamii yangu na mifumo ya ikolojia tunayolinda, hilo linatosha. Kile ambacho ningehakikisha nakidumisha bila kusita ni kuendelea kuwa mwaminifu kwangu, kwa jamii yangu, na kwa mikoko iliyoleta msukumo wa safari hii tangu mwanzo.

Njia za kuifanya hadithi yako iwe **IMARA**



- Baada ya kuwa na hadithi yako, ifanye iwe rahisi kuiona na kuikumbuka. Picha moja imara yenye maelezo mafupi, video ya sekunde 30–60, au mchoro rahisi vinaweza kuifanya ionekane hai.
- Chagua tukio linaloonyesha maendeleo, kitu unachojivunia, hatua ya mabadiliko, au ushindi mdogo vilivyobadilisha mtu fulani. Kisha, linganisha storia yako na anayesoma au anayesikiliza.
- Wafadhili tofauti hujali mambo tofauti, Hivyo bakiza moyo wa hadithi yako ule ule, lakini uieleze kwa lugha watakayoweza kuelewa.
- Ikiwa inasaidia, andika dhamira ya mstari mmoja unayoweza kuitumia popote: **unachofanya + ni kwa nani + mabadiliko unayolenga.** Hii inaweza kuwa mwanzo wa Nadharia Rahisi ya Mabadiliko (ToC). Kisha eleza ‘kwa nini wewe/kwa nini sasa”: ni nini kinachofanya mbinu yako iwe ya kipekee, na ni ushahidi gani wa awali (matokeo, ushirikiano, mvuto) unaoonyesha kuwa unaweza kutimiza kile ulichoahidi.

USHAURI!

Zana za bure kama Canva (na Figma) zinasaidia KWA michoro safi na yenye mwendelezo bila mbunifu. Ikiwa wewe ni shirika la kijamii lililosajiliwa, Canva mara nyingi hutoa ufikiaji wa bure wa Pro.
Angalia **vidokezo vya wasilisho fupi** kutoka National Geographic Society kwenye nyongeza!

Utafiti kifani

Alyssa Erin Kardos Loera

Tazama mfano huu wa kuhamasisha kutoka kwa Alyssa (kutoka nchini Kambodia) akieleza “kwa nini” kazi yake ina maana.

Tazama **miongozo miwili ya haraka** kwenye nyongeza, ili kuhakiki kama hadithi yako inagusa hoja zote muhimu na uhakikishe hukosi “kwa nini” yako!



Kujenga Nadharia ya Mabadiliko yako (ToC)



Hatua ya 1

Anza na mabadiriko unayotamani kuona (Athari): Unafanya kazi kuelekea mabadiliko yapi ya kudumu?

Mfano: *Maeneo oevu katika jamii yetu yanalindwa, na viumbe hai wa asili wanaongezeka.*

USHAURI!

Nadharia yako ya Mabadiliko (ToC) haihitaji kuwa kamilifu au ngumu. Inahitaji tu kuonyesha uhusiano ulio wazi kati ya kile unachofanya → mabadiliko yanayotokea → athari unayolenga kufikia.

Pata kiolezo cha **Kujenga ToC yako** kwenye nyongeza.



Viaje Al Microcosmos

Hatua ya 2

Tambua kazi mnazofanya (Shughuli): Orodhesha mambo makuu ambayo timu yako inafanya sasa hivi ili kueleka badiliko hilo.

Mifano:

- *Kampeni za usafi katika jamii*
- *Kufundisha wahitolea wa jamii*
- *Kufuatilia wanyamapori*
- *Kukutana na viongozi wa eneo*

Ufafanuzi: Nadharia ya Mabadiriko (ToC)

Inaeleza mabadiliko unayotaka kuona, na jinsi kazi yako itakavyokufikisha huko. Baadhi ya timu huichora, lakini inaweza pia kuwa sentensi chache tu



Timu: **Uru Uru**

Hatua ya 3

Eleza mabadiriko yatakayotokea kwa muda mfupi (matokeo): Badiriko gani tutaona kwa kipiindi cha mezi 6-24 itakayofuata kutokana na shughuli zenu?

Mifano:

- *Wahitolea wengi zaidi huhusika.*
- *Kupunguka kwa taka zinazoingia katika maeneo oevu.*
- *Wanajamii huelewa kwa nini ulinzi unafaa.*
- *Viongozi wa eneo wanaanza kushiriki kazi yetu.*

Kulinda usalama wa jamii yako

Unaposhiriki kazi yako, usijisikie kuwa na shinikizo la kushiriki taarifa nyeti za jamii, na hakikisha unapata ridhaa kabla ya kusimulia hadithi za watu wengine. Ikiwa kushiriki hadharani mtandaoni kunaweza kukuweka hatarini wewe au jamii yako, bado unaweza kuonyesha uaminifu kwa njia nyingine, kama vile: marejeo ya washirika, picha bila nyuso, ushuhuda bila majina, mazungumzo mafupi na kiongozi wa jamii, au orodha ya washirika.

USHAURI!

Mfano wa kile unachoweza kuambia mfadhili ikiwa huwezi kushiriki taarifa :
“Kwa sababu za usalama, tunakuwa waangalifu kuhusu taarifa tunazoshiriki hadharani. Tunaweza kushiriki ushahidi faraghani (picha, marejeo na mawasiliano ya washirika), na kukelezea kazi yetu kupitia simu.”

Ikiwa hutoki kwa jamii unayozungumza kwa niaba yake, hakikisha una ridhaa yao kuhusu jinsi na kwa nani unasimulia hadithi yao.



Sumarni Laman

Mshauri wa Mradi wa Iris anashiriki mbinu bora za kulinda usalama wa jamii yako na kupata ridhaa kabla ya kushiriki taarifa za jamii.

Kumekuwa na hali kadhaa ambapo nimehitaji kulinda utambulisho wa jamii kwa sababu za kiusalama na kimaadili.

Kwa mfano, wakati wa mradi wa utetezi na urejeshaji wa mazingira katika eneo lililoharibiwa na shughuli za uchimbaji madini, kulikuwa na mvutano unaoendelea kati ya jamii, polisi, kampuni husika, na serikali ya eneo. Katika hali kama hizo, kushiriki hadharani utambulisho wa watu, maeneo, au picha kunaweza kuongeza hatari kwa wanajamii. Kwa hiyo, tunatanguliza usalama wa jamii kuliko mwonekano wa ripoti. Tunawasiliana na wafadhili kuhusu masuala haya nyeti, na wengi wao huelewa uzito wa hali na kuheshimu uamuzi wetu wa kupunguza kushiriki taarifa hadharani.

Katika zoezi la misaada ya dharura, jamii zilikuwa zinapitia msongo mkubwa wa mawazo na kukosa mahitaji ya msingi. Tulihakikisha tunalinda usalama wao kwa kuepuka picha za watu wanaopokea msaada, na badala yake tukarekodi vifaa, usafirishaji, na kazi ya wahitolea bila kuonyesha nyuso. Kulinda utu wa jamii kilikuwa muhimu zaidi kuliko kutengeneza picha zenye hisia kali.

Ni lini ridhaa ya mdomo inafaa, na ni lini inatiwa kwenye maandishi iliyotiwa saini?

Katika mazingira ya kijamii, ridhaa ya mdomo mara nyingi inafaa kwa kuweka kumbukumbu zisizo rasmi, hasa kunapokuwa na uaminifu mkubwa na mahusiano endelevu. Lakini lazima iwe wazi, mahususi, na ya ufahamu. Watu wanapaswa kuelewa jinsi hadithi yao, picha, au video itakavyotumika. Ikiwa jamii ndiyo inayopiga picha au kurekodi video na kunishirikisha, huwa naomba pia ridhaa kabla ya kuitumia, na ninaeleza nitaitumia wapi au nitaitia wapi.

Ridhaa ya maandishi na iliyotiwa saini inakuwa muhimu wakati:

- Nyaraka zitatumika katika machapisho ya kimataifa au ripoti kuu kwa wafadhili
- Maudhui yatasambazwa kwa upana mtandaoni au kupitia vyombo vya habari.
- Nyaraka zinahusisha masuala nyeti (mfano: migogoro ya ardhi, ya kisheria na utetezi wa kisiasa)
- Wafadhili wanahitaji hasa uthibitisho wa ridhaa ya maandishi

Njia bora za kuhakikisha usalama na heshima katika mazingira ya nyeti

Kwangu, mbinu bora zinajengwa juu ya huruma, uelewa wa muktadha, na mawasiliano endelevu. Hakuna kanuni moja inayofaa kila hali. Kila mazingira yanahitaji kuelewa uhalisia wa kijamii, kisiasa, na kihisia uliopo.

Kwa kawaida najiuliza:

- Je, kushiriki hili kunaweza kuleta hatari kwa jamii?
- Je, kunaheshimu utu wao?
- Je, wanafahamu kweli hadithi yao itatumikaje?
- Je, tutakuza sauti yao, au tunazungumza kwa niaba yao na kuwazidi?

Pia ni muhimu kuwa wazi na wafadhili. Tunapoeleza hatari na masuala ya kimaadili kwa uwazi, wafadhili wengi wanaunga mkono na wako tayari kukubali njia mbadala za uthibitisho, kama nyaraka za siri, marejeo ya washirika, au mazungumzo ya ana kwa ana.



UCHUNGUZI WA KINA

Jifunze zaidi kuhusu Kanuni 10 za Uchangishaji Fedha Unaolenga Jamii ili kuelewa namna ya kuchangisha rasilimali kwa haki na usawa kama msingi. Mbinu hizi ni muhimu sana katika kukuza mtazamo wako, na katika kusimulia hadithizinazojenga hali ya kuhusika na mshikamano (si kutenga au “kuwatofautisha wengine”) na zinazoakisi msaada wa pande zote. Pia zinahimiza mazoea bora kuhusu ridhaa, umiliki wa pamoja, na kuepuka kuchangisha fedha kwa niaba ya jamii bila uongozi wao na ruhusa yao kamili.

Lini uongoze ukiwa

UNAONGOZWA NA VIJANA

Kuna wafadhili wanaotafuta kimakusudi miradi inayoongozwa na vijana. Ikiwa ni sehemu ya mkakati wao, litaje mapema ukijiamini. Ni nguvu yako, na mara nyingi ndilo litakalokutofautisha na wengine.

Wengine hujali zaidi matokeo ya mradi na athari zake. Ikiwa ni hivyo, onyesha kwanza athari yako (nini kilibadilika, kwa nani, na ushahidi wako). Kisha taja kwamba mnaongozwa na vijana pale ambapo hilo linaongeza muktadha au uaminifu, kwa mfano, linapoeleza kwa nini mbinu yenu inatumika, jinsi mlivyo na mizizi kwa jamii, au kwa nini mna uwezo wa kutekeleza kwa mafanikio.

Kanuni rahisi

Ikiwa wanafadhili uongozi wa vijana

ongoza kwa uongozi wa vijana

Ikiwa wanafadhili matokeo

ongoza kwa athari



Mudzi Cooking Project

Panga bajeti ambayo inakufanyia kazi



Bajeti ni mpango wa mradi wako uliowekwa kwenye takwimu. Si lazima iwe kamilifu. Inaonyesha tu kile mradi wako utafanya na gharama za kukitekeleza. Uwazi huo hujenga imani kwa mfadhili na hukusaidia kufuatilia na kukaa kwenye mwelekeo sahihi.

Ukipanga bajeti yako, anza na mpangilio wa kazi yako. Andika utakachofanya katika miezi 6–12 ijayo (shughuli zako kuu), kisha ongeza gharama kwa kila shughuli. Eleza kila gharama kwa sentensi moja rahisi: ya nini na kwa nini ni muhimu. Hilo litakusaidia kubaki kwenye mwelekeo sahihi.

Jinsi ya kukadiria gharama za shuguli zako!

USHAURI!

Weka akiba ya dharura kwa bajeti yako. Gharama za safari hubadilika, vitu kuharibika, na miradi huchukua muda mrefu kuliko ilivyopangwa. Akiba ndogo (kawaida 5–10%) inasaidia panapojitokeza gharama zisizotarajiwa. Iorodheshe kama mstari mmoja wa bajeti unaoitwa “Akiba ya Dharura” au “Gharama Zisizotarajiwa”.

Bei za kweli

Hakiki bei halisi kupitia picha za skrini, risiti, wauzaji wa ndani, mtandaoni, na nauli za usafiri.



Nukuu mbili fupi

kwa vitu vya gharama kubwa au visivyozoeleka, pata uthibitisho wa bei. Picha ya skrini ya ujumbe wa bei kutoka kwa muuzaji inatosha!



Matumizi yako ya awali

Matumizi ya awali mara nyingi hutabiri vyema gharama za kufanya shughuli tena

Mambo ya kuzingatia
(ili kuepuka bajeti isiyo sahihi)



Gharama za mradi

ni vitu vinavyoonekana na vinavyotumika ili kutekeleza: vifaa, zana, usafiri, kukodi ukumbi, bando au muda wa mawasiliano, uchapishaji, na vifaa vidogo.



Gharama za uendeshaji

ni gharama zinazofanya kazi iwezekane: muda wa uratibu, usimamizi wa msingi, mawasiliano, intaneti, msaada wa kifedha, ulinzi na usalama wa washiriki, tafsiri, na usanifu. Hizi si gharama za ziada; mara nyingi ndizo zinazofanya mradi uwe endelevu kwa muda mrefu.



Gharama za ukuaji

ni gharama zinazouimarisha mradi wako kwa muda: mafunzo, vifaa vinavyoweza kutumiwa tena, kujaribu wazo jipya, kuboresha mifumo yako, au kupanua kwa uangalifu mradi hadi eneo la pili.

Zaidi ya gharama kuu tatu, kuna vipengele vingine muhimu vya kubainisha kwenye bajeti:

Usalama na ustawi

Gharama za usalama na ustawi ni gharama halisi za mradi. Kila mradi una kiwango cha hatari (mtandaoni au nje ya mtandao). Hivyo jumuisha kile unachohitaji kufanya kazi kwa uwajibikaji. Mfano: usafiri na mawasiliano salama, ulinzi wa taarifa binafsi na wa washiriki, ushauri wa kisheria, bima, vifaa vya kujikinga, au msaada wa wenzao. Ni wapi pa kuziweka kwenye bajeti yako:

- Ikiwa unahitaji kutekeleza shughuli, weka chini ya gharama za mradi (mfano: usafiri salama kazini au vifaa vya kujikinga).
- Kama ni kitu kinachosaidia mradi wote lakini hakionekani kwenye shughuli, kiweke chini ya gharama za uendeshaji. (mfano: bima, ulinzi, kulinda zana za mawasiliano, ushauri wa kisheria).

“msaada usio wa pesa”

Iwapo kuna kitu kinatolewa kama mchango, “msaada usio wa pesa” (kama vile ukumbi, muda wa wahitolea, au vifaa), hakikisha unakitaja. Hii inaonyesha msaada wa jamii na huwasaidia wafadhili kuelewa gharama halisi za mradi. Hata hivyo, jitahidi kuepuka kupanga mradi unaofanya kazi tu ikiwa kila mtu anafanya kazi bure.

Ujumbe mfupi kuhusu wahitolea na kujilipa

Ni jambo la kawaida kwa viongozi walio katika hatua za mwanzo kuacha muda wao binafsi nje ya bajeti, kisha wakashindwa kuendelea. Ikiwa unaratibu shughuli, unaandika ripoti, unapanga kazi, au unafanya kazi za uwanjani mara kwa mara, hiyo ni kazi halisi. Kulingana na mfadhili, unaweza kuiita posho, uratibu wa muda mfupi, au msaada wa usimamizi wa mradi. Lakini hoja ni ileile: mradi wako unahitaji muda na jitihada za watu ili uendelee kufanya kazi.

Zaidi ya hayo, wahitolea ni rasilimali muhimu sana, lakini kutegemea kabisa kazi isiyolipwa kunaweza kupunguza nani anaweza kushiriki. Ikiwezekana, panga bajeti kwa ajili ya posho, chakula na usafiri, au kufidia muda wa watu wanaosaidia mradi.

Jinsi ya kujua kiasi gani cha kuomba

1



Sema ukweli kuhusu gharama

Kuomba kiasi kidogo hakumaanishi kila mara utafanikiwa kupata ufadhili kwa urahisi zaidi, na kupanga bajeti ndogo kupita kiasi mara nyingi husababisha kufidia pengo la kifedha na hatimaye kuchoka. Bajeti yako inapaswa kuakisi gharama halisi za kufanya kazi kwa ubora, kwa usalama, na kwa uendelevu, ikijumuisha uratibu, gharama za uendeshaji wa msingi, na mahitaji yoyote ya usalama na ustawi.

2



Daima hakikisha unaelewa masharti ya mfadhili

Baadhi ya wafadhili wana viwango vya fedha vilivyowekwa, vikomo vya juu, au hufadhili gharama fulani tu. Mara nyingi, hapa ndipo mfadhili huanza kuonyesha jinsi alivyo mkali au mwenye masharti magumu. Angalia sehemu ya **Alama Nyekundu za Wafadhili** ili kujifunza zaidi.

3



Hakikisha bajeti na mpango vinafanana

Usipoweza kueleza pesa zinafanya nini, ombi lako bado ni pana sana.

Njia mbili rahisi za kuomba:

- **Viwango vya msaada:** andika chaguo mbili - kiwango cha chini (mahitaji muhimu ili kufanya kazi kwa usahihi) na chaguo la ukuaji (kile ambacho kingefanya mradi wako uwe thabiti zaidi au kuongeza upeo wa kazi yako).
- **Pangia gharama mkondo mmoja wa kazi kwa uwazi:** ikiwa unafanya shughuli nyingi, chagua programu moja (kama vipindi vya elimu au siku za urejeshaji wa mazingira), pangia gharama zake kwa usahihi, kisha uombe ufadhili kwa hilo. Maombi maalum mara nyingi ni rahisi zaidi kwa wafadhili kusema ndiyo.
- Tumia **Kiolezo cha Bajeti** kilicho kwenye nyongeza ili kuandaa rasimu ya kwanza. Ukiboreshe na kukisasisha kadri mradi unavyokua na kubadilika.

Njia mbalimbali za kupata ufadhili



Ufadhili huja katika maumbo na ukubwa tofauti; hakuna suluhisho moja linalofaa kila mtu. Kulingana na mradi wako, vyanzo vya ufadhili vitafaa zaidi kuliko vingine. Sehemu hii itakusaidia kuchunguza aina mbalimbali za ufadhili na mikakati yake ili upate chaguo linalolingana vyema na kazi yako.

Utafiti kifani



Jann Vinze Barcinalavie

Mshauri wa Iris Prize and Global Landscapes Forum Restoration Steward anahuisha uzoefu wake wa kwanza wa kupata ruzuku.

1. Ruzuku ya kwanza uliyopokea ilikuwa ipi, takribani ilikuwa ya kiasi gani, na uliitumia kwa ajili gani?

Ruzuku yangu ya kwanza ilikuwa ufadhili wa mwanzo kutoka programu ya uongozi wa vijana kuhusu hali ya hewa. Ilikuwa takribani dola 450 za kimarekani au chini kidogo, na niliitumia kutekeleza mradi mdogo wa kijamii uliobuniwa kulingana na rasilimali chache. Washiriki walitakiwa kuandaa na kuwasilisha wazo la mradi mdogo, na mapendekezo yalichaguliwa kupokea ufadhili kwa ajili ya utekelezaji. Ruzuku hiyo ilinisaidia kwa mpango mdogo ulioelekezwa kwa jamii, uliobuniwa kutekelezwa licha ya rasilimali zilizokuwepo.

2. Uliomba kwa muda gani kabla ya kupokea ufadhili?

Mchakato wa kupata ufadhili ulikuwa sehemu ya programu ya uongozi yenyewe, ambayo ilidumu kwa takribani miezi miwili. Katika kipindi hicho, tulishiriki vikao vya mtandaoni vya kila wiki vilivyolenga kukuza uongozi, masuala ya hali ya hewa, na kubuni miradi. Mchakato wa kuomba na kuwasilisha mradi uliendelea sambamba na programu, badala ya kuwa ombi la mara moja.

3. Ruzuku ya kwanza ilisaidiaje kuusukuma mradi wako mbele?

Kwa kuwa kiasi cha ufadhili kilikuwa kidogo, mradi uliundwa zaidi kama shughuli za muda mfupi na za matukio maalum, badala ya uingiliaji wa muda mrefu. Ruzuku hiyo ilikuwa na mchango muhimu katika safari yangu ya kujifunza. Iliniwezesha kupata uzoefu wa vitendo katika usimamizi wa mradi, upangaji wa bajeti, uandishi wa maombi ya ruzuku, na kuwasilisha mawazo mbele ya jopo la tathmini. Muhimu zaidi, ilinisaidia kuelewa jinsi ya kubadili malengo mapana ya utetezi au ya kijamii kuwa shughuli halisi na zinazotekelezeka.

4. Ushauri gani ungependa kumpa kingozi wa mradi anayeomba ufadhili kwa mara ya kwanza?

Ushauri wangu mkuu ni kuweka kipaumbele kwenye uhalisia na utekelezekaji. Ni rahisi kuvutwa na lugha, mitazamo ya hivi karibuni, na simulizi zinazojikita kwenye utambulisho ambazo mara nyingi hutawala sekta ya Asasi Zisizo za Kiserikali na ufadhili. Ingawa kuendana na vipaumbele vya wafadhili ni muhimu, miradi haipaswi kubuniwa kwa msingi wa kile wafadhili wanachotaka kusikia pekee. Badala yake, ni muhimu kuyaweka mapendekezo yako kwenye thamani halisi na ya vitendo kwa jamii husika. Viongozi wa miradi wanaoanza wanapaswa pia kuepuka kutegemea sana ruzuku pekee, na wafikirie kwa kina kuhusu uendelevu, rasilimali za ndani, na kama mradi unajibu hitaji halisi la jamii, badala ya kuwa jibu kwa fursa ya ufadhili tu.



Ruzuku zenye masharti na ruzuku zisizo na masharti

Ruzuku nyingi huwa na masharti: huunganishwa na mpango maalum, mistari ya bajeti, na ratiba ya utekelezaji. Zinaweza kuwa nzuri kwa kuendesha shughuli, lakini mara nyingi huacha changamoto ya kufidia kazi za msingi (kama usimamizi, gharama za usafiri, n.k.).

Ruzuku zisizo na masharti

Ufadhili wenye kubadilika, unaofahamika kama ufadhili wa msingi, gharama za uendeshaji kwa ujumla, au misaada inayojengwa juu ya uaminifu, hukupatia nafasi ya kufadhili kile kinachohitajika zaidi, hali ikibadilika.

Hata kama wito wa ufadhili hautumii neno “bila masharti”, bado unaweza kuuliza ni kiwango gani cha kubadilika kinachowezekana. Hili huwa kweli hasa kwa ruzuku zinazotolewa kupitia miito ya wazi ya ushindani, ambapo miongozo inaweza kuonekana kuwa ya kudumu kwenye maandishi, lakini mara nyingi kuna nafasi ya kujadili kinachowezekana. Baadhi ya wafadhili watalipa gharama za msingi, kuruhusu mabadiliko ya vipengele vya bajeti, au kupunguza mzigo wa utoaji wa ripoti iwapo utaeleza wazi manufaa yatakayopatikana

Utoaji wa ruzuku shirikishi

Aina tofauti ya mchakato wa utoaji wa ruzuku - ni pale ambapo watu walio karibu zaidi na changamoto zinazofadhiliwa (mara nyingi wanajamii wanaoathiriwa, wanaharakati, au wapokeaji wa ruzuku wa sasa au wa zamani) hushirikishwa moja kwa moja katika maamuzi ya nani apate ufadhili, badala ya maamuzi kufanywa na wafanyakazi wa taasisi za ufadhili au wadhamini pekee.

- Haimaanishi kila mara kwamba “jamii nzima inaamua” mara nyingi ni jopo maalum (linaloongozwa na vijana, jamii, au wapokeaji wa ruzuku) lenye mamlaka halisi ya kufanya maamuzi. **Youth Climate Justice Fund** ni mfano mzuri wa mfadhili unaoongozwa na vijana unaotumia mbinu shirikishi, kupitia wito wa wazi wa mara kwa mara unaohamisha rasilimali moja kwa moja kwa kazi zinazoongozwa na vijana.

- Mchakato wa kuomba mara nyingi huwa rahisi zaidi au wa mazungumzo, ingawa si kila wakati sifa kuu ni kufanya maamuzi kwa pamoja.

Ufafanuzi:

Ufadhili unaojengwa juu ya imani

Ufadhili unaojengwa juu ya imani na ushirikiano, unaojumuisha ripoti nyepesi na uhuru mkubwa wa kubadilika.

USHAURI!

Ukiona maneno kama mbinu shirikishi, maamuzi yanayoongozwa na jamii, jopo la vijana linalochagua, au uchaguzi unaoongozwa na wapokeaji wa ruzuku, chunguza kwa makini zaidi.

Wanaotoa ruzuku *(na jinsi wanatofautiana)*

Wafadhili wa kati

(Mashirika ya Kutoa Ruzuku Upya): Baadhi ya Mashirika yasiyo ya kiserikali na mashirika ya kifadhili husambaza fedha wanazopata kutoka kwa wafadhili wakubwa kwa vikundi vya jamii. Hutoa ruzuku ndogo na zenye unyumbufu na msaada wa ziada kama ushauri au kujenga uwezo, na huwa karibu zaidi na jamii wanazozifadhili.

Global Fund for Children **Global Greengrants Fund**

Tuzo & zawadi

Njia nzuri ya kujenga uaminifu mwanzoni. Maombi mara nyingi huwa rahisi zaidi kuliko ya ruzuku, lakini ushindani unaweza kuwa mkubwa. Eleza hadithi yako kwa uwazi na kuonyesha ushahidi wa awali wa athari uliyoleta.

National Geographic Slingshot Challenges **The Iris Prize**

UNDP Equator Prize

Wafadhili wa mashirika

Wafadhili wa kampuni (makampuni na taasisi za ufadhili) mara nyingi huunga mkono miradi inayolingana na maadili ya biashara zao, vipaumbele vya ESG (mazingira, jamii na utawala), au maeneo wanakoendesha shughuli zao. Msaada unaweza kuwa ruzuku, udhamini, kujitolea kwa kutumia ujuzi, au michango ya vifaa na rasilimali. Kuonyesha manufaa ya pande zote na fursa za kushirikisha wafanyakazi au kuimarisha chapa ya kampuni kunaweza kuongeza uwezekano wa kupata ufadhili.

Patagonia **Ikea Foundation**

Wafadhili huru

(Watu binafsi wenye utajiri mkubwa, misingi ya kifamilia, na mifuko ya wafadhili wanaoshauriwa): Ufadhili wao hujengwa sana kupitia mahusiano na hupatikana kwa utambulisho. Huenda wakawa na maeneo mahususi ya kuzingatia (vijana, tabianchi, bioanuai, au eneo fulani), lakini kwa kawaida michakato yao huwa si rasmi sana ikilinganishwa na wafadhili wa taasisi. Wanapokuwa na uaminifu, wanaweza kuchukua hatua kwa haraka, na mara nyingi hutoa msaada wenye unyumbufu.

We Are Family Foundation **Segal Family Foundation** **Oak Foundation**

Wafadhili wa taasisi

(Fedha za umma na fedha zilizounganishwa): Hizi ni taasisi kubwa na rasmi za ufadhili zilizoundwa na serikali na mashirika ya kimataifa, ambazo husambaza fedha kupitia programu zilizo na mifumo iliyo wazi na iliyopangwa (mara nyingi kupitia washirika waliothibitishwa). Zinaweza kujumuisha mifuko ya kimataifa, programu za Umoja wa Mataifa, na mifumo ya kitaifa ya ruzuku za umma. Vikundi vilivyo katika hatua za awali mara nyingi hupata ufadhili huu kupitia ubia au mashirika ya kati).

Global Environment Facility (GEF) **UNDP-GEF Small Grants Programme**

USHAURI!

Ikiwa husajiliwa kama shirika lisilo la kibiashara, omba tu fursa za ufadhili zinazosaidia watu binafsi au zinazokubali wazi miradi isiyosajiliwa. Pengine, tafuta mwenyeji wa kifedha wa eneo lako (wakati mwingine huitwa mfadhili wa kifedha) ambaye anaweza kupokea, kushikilia, na kusimamia ruzuku kwa niaba yako.

UCHAMBUZI WA KINA

Katika rasilimali hii, utajifunza **Jinsi ya kujenga uendelevu wa kifedha wa muda mrefu** katika utendaji wa shirika lako.

Na katika video hii, **utajifunza jinsi ya kupata ufadhili kwa Shirika lako lisilo la kiserikali**



Uchambuzi wa kina

FUNZO MUHIMU

Usiharakishe kusajili taasisi kabla hujajiandaa, bali hakikisha unaelewa kiwango cha juu cha ufadhili kinachopatikana katika muktadha wako. Kama fursa nyingi unazolenga ziko chini ya kiwango cha fedha, kubaki katika mfumo usio rasmi (au kutumia mfadhili wa kifedha) kunaweza kulinda muda wako na kukupa unyumbufu zaidi. Ikiwa unalenga ruzuku kubwa, panga usajili kama hatua ya kimkakati, pale ambapo mfano wako wa kazi uko wazi na uko tayari kubeba mzigo wa kiutawala.

Asiyetambulika

Wakati sahihi wa kusajili shirika lako ni upi?

Tulipojaribu kwa mara ya kwanza kuurasimisha muundo wa taasisi yetu, tulisajili nchini Marekani kwa njia isiyo sahihi. Hilo lilipelekea mgogoro wa kweli wa utambulisho. Hatukuwa na uhakika kama sisi ni shirika lisilo la kiserikari, shirika lisilo la faida, au aina nyingine kabisa ya taasisi. Hatimaye, tulisajili kama Shirika lisilo la kiserikali nchini Marekani, tukiamini kwamba hiyo ingerahisisha upatikanaji wa ufadhili na kuongeza uhalali wetu. Hata hivyo, katika ngazi ya ndani, hali ilikuwa ngumu zaidi. Nchini Kambodia, usajili wa Shirika lisilo la kiserikali ulikuwa wa gharama kubwa na uliambatana na masharti ambayo hayakulingana na mfano wetu wa uendeshaji, hasa katika suala la mapato yanayotokana na shughuli za kibiashara. Kwa kuwa kuzalisha mapato ilikuwa kiini cha jinsi tunavyoendeleza kazi zetu, hatimaye tuliamua kujisajili kama kampuni ya kibiashara nchini Kambodia.

Uamuzi huo ulitokana na sehemu na masuala ya usalama: kama mojawapo ya taasisi chache zinazoongozwa na vijana katika muktadha wetu, hatukutaka kujiweka hatarini. Tunapotazama nyuma, naona kama tulisajili mapema kuliko ilivyokuwa muhimu. Mzigo wa kiutawala ulichukua muda mwingi sana, na siwezi kuonyesha faida za wazi zilizotokana na usajili huo. Hatujapokea hata ruzuku moja kwa sababu tu tumesajiliwa, ingawa tunaweza kukidhi vigezo vya kustahiki, usajili haujageuka kuwa ufadhili halisi. Hata hivyo, tumejifunza kuwa kuna viwango halisi vya ufadhili. Katika muktadha wetu, kupata zaidi ya takribani dola 25,000 za Kimarekani ni jambo gumu sana bila kuwa taasisi iliyosajiliwa rasmi, ruzuku kubwa mara nyingi zinahitaji hilo. Pia tunatamani kama tungechunguza kwa kina njia badala kama kutumia mfadhili wa kifedha. Lakini kutafuta jinsi ya kufanya hivyo kwa usalama katika nchi yenye rushwa na mifumo tata kulionekana kuwa jambo linalotisha na gumu sana.

Ufafanuzi:

Shirika/mwenyeji wa kifedha

Ni shirika lililosajiliwa ambalo linaweza kupokea fedha za ruzuku kwa niaba yako endapo mradi wako haujasajiliwa (au mfadhili hutoa ufadhili kwa mashirika yaliyosajiliwa pekee). Mfadhili hulipa fedha kwa mwenyeji wa kifedha, ambaye kisha huzipitisha kwako au hulipia gharama za mradi kulingana na makubaliano. Mfano, **Iris Project** inasimamiwa kifedha na **Global Fund for Children**.



UCHAMBUZI WA KINA

kuhusu mustakabali wa udhamini wa kifedha katika mfululizo **Proximate Press .**

Shirika muhimu la kufahamu: **The Movements Trust** linaweza kufanya kazi kama mdhamini wa kisheria / mpatanishi wa kifedha, likisaidia baadhi ya vikundi ambavyo havijasajiliwa au si mashirika ya hisani kupata ufadhili unaohitaji hadhi ya shirika la hisani. Wanasimamia upitishaji wa ruzuku (baada ya ukaguzi), lakini hawatoi huduma kamili za uenyeji wa kifedha, kama vile usimamizi wa fedha wa muda mrefu.

Kwa nini inasaidia

Inaweza kufungua fursa za ufadhili, kushughulikia masuala ya kiutawala na utoaji wa taarifa, na kuongeza uaminifu mbele ya wafadhili.

Tahadhari



Kwa kawaida, wenyeji wa kifedha hutoza ada na wanakuwa na masharti ya matumizi ya fedha na muda unaochukua kuzitoa.



Upangaji muda ni muhimu

Jaribu kuanza mazungumzo na mwenyeji wa kifedha mapema katika mchakato wako wa kuomba ruzuku. Huchukua muda na utakusaidia kuelewa na kushughulikia lugha tata ya kisheria.

Jinsi viongozi vijana wa miradi wanavyoweza kupata ruzuku

Fikiria hili mzunguko rahisi:

1 Jitayarishe kupokea ruzuku

Kuwa na kifurushi kidogo unachoweza kutumia tena: kauli ya dhamira, nadharia ya mabadiliko, maelezo ya mradi kwa sentensi 4, mpango kazi wa miezi 6–12, bajeti rahisi, picha 2–3, na ushahidi mmoja mfupi wa athari (namba, nukuu, au mfano wa mabadiliko uliotokea).



2 Tafuta fursa 10

Kisha chagua orodha fupi ya fursa 3 ambazo zinafaa kweli. Kuomba kila mahali kunachosha. Mbinu kubwa ya mafanikio ni kulinganisha kwa usahihi: eneo la kijiografia, mada, hatua ya mradi, na vigezo vya kustahiki. Kama huwezi kujibu kwa uwazi swali la “kwa nini sisi, kwa nini sasa” kwa mfadhili huyo, huenda haifai kutumia muda wako. Angalia sehemu ya Fuatilia na ujibunze kwa maelezo zaidi kuhusu hili!

3 Jenga uhusiano wa kibinadamu

Kama kuna barua pepe au simu fupi ya utangulizi, itumie. Uliza swali moja wazi linaloonyesha umeelewa miongozo (mfano: Je, kikundi cha vijana kisichosajiliwa kinaweza kuomba kupitia mwenyeji wa kifedha?).

ONYO

Ruzuku halisi hazitozi ada ya kuomba. Ikiwa kuna jambo lisilo la kawaida, amini hisia zako.

Utafiti wa Kina



Alyssa Erin Kardos Loera

mwanzilishi mwenza wa ReMade nchini Kambodia, anaeleza jinsi ya kujenga mapato ya kujipatia ambayo yanazingatia na kuheshimu dhamira ya mradi.

“ReMade ilianza kwa kuchukua kazi za kulipwa kupitia mashirika ya uhifadhi wa mazingira. Kwa sababu kazi yetu iliendana na lengo lao la kuwashirikisha vijana wengi zaidi, walitushirikisha na kutulipa kuendesha programu zinazolenga vijana. Mikataba hiyo ya awali ilijikita katika maonyesho ya mitindo, ambayo yakawa msingi wa jinsi tulivyoanza kuingiza kipato. Kutoka hapo, tuliendeleza mtindo huo hatua kwa hatua. Tulianza na mikataba ya matukio, kisha hoteli zikaanza kutusogelea. Hilo lilipelekea mkondo wa pili wa mapato ya kujipatia: kuchakata upya taka za nguo na kuzitengeneza kuwa sare za wafanyakazi wa hoteli. Kilicho muhimu kwetu ni kwamba kila chanzo cha kipato bado kinaunganishwa na dhamira yetu kuu, yaani kupunguza taka za nguo huku tukiwawezesha wabunifu wa ndani.

Baada ya muda tulipanuwa zaidi:

- **Mikataba ya utafiti**, kwa sababu sisi ni mojawapo ya mashirika machache yanayofanya kazi katika muingiliano wa uchakataji upya, vijana, na uhifadhi wa mazingira katika muktadha wetu.

- **Mikataba ya mafunzo** na mashirika hifadhi, kama vile kuwafundisha wanawake kuchakata nyavu za uvuvi na kupanua kazi hiyo kwa jamii nyingine za uhifadhi wa wanyamapori.

Funzo kubwa tulilopata: *kuwa wazi kupanuka katika mwelekeo tofauti, lakini pale tu ambapo bado kunalingana na dhamira yako. Kutofautisha vyanzo vya kipato kulitusadia kujenga uimara; hatukutegemea aina moja tu ya fursa au mazingira moja ya ufadhili.*

Jambo moja ningefanya tofauti: kuzindua laini ya bidhaa mapema zaidi. Tumewahi kuuza bidhaa mara chache kwa matukio maalum, lakini bidhaa zinaweza kuwa chanzo cha kipato cha kudumu zaidi. Lengo letu ni kuzindua mkusanyiko kamili wa bidhaa hivi karibuni, na kama ningepata nafasi nyingine, ningejenga kipato hicho cha kudumu, mwanzoni.

Funzo kuhusu bei: usipunguzie thamani kwa sababu uko kijana: *Mwanzoni, tulitoza bei ya chini sana. Tulikuwa na washauri wa ndani. Mmoja katika mitindo endelevu na mwingine katika uhifadhi wa mazingira, na tuliwauliza wao hutoza kiasi gani. Hapo awali, tulidhani hatuwezi kutoza viwango vinavyofanana kwa sababu sisi ni vijana. Kuzungumza na marafiki wanaofanya kazi za ushauri kulitusadia kurekebisha mtazamo wetu. Sasa tunarekebisha bei kulingana na mteja: tunapunguza gharama kwa miradi midogo ya kijamii au isiyo ya kibiashara, na kutoza zaidi kwa wateja wa kibiashara.*

Mabadiliko ya mtazamo: ukuaji, si utegemezi: “Kitu kilichonisaidia kihisia ni kuona mchoro unaoonyesha ‘furaha ya waanzilishi’: hushuka kwa kasi unapoanzisha shirika lako mwenyewe, jambo lililonithibitishia kwamba hii ni kazi ngumu kweli. Lakini unapopata mwelekeo wako na mkakati wako kuanza kufanya kazi, hali hiyo huinuka tena. Kwetu sisi, ule ‘mwanga’ ulitokea pale tulipoanza kuona ruzuku kama chombo cha ukuaji, si utegemezi, na tukajenga mapato ya kujipatia sambamba na ruzuku hizo.”



Jinsi mapato ya kujipatia yanavyoweza kuwa

Baadhi ya njia za kawaida kwa miradi ya hali ya hewa na bayoanuwai inayoongozwa na vijana ni:

Warsha & Mafunzo

unaweza kuziendesha kwa shule, vikundi vya kijamii, Mashirika yasiyo ya kiserikali, au kampuni (mfano: utengenezaji wa mboji, upandaji wa mikoko, au ukaguzi wa taka).

Kuuza bidhaa

vinavyohusiana na kazi yako (kama miche ya miti, briketi, mboji, au bidhaa za sanaa zilizotengenezwa kutokana na malighafi zilizookolewa).

Yaliyoonwa

kama matembezi yanayoongozwa, ziara za ikolojia, siku za urejeshaji wa mazingira, shughuli za nje, au uzoefu wa kujifunza.

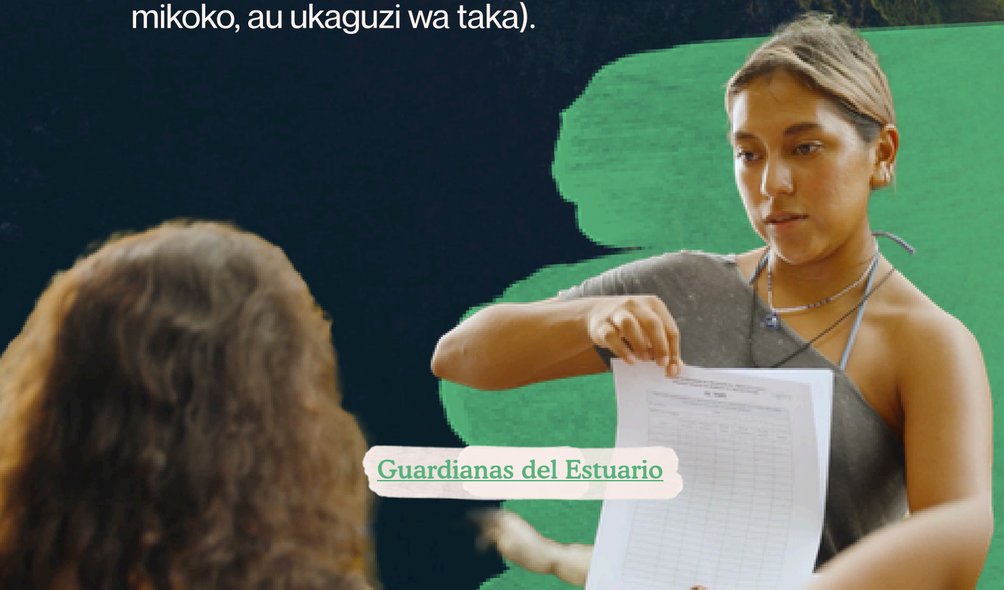
Huduma za & ubuni na ushauri

kama upigaji picha, hadithi, au fursa za ushauri na uongeaji kwa niaba ya vijana, au kutoa ushauri kwa mashirika kuhusu ushiriki unaoongozwa na vijana.

USHAURI!

Mapato ya kujipatia yanaweza pia kuimarisha maombi ya ruzuku. Yanaonyesha kuwa unajenga vyanzo vingi vya msaada, hata kama ni vidogo.

Angalia kwenye **Nyongeza ya Mwongozo** kwa mifano ya mapato ya kujipatia ili uone kama yanaweza kufaa kwa mradi wako.



Guardianas del Estuario

Jinshi ya kufanikisha (bila kuchoka kupita kiasi)

Anza na ofa moja ndogo na ujaribu. Usijenge mpango mzima wa biashara siku ya kwanza. Njia rahisi ni kuendesha majaribio: warsha moja, ziara moja, au kundi dogo la bidhaa, kisha amua kama inafaa kurudiwa.

Panga bei kwa namna inayofidia gharama halisi. Miradi mingi hutoza chini kwa sababu huhesabu gharama za malighafi pekee. Angalau, hakikisha unajumuisha: malighafi + usafiri + muda wako + akiba ndogo).

Ufadhili hauji kila mara kwa mfumo wa ruzuku. Katika jamii nyingi, msaada hujitokeza kupitia muda wa kushirikiana, ujuzi, chakula, vifaa, nafasi ya mikutano, au vikundi vya akiba visivyo rasmi. Ni muhimu kutaja haya kama msaada wa mali au huduma isiyo ya kifedha. Hupunguza gharama zako, huonyesha uungwaji mkono wa jamii, na vinaweza kuimarisha maombi yako.

Utafiti kifani



Rhiannon Guess

Mhitimu wa Programu ya National Geographic Society na The Nature Conservancy mwaka wa 2023 na mpokeaji wa ufadhili wa awali, anaeleza mbinu za kujenga biashara bila kupoteza maadili.

*Jina langu ni Rhiannon Guess, na mimi ni mwanzilishi wa **Just Beach,** kampuni ya mafuta ya kujikinga na jua yasiyoathiri miamba ya baharini. Bidhaa hii ni ya kikaboni kabisa, ikitengenezwa kwa viambato vinne tu. Kiambato kikuu kinachotumika ni zinki oksidi isiyo ya nano, ambacho kinatambuliwa kwa upana kuwa hakidhuru miamba ya baharini. Kutokana na asili ya mchanganyiko wake wa kikaboni na wa asili, mafuta haya ni salama kwa kila mtu, ikiwemo watoto wachanga na wanyama.*

Falsafa iliyo nyuma ya Just Beach ni kwamba biashara inaweza kuwa na athari chanya kwa pande zote. Nina shahada ya kwanza katika Usimamizi wa Biashara, na moja ya mafunzo muhimu zaidi niliyoyapata katika elimu hiyo ni kuona jinsi maadili duni na mwenendo usio sahihi mara nyingi huhalalishwa kwa kisingizio cha "biashara." Nataka kupinga mtazamo huo. Tangu mwanzo, lengo langu limekuwa kuunda mfano wa biashara ambao kila sehemu yake inanufaisha watu na mazingira, kuanzia bei nafuu na kurejesha kwa jamii, hadi kuhakikisha kuwa mchakato mzima unabaki bila matumizi ya plastiki kabisa.

Visiwa vya Turks na Caicos vina miundombinu midogo ya usimamizi wa taka. Plastiki nyingi na vifaa vya ufungashaji husafirishwa kuingia nchini humo, kisha huachwa visiwani, ambapo taka mara nyingi huchomwa kama njia ya kuondoa taka. Kwa sababu hiyo, kila undani wa ufungashaji wangu ni muhimu. Kuanzia vifaa vya utoaji wa jumla hadi vibandiko vya bidhaa, kila kitu hakina plastiki kabisa.

Asilimia 15 ya faida hutolewa kwa shirika lisilo la kiserikali la eneo letu, Reef Fund, ambalo linaunga mkono afya na ulinzi wa miamba ya matumbawe. Kwa ujumla, lengo ni kufanya chaguo zinazolinda mazingira na afya ya mtu binafsi zipatikane kifedha, huku pia tukirejesha rasilimali katika mifumo ya ikolojia inayohitaji msaada wetu zaidi.

Upangaji wa bei ni jambo muhimu sana kwangu. Nimeona mgawanyiko unaoendelea, na kwa kweli una ubaguzi wa kitabaka ambapo bidhaa rafiki kwa mazingira au za asili huuzwa kwa bei ya juu sana. Mtazamo huo nahisi unakinzana na dhamira ya uendelevu na upatikanaji kwa wote. Bila shaka, faida ni muhimu, hasa kwa kuzingatia gharama kubwa za usafirishaji kwenda Turks na Caicos, pamoja na ukweli kwamba sehemu ya faida hutolewa kama mchango. Lakini nafanya bidii kuhakikisha bei zinaendelea kuwa za haki. Kupitia mtandao wa wadau wenye mawazo yanayofanana, ninaweza kupata malighafi na kufungisha bidhaa kwa gharama inayoweza kumudu.

Moja ya vipengele vya gharama kubwa zaidi ni lebo ya bidhaa. Kila lebo lazima iwe isiyopenyeza maji, inayooza kiasili, na isiyo na plastiki, jambo linaloongeza gharama za uzalishaji na usafirishaji. Hata hivyo, bado ninaweka bei shindani kwa kulinganisha bidhaa yangu na mafuta mengine ya kujikinga na jua yenye ujazo sawa. Kwa sasa, kopo langu linauzwa kwa takribani nusu ya bei ya washindani wakubwa katika soko la ndani, na pia natoa bei ya jumla kwa unununzi wa wingi. Nikitazama nyuma, ningekuwa tayari kuwekeza zaidi katika masoko, kwani kwa biashara nyingi, masoko yangechukua sehemu kubwa ya bajeti.

Kwa mtazamo wa kisheria na udhibiti, kuna vikwazo vichache vya ndani vinavyohusu mahsusi mafuta ya kujikinga na jua. Kipaumbele changu kikuu cha utii wa sheria ni kuhakikisha nina idhini ya kushirikiana na kutumia jina na nembo ya Reef Fund ninayoisaidia. Sehemu kubwa ya utafiti wangu inaelekezwa kwenye uundaji wa bidhaa, kuhakikisha kuwa viambato vyote ni vya kikaboni kweli, vya asili, na salama kwa matumizi ya kupaka kwenye ngozi.

Kwa kuwa dhamira yangu inaenda zaidi ya kutengeneza bidhaa salama kwa miamba ya baharini, ninajenga kwa makusudi kanuni za biashara ya haki, utoaji kwa jamii, upatikanaji wa bei jumuishi, na uwajibikaji wa mzunguko mzima wa maisha ya bidhaa ndani ya mtindo wa biashara. Kuanzia siku ya kwanza, hutathmini kila uamuzi kwa kuzingatia upunguzaji wa taka na athari kwa mazingira. Mtazamo huu wa kimaadili unaonekana kuwa wa asili na unaodumu kwa muda mrefu.



Zawadi & michango

Jinsi ya kutumia michango:

Chagua “ombi” moja lililo wazi na liweke rahisi: eleza fedha zitafanya nini katika miezi 3 ijayo, na mafanikio yataonekana vipi. Tumia picha moja yenye nguvu au video fupi, hoja moja ya uthibitisho (namba au mfano halisi), na kiungo kimoja rahisi cha kuchangia. Kisha, fuatilia kwa kutoa taarifa za kweli na za mara kwa mara kuhusu maendeleo.

Ya mara moja na endelevu

Michango ya mara moja husaidia miradi maalum; michango ya mara kwa mara hujenga uthabiti. Hata $5–$10 kwa mwezi huleta tofauti na kusaidia kupanga.



Je ufadhili wa pamoja unakufaa?

Ufadhili wa pamoja hufanya kazi vyema zaidi unapokuwa na mambo matatu: kundi la watu unaoweza kuwafikia kwa urahisi, lengo lililo wazi, na “wakati maalum” (kama tarehe ya mwisho, mchango wa kulinganisha, uzinduzi, au hitaji la dharura). Inafaa zaidi ikiwa tayari una mtandao hai, lengo lako ni rahisi kueleza, na unaweza kushiriki taarifa za maendeleo wakati wa kampeni.
Kwa kawaida, si chaguo bora ikiwa kazi ni ya kiufundi sana, maelezo ya mradi ni ya siri, au bado huna kundi la watu unaoweza kuwafikia kivitendo.

Mahali ambapo michango hutoka

Kwa miradi iliyo katika hatua za mwanzo, wafadhili wa kwanza mara nyingi huwa karibu zaidi kuliko unavyofikiri: marafiki, familia, jamii yako, waungaji mkono wa zamani, vikundi vya wahitimu, biashara za eneo lako, na watu ambao tayari wameona kazi yako. Wafadhili wakubwa na taasisi za ufadhili mara nyingi huja baadaye, kwa kawaida kupitia utangulizi wa mtu unayemfahamu.

UCHUNGUZI WA KINA

(Njia yenye nguvu ya kukuza michango): Uandaji wa wafadhili ni wazo rahisi. Badala ya kuchangisha fedha peke yako, unawaalika baadhi ya waungaji mkono wakusaidie kuchangisha kutoka kwenye mitandao yao pia. Kadri muda unavyopita, mfadhili mmoja anakuwa kama timu ndogo inayovutia wafadhili wengine zaidi. Ikiwa unatafuta mahali pa kuanza kwa vitendo (ikijumuisha maandishi ya mfano, violezo, na mbinu), **Donor Organizer Hub** ni rasilimali nzuri sana.

USHAURI!

Ikiwa unaomba watu watoe mchango, warahisishie kufanya hivyo mara moja. Ongeza kitufe kimoja kilicho wazi cha Changia kwenye tovuti yako, au kiungo kimoja rahisi cha kuchangia kwenye wasifu wako wa mitandao ya kijamii.

Ufadhili wa kulinganisha

Ufadhili wa kulinganisha michango ni pale mtu au shirika linapokubali kulinganisha fedha unazochangisha. Mara nyingi kwa kuzidisha mara mbili. Kwa mfano, mfadhili anaweza kusema: “Tutalinganisha kila dola 1 mtakayochangisha mwezi huu, hadi kufikia dola 5,000.” Hii ni njia yenye nguvu kwa sababu huwafanya watu wajisikie kuwa mchango wao unaenda mbali zaidi, na huonyesha kuwa tayari kuna imani na uungwaji mkono kwa kazi yako.

Ufadhili wa kulinganisha michango unaweza kutoka kwenye taasisi ya ufadhili, kampuni, mfadhili mkubwa, au wakati mwingine kutoka kwa muungaji mkono wa zamani anayependa kusaidia kufungua fursa ya michango midogo zaidi kutoka kwa watu wengi.

Vidokezo vichache vinavyosaidia

- Fanya ufadhili wa kulinganisha uonekane halisi na wa dharura: eleza lengo, muda uliowekwa, na nini kitatokea mtakapolifikia?
- Uutumuze kwa wakati maalum ulio wazi (kama uzinduzi, hatua muhimu, hitaji la dharura, au msimu mahususi), ili waungaji mkono waelewe kwa nini “sasa” ni muhimu.
- Weka ujumbe rahisi: “Mchango wako unaongezwa mara mbili leo” mara nyingi huwa na nguvu zaidi kuliko maelezo marefu.

Pata **kiolezo cha ufadhili wa kulinganisha** kwenye nyongeza.

Kuchanganya aina tofauti za ufadhili

Miradi mingi haikui kwa kutegemea chanzo kimoja tu cha mapato. Kuchanganya vyanzo vya ufadhili hukupa uthabiti zaidi na nafasi ya kujibadilisha kulingana na hali.

Jinsi ya kujenga machanganyiko wako:

1 Mfuko wa gharama za msingi

Kitu cha kugharamia misingi inayokuendeleza (muda wa uratibu, usafiri, data, utawala, usalama/ustawi). Inaweza kuwa ufadhili usiofungwa, michango ya mara kwa mara, au mshirika wa kuaminika.

2 Ruzuku za miradi kwa shughuli maalum

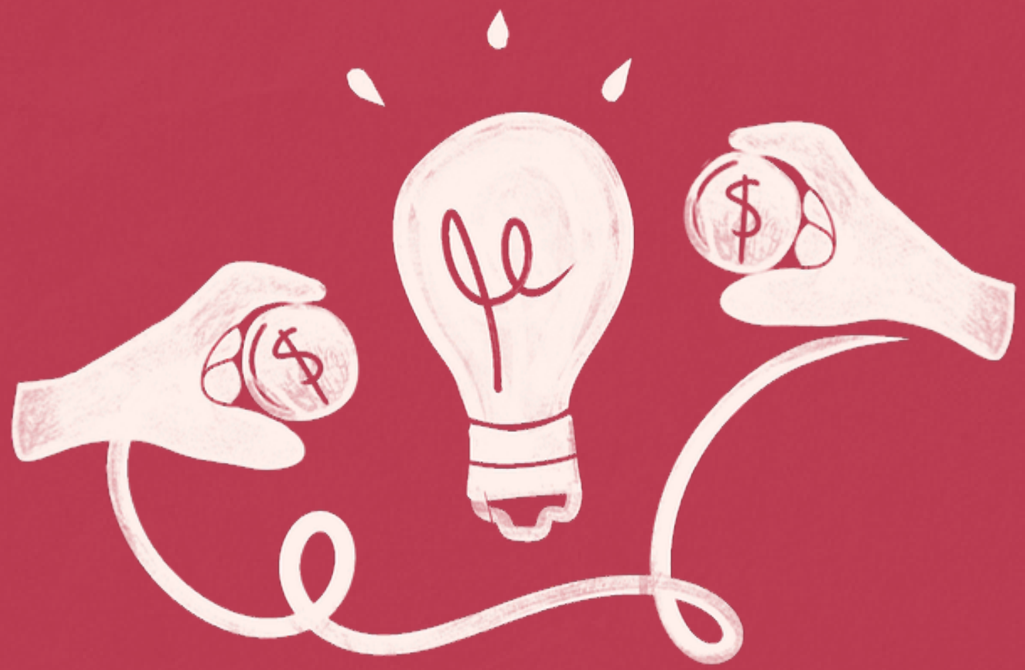
Ruzuku zenye masharti maalum zinafaa kwa shughuli zilizo wazi kama warsha, urejeshaji wa mazingira, au vifaa.

3 Kitu cha kuziba mapengo

Mapato ya kujipatia na ufadhili usio wa pesa (kama nafasi, vifaa, chakula/usafiri, na muda wa kujitolea) vinaweza kusaidia kuendelea na shughuli kati ya ruzuku.

Mfano wa mchanganyiko unaolengwa: uzuku ya shughuli + chanzo cha gharama za msingi + chanzo cha kuziba mapengo.

Kutafuta ufadhili huku ukidumisha mpangilio mzuri



Mahali pa kutafutia ufadhili

Baki karibu na jamii *(na wasiliana kwa mdomo)*

Fursa ndogo hutokea katika maeneo ambayo tayari una uhusiano nayo: shule au chuo chako, mashirika ya kijamii, vikundi vya mazingira vya kwenu, mitandao ya WhatsApp, na mipango ya jiji au manispaa.

Kutambulishwa nako kunasaidia. Baadhi ya wafadhili huunga mkono zaidi makundi wanayoyajua tayari au wanayosikia kupitia mapendekezo. Ikiwa mshirika fulani katika eneo lako alipata ufadhili hapo awali, waulize kama wako tayari kukutambulisha, hata utambulisho rahisi unaweza kukusaidia kuanza kujulikana.

Mahali pa kutafutia ufadhili



LinkedIn

Instagram

Majukwaa ya fursa

Barua za pepe

YIL

Segal Family Foundation

climates

THE RESILIENCE PROJECT

CARE ABOUT CLIMATE

BIOPHILIC CONVERSATIONS

THE IRIS PROJECT

host ally for action

FORCE OF NATURE

justice funds
a curated list of funding opportunities for the Global South.

ethos atlas

The Bloom

Global Landscapes Forum

United Nations | Youth Office

OPPORTUNITIES FOR YOUTH

Jinsi ya kupata ufadhili

Tumia hivi vigezo vya utafutaji: “ruzuku ndogo”, “ufadhili wa awali”, “inayoongozwa na vijana”, “uhifadhi wa jamii”, “urejeshaji”, “bayoanuwai” + nchi yako/eneo lako

Taasisi za jamii za eneo, mifuko ya kuhifadhi mazingira, mifuko ya vijana, mifuko ya hali ya hewa

Taasisi za ufadhili au Progamu za uwajibikaji wa kijamii wa kampuni (CSR) zinazohusikana na suala lako (kama taka, maji, au bayoanuwai)

Wafadhili ambao wanaunga mkono miradi inayofanana katika nchi/eneo lako

Washirika unaowajua (mashirika yasiyo ya kiserikari, vyuo vikuu, na mitandao). Mara nyingi wao hupata taarifa za fursa mapema



Jinsi ya kutambua mfadhili “mzuri”

Dalili nzuri

- **Madili yanaendeana tayari:** Huhitaji kubadilisha kazi yako ili ilingane na ajenda yao.
- **Ushirikiano unaotegemea uaminifu:** Wanakusikiliza, wanatekeleza mrejesho, na wanaona babadiliko kama fursa ya kujifunza.
- **Wajibu wa uangalizi ni wa kweli:** Taratibu wazi za ulinzi/ripoti za ukiukwaji, wanaunga mkono gharama za usalama & ustawi.
- **Ripoti za haki na zinazolingana:** Ripoti zinaendana na kiwango cha ruzuku na wanaruhusu njia halisi za kuripoti (video, picha, ujumbe wa sauti + maandishi yake).

Dalili mbaya

- **Kulazimisha kulingana:** wanakulazimisha kubadili malengo, ili uendane na wito wa ufadhili wao.
- **Kudhibiti kupita kiasi:** Wanauliza kila uamuzi na kuweka vizuwizi vya matumizi vinavyokwamisha wa kazi.
- **Ukosefu wa ulinzi:** Hakuna sera za ulinzi, ukiukwaji au wajibu wa uangalizi.
- **Kazi za kiutawala zisizo lazima:** Mapendekezo marefu kwa fedha ndogo, ukaguzi usioisha, au ripoti nzito zisizoendana na ufadhili.

UCHUNGUZI WA KINA

Unaweza kufuatilia **Mbinu mbaya za ufadhili** ili uboreshe uwezo wa kutambua dalili za hatari!

Ufafanuzi:
Sera ya ulinzi na usalama

ni hati inayofafanua jinsi unavyowalinda watoto, vijana, na watu walio katika mazingira magumu ili wawe salama, ikiwemo tabia zinazotarajiwa na hatua za kuchukua endapo kuna wasiwasi.

Ufafanuzi:
Tathmini ya kina

ni ukaguzi wa msingi ambao mfadhili hufanya kabla ya kutoa fedha (kuhusu wewe ni nani, jinsi utakavyotumia fedha, na hatari zozote zinazoweza kujitokeza). Unapaswa kuwa wa kiwango kinacholingana. Ikiwa unaonekana kuwa mzito kwa ruzuku ndogo, unaweza kuomba utaratibu mwepesi zaidi.

Ufafanuzi:
Sera ya ukiukwaji

ni njia iliyo wazi na salama kwa watu kuripoti vitendo viovu au visivyofaa kwa usiri (kama vile unyanyasaji, udanganyifu, ubaguzi, au matumizi mabaya ya madaraka) bila kuadhibiwa kwa kuwa na ujasiri wa kusema ukweli.

Ufafanuzi:
Tathmini ya mwombaji

ni wewe kufanya jambo hilo kwa upande wako. Inamaanisha kutenga muda kidogo kuchunguza kama mfadhili anakufaa; maadili yao, jinsi wanavyowatendea wapokeaji wa ruzuku, mfumo wa utoaji wa ripoti, na kama ushirikiano huo utakuwa wa kuunga mkono na salama.

Kumfahamu mfadhili wako

Kabla ya kutumia saa nyingi kuandika ombi la ufadhili, chukua muda kwanza kumfahamu mfadhili ni nani na ni nini hasa wanachokifadhili.

Kufanya utafiti huu kunakuokoa muda na nguvu, na kukusaidia kuandaa wazo lako kwa njia itakayomvutia mfadhili. Fikiria hili kama kuchora ramani ya njia sahihi kabla ya kuanza safari.

1



Anzia kwenye lengo lao

Ni mada zipi wanazozipa kipaumbele (kama vijana, bioanuai, kukabiliana na mabadiliko ya tabianchi, kazi zinazoongozwa na wanawake, au eneo maalum)? Wanatumia lugha gani kuelezea miradi wanayoiunga mkono? Wanajaribu kufanikisha nini? Kama huwezi kueleza kwa uwazi jinsi kazi yako inavyoendana na yao, huenda mfadhili huyo si chaguo sahihi kwako.

2



Ni nani mwingine waliyemfadhili?

Ni nani waliwafadhili hivi karibuni, na miradi hiyo ina mambo gani yanayofanana? Zingatia ukubwa wa mashirika (ya kijamii ya ngazi ya chini dhidi ya mashirika makubwa), eneo la kijiografia, na kama wanafadhili kazi zilizo katika hatua za awali. Hii ni mojawapo ya njia za haraka zaidi za kujua kama wewe na mfadhili huyo mko kwenye mwelekeo mmoja au la.

3



Chagua msaada unaokuwezesha kufanya kazi yako vizuri zaidi

Kabla ya kusema ndiyo (au hata kuwasilisha ombi), amua kwanza unachokihitaji hasa. Je, huu ni msaada wa mara moja kwa hatua au wakati maalum, au ni msaada unaokuwezesha kupanga kwa muda mrefu? Je, unataka mfadhili anayehusika kidogo, au yule atakayeshiriki kwa karibu zaidi?

USHAURI!

Tumia Akili Bandia (AI) kwa madhumuni ya utafiti, lakini hakikisha unakagua tovuti ya mfadhili ili kuthibitisha taarifa. Baadhi ya maswali (prompts) ya AI yanayoweza kusaidia ni:

- *“Fupisha anachosaidia mfadhili, maeneo wanayotoa ufadhili, na masharti ya kustahiki ya kuzingatiwa.”*
- *“Kulingana na ruzuku walizotoa , wanapendelea miradi za aina gani na ni ipi wanayoepuka?”*
- *“Kulingana na dhamira na mkakati wao, ni sehemu zipi za mradi wangu zinaweza kuendana vizuri nao?”*

Pima ulinganifu wako:

kabla ya kuwasilisha ombi, andika sentensi inayounganisha mradi wako na kile ambacho mfadhili anakipaumbele (kwa kutumia lugha wanayoitumia), na sentensi inayoeleza fedha zitakachoufanyia mradi wako. Kama huwezi kuandika mistari hiyo miwili kwa uwazi, huenda huyu si mfadhili sahihi, au wazo lako la ufadhili linahitaji kuboreshwa zaidi.

Fuatilia na jifunze

Uchangishaji huwa mwepesi unapoweza kuona kinachoendelea. Tengeneza kifaa cha kufuatilia kinachoangalia fursa za ufadhili katika kipindi cha mwaka, ili uweze kupanga kulingana na tarehe za mwisho za maombi. Mbali na kuzifuatilia, unaweza pia kufuatilia hatua muhimu za mawasiliano na wafadhili wa sasa au wanaotarajiwa.

Jedwali moja la takwimu linatosha. Jambo la msingi ni kuwa na mtazamo wa jumla wa mwaka wako wa kifedha, ukiwa na tarehe muhimu za kukumbusha lini ufuatilie hatua fulani kwa wafadhili au tarehe za mwisho za kutoa ripoti.

Badili mtazamo kuhusu kukataliwa. Kukataliwa si kushindwa, bali ni mrejesho. Huenda muda au ulinganifu hauko sawa. Kuanza na fursa ndogo au za eneo lako kunaweza kukusaidia kujenga rekodi ya mafanikio kwa ajili ya fursa kubwa zaidi baadaye. Iwapo wanaruhusu, omba angalau mstari mmoja wa mrejesho. Hili litakusaidia kuboresha ombi lako litakalofuata.

USHAURI!

Kuelewa jinsi wafadhili wako wanavyopenda kuendelea kushiriki kazi yako ni muhimu sana. Baadhi ya wafadhili hupendelea mtazamo wa karibu zaidi na hufurahia kupokea taarifa zisizo rasmi na kufanya mazungumzo.

Wengine wanaridhika kupokea ripoti zilizopangwa, kama za kila robo mwaka au mara mbili kwa mwaka. Jifunze kile wafadhili wako wanatarajia na panga shughuli zako mapema kulingana na hilo.



Kudumisha mpangilio wako katika safari ya kupata ruzuku

Kadri kazi yako inavyokua, tunatumaini utaanza kushughulikia wafadhili wengi zaidi, tarehe nyingi za mwisho, na mambo mengi yanayoendelea kwa wakati mmoja. Mfumo rahisi utakusaidia kupunguza msongo wa mawazo.

Ili kukusaidia kubaki kwenye mstari sahihi wa mambo yako:

- **Lengo ni kuhakikisha kila kitu hupatikana sehemu moja kwa urahisi.** Mfumo wa folda za pamoja (Google Drive, Dropbox, au chochote unachotumia tayari) unatosha. Tengeneza folda kuu moja ya “Uchangishaji wa Fedha”, kisha folda moja kwa kila mfadhili. Ndani ya kila folda ya mfadhili, hifadhi vitu muhimu: mkataba uliosainiwa, bajeti iliyoidhinishwa, violezo vya ripoti, nyaraka muhimu, na picha au hadithi zozote unazoweza kutumia katika taarifa za sasisho.
- **Pia ni vema kuhifadhi nyakati za “maamuzi” kutoka kwenye barua pepe.** Mambo kama tarehe za mwisho zilizothibitishwa, mabadiliko ya bajeti yaliyoidhinishwa, au yale waliyokubali au kukataa. Ikiwa makubaliano au matarajio yamethibitishwa kupitia barua pepe, ihifadhi (au piga picha ya skrini) na uiweke kwenye folda ya mfadhili ili kuepuka kutafuta barua pepe miezi kadhaa baadaye.
- **Kwa tarehe za mwisho, mbinu rahisi ni kutumia vikumbusho vya kalenda.** Weka tarehe ya mwisho ya kuwasilisha ripoti kwenye kalenda yako, kisha ongeza kikumbusho wiki chache kabla ili upate muda wa kukusanya takwimu, hadithi, picha, na risiti bila kushurutishwa na muda.

Kuomba ufadhili



CHUNGUZA KWA KINA

Kwenye **Black Fox Global Resource**, ili kujifunza jinsi ya kushughulikia mahusiano na wafadhili, kanuni za msingi za kuzingatia unapojenga mkakati wako wa uchangishaji wa fedha, na jinsi ya kujibu “hapana” kutoka kwa mfadhili.

Je, lazima uombe kila fursa ya ufadhili?

Sio kila fursa inayostahili kuombwa. Na si kwa sababu mradi wako hauna thamani, bali kwa sababu muda wako ni mchache. Chagua kwa makusudi. Unapoomba ufadhili, mbinu yenye kulenga kwa makini huwa na ufanisi zaidi kuliko mbinu ya “kuomba kila kitu.”

Kabla ya kuomba, fanya ukaguzi wa ulinganifu. Kama huwezi kujibu maswali yafuatayo kwa uwazi kwa sentensi moja au mbili, huenda si fursa sahihi (au si kwa sasa).

- **Je, wanafadhili kazi kama yetu, katika eneo letu na hatua tuliopo?**
- **Je, ninakidhi masharti ya kustahiki?**
- **Je kiasi kinastahili muda na juhudi vya kuomba na kutoa ripoti?**

Hata usipopata ufadhili, bado unaimarisha uwezo wako wa kuchangisha fedha. Weka kumbukumbu za kile ulichowasilisha na mrejesho wowote uliopokea (kama upo).

Njia za kuboresha ombi lako

Wafadhili husoma maombi mengi, na huanza kuyapitia kwa haraka. Kadri unavyofanya kazi yako ieleweke, ndivyo unavyoongeza nafasi zako za kufanikiwa.

Lenga uwazi: Tatizo ni lipi, unalifanya nini, nini kitabadilika, na utatekelezaje hilo?



Dalili nzuri wanachopenda wafadhili

Fanya	Umuhimu wake
Pendekezo wazi, la kupangwa vema	Simulizi wazi na lenye mpangilio mzuri: tatizo limeainishwa, mbinu inaeleweka, na athari inayotarajiwa ni rahisi kuiona. Tumia viashiria vyenye nguvu na vinavyoonyesha wazi athari.
Umezingatia misingi ipasavyo	Takwimu zinaendana, gharama zimeelezewa kwa lugha rahisi, na umejumuisha bajeti ya utekelezaji ambayo inawezesha kazi kufanyika (kama uratibu, usafiri, data, na usimamizi wa msingi).
Ushirikiano unaozidi ufadhili	Umejibu maswali yaliyoulizwa, umezingatia idadi ya maneno iliyowekwa, na umefuata miongozo. Pia umehudhuria vikao vya maswali na majibu na kuuliza maswali kuhusu ombi ili kubaini kama hii ni fursa sahihi kwako.
Ulinganifu wako unaonekana wazi bila kulazimisha	Ikiwa mfadhili anatoa msaada wa kujenga uwezo zaidi ya ruzuku ya fedha, na ungependa kushiriki, kitaje kwenye ombi lako. Unaakisi vipaumbele vyao kwa maneno yako mwenyewe, na unaeleza kwa umakini kwa nini kazi yako inafaa (badala ya kunakili maneno yao).
Muungano wa hadithi yako binafsi	Tumia hadithi yako kimkakati, hata kama ombi halijauliza. “Kwa nini” binafsi fupi na inayohusiana inaweza kuonesha kwa nini wewe au timu yako ndiyo mnaofaa kufanya kazi hii. Iunganishe na mradi: ulichokiona au ulichopitia, ulichofundishwa na uzoefu huo, na jinsi unavyokupa uelewa, uaminifu, au ufikiaji wa kutekeleza suluhisho.

Dalili mbaya – epuka

Usifanye	Umuhimu wake
Kukosea majina (ya mfadhili, mradi wako, au shirika lako)	Ni jambo dogo, lakini linawafanya watu kutilia shaka kila kitu kingine.
Kutumia AI kwa njia inayopoteza sauti yako , au kuingiza makosa	Zana zinasaidia sana kuboresha mtiririko wa maandishi, muundo, na sarufi, lakini hakikisha mawazo na lugha vinabaki vya kwako, na kila wakati hakikisha kwa makini ukweli, takwimu, majina, na madai.
Usijenge mradi wako kulingana na mahitaji ya mfadhili	Badilisha maneno au utoe msisitizo katika sehemu za kazi yako, lakini usibadilishe mpango au maadili kwa sababu umeona wito wa ufadhili. Jenga kazi kulingana na mahitaji ya jamii, kisha tafuta wafadhili ambao vipaumbele vinaendana na kazi hiyo.
Malengo ya jumla kupita kiasi	“Kuinua uelewa” au “kusaidia jamii” vinaweza kuwa kweli, lakini ongeza maelezo ya wazi ili yaonekane ya kuaminika: ni nani, wapi, wangapi, hadi lini, au ni nini kitakachobadilika.
Kulazimisha kufaa	Kama vipaumbele vyao haviendani na kazi yako, itaonekana na utakuwa unapoteza nguvu zako.

Nimealikwa kukutana na mfadhili. Nini kinachofuata?

Mkutano na mfadhili unaweza kuhisi wa kutisha, lakini ni fursa ya kuifanya kazi yako iwe halisi na kubaini kama mfadhili anakufaa. Uufikirie kama mazungumzo ya pande mbili: unawasaidia kuelewa mradi wako, na unajifunza kile wanachojali na jinsi wanavyopenda kutoa ufadhili.

Jitayarishe kueleza mambo ya msingi, hata kama umewasilisha ombi: unachofanya, kwa nani, ni mabadiliko gani yameonekana, na ni msaada gani unaweza kufungua athari yako ya muda mrefu. Pia acha nafasi ya kuuliza maswali machache; kuhusu vipaumbele vyao, wanachotafuta kwa washirika imara, na namna ambavyo “ndiyo” inaweza kuonekana (kiasi cha fedha, ratiba, utoaji wa ripoti, na kiwango cha unyumbufu).

Kabla ya mahojiano:

1 Mwelewe mfadhili

Chukua muda kumfahamu mfadhili kana kwamba unajifunza mshirika mpya. Tembelea tovuti yao na chambua mambo matatu: wanachofadhili, maeneo wanayofadhili, na aina ya miradi wanayoichagua. Ikiwezekana, tambua mfadhiliwa mmoja au wawili wa awali wanaofanana na kazi yako. Hili linakupa njia ya kusema, “Nimeona mmewahi kuunga mkono X, kazi yetu inaungana kwa sababu...”

2 Leta watu 2–3 kwenye mkutano na mfadhili (usizidi)

Dumisha kikundi kidogo na kubaliana majukumu mapema: mtu asimulie hadithi na athari, mwingine aeleze mpango, na mwingine ajibu maswali ya bajeti na masuala ya utekelezaji. Ikiwa timu yako haiwezi kujiunga, fanyeni majaribio mafupi kabla ya mkutano ili mzunge kwa ujasiri na uwazi wa pamoja.

3 Chagua mifano inayofaa

Huhitaji kuwaeleza kila kitu. Chagua tukio moja au mawili halisi, changamoto uliyokutana nayo, mafanikio madogo unayojivunia, au jambo ulilojifunza, yanayoonesha kuwa uko karibu na kazi unayofanya na una uwezo wa kuitekeleza kwa mafanikio.

Ishara nzuri kwamba umejiandaa vizuri ni hii: unaweza kuunganisha kazi yako na kile wanachojali kwa uwazi, bila kupotosha dhamira yako. Unataka waondoke wakifikiri, “Huu ni mradi imara, na kuuunga mkono kunatusaidia pia kutimiza malengo yetu.”

USHAURI!

Wafadhili wanatafuta miradi inayowasaidia kutimiza vipaumbele vyao. Fanya uhusiano huo uwe wazi: katika sentensi moja, eleza jinsi kazi yako inavyounga mkono vipaumbele vyao, na katika sentensi inayofuata, eleza kile ambacho ufadhili wao utawezesha. Hapo ndipo ombi linapogeuka kuwa ushirikiano.

4 Tayarisha maswali kwa mfadhili

Hii ni fursa adimu ya kuwasikia. Kadri unavyoelewa zaidi jinsi wanavyofikiri na jinsi wanavyotoa ufadhili, ndivyo pendekezo lako lijalo litakavyokuwa imara zaidi (iwe ni kwao au kwa mfadhili mwingine yeyote).

- Nini kinachowahamasisha kufadhili miradi kama yenu?
- Zaidi ya ufadhili, wanahusikaje na ruzuku zao?
- Ikiwa tutashiriki wazo fupi la mradi, je, mtakuwa wazi kutoa mrejesho wa haraka juu ya nini kingefanya liwe bora zaidi?
- Je, kuna wafadhili au programu nyingine mnazofikiri zinaweza kutufaa, na je, mko tayari kututambulisha kwao?



5 Panga mapema kwa vikwazo



- Iwapo unajua kuwa mahojiano yatafanyika kwa lugha ambayo si ya mama, uliza kuhusu mkalimani angalau wiki moja kabla.
- Kwa mahojiano ya mtandaoni, hakikisha una muunganisho mzuri wa intaneti au mtandao na ujaribu vifaa vyako mapema.
- Punguza kelele za mazingira kadri inavyowezekana na zingatia madhari iliyo nyuma yako.
- Ikiwa unatumia simu, iweke kwenye sehemu imara ili kuepuka video inayotikisa.
- Kama mfadhili yuko karibu, zingatia kufanya mkutano wa ana au kuwaalika watembelee mradi wako.

6 Tayarisha wasilisho la mradi

Kabla ya kuanza, rejea tena sehemu ya “Anza na ‘kwa nini’ yako. Tumia hadithi, maarifa, na mifano kutoka kwenye zoezi hilo kuunda slaidi zako. Angalia **Mwongozo wa kiolezo cha wasilisho** kwenye nyongeza kwa maelezo ya jinsi ya kuandaa wasilisho.

Sasa uko tayari kuelekea kwenye nyongeza ili kupitia **Mwongozo wa kiolezo cha wasilisho.**

Baada ya kupokea ufadhili



Kupata ruzuku yako ya kwanza kunafurahisha, lakini pia kunaweza kuhisi kuwa ni jukumu kubwa. Sehemu hii inalenga hatua rahisi zinazokusaidia kudhibiti vizuri makubaliano, kuepuka mambo yasiyotarajiwa, na kujenga uhusiano mzuri na mfadhili.

Mambo ya kutarajia unapopata makubaliano ya kwanza ya ruzuku

Mfadhili anapoamua kuunga mkono kazi yako, kwa kawaida atakutumia makubaliano ya ruzuku. Huu ni waraka unaoeleza kile mfadhili anakitoa, wanachotarajia kwako, na majukumu unayokubali kuyatekeleza. Makubaliano haya yatahusisha mambo kama:

Kabla ya kusaini, toa taarifa muhimu na uziandike mahali ambapo unaweza kuzipata kwa urahisi.

- **Kile ambacho fedha za ruzuku zinaweza (na zisichoweza) kutumika kwa ajili yake**
- **Tarehe za malipo na masharti yoyote yanayohusiana nayo**
- **Tarehe za mwisho za kuwasilisha ripoti (na muundo wanaotaka)**
- **Mambo yanayoweza kukutatiza (mfano: hitaji la kupata idhini kabla ya kubadilisha bajeti, masharti kuhusu ununuzi wa vifaa, au ruhusa za kutumia picha/mawasiliano)**

Makubaliano ya ruzuku yanaweza kuwa na lugha nyingi za kisheria, kwa hiyo usihofu kama itakuchukua kuyasoma mara kadhaa. Tia alama sehemu muhimu, na kama kuna jambo lisiloeleweka, uliza. Kupiga simu fupi ya ufafanuzi ni jambo la kawaida, na ni rahisi zaidi kufafanua mkanganyiko sasa kuliko baadaye katikati ya utekelezaji wa ruzuku.

Zana za AI zinaweza kukusaidia kufupisha lugha ngumu, lakini hakikisha kila wakati unathibitisha tafsiri ya mwisho na mfadhili ikiwa itaathiri kile unachoruhusiwa kufanya. Huhitaji kukariri waraka mzima; unachohitaji ni kuelewa kwa uwazi: unachokubali kufanya, kile ambacho mfadhili anakubali kufanya, na ni wapi unaweza kuhitaji msaada. Kuuliza maswali mapema ni ishara nzuri inaonyesha kuwa unaichukulia ruzuku kwa uzito.

Maelezo ya fedha na uzingatiaji wa kukagua (hii hushituwa watu wengi):



- **Je, kuna malipo ya awali?** Kuna ruzuku zinazorejeshea fedha baada kuzitumia. Ikiwa huna fedha za kuanzia kugharamia shughuli, uliza kama wanaweza kutoa sehemu ya fedha mapema (hata awamu ya kwanza) au kulipa kwa wauzaji.
- **Ni uthibitisho gani wanaohitaji?** Uliza wanatarajia uhifadhi nini (kama risiti, ankara, picha, orodha za mahudhurio) na kiwango cha mpangilio wanachohitaji.
- **Je, wanahitaji ukaguzi wa hesabu?** Huu ni uhakiki huru wa hesabu zako. Sio ruzuku zote zinahitaji ukaguzi. Lakini ikihitajika, hakikisha unauliza ni nani atakayelipia gharama hiyo na kama inapaswa kujumuishwa kwenye bajeti.

Mambo yanayofaa kujaribu kujadiliana (ni kawaida kuuliza):

Ratiba ya malipo

awamu ya kwanza ya malipo iwe kubwa zaidi, au malipo yalingane na wakati gharama zako zinapotokea.

Unyumbufu wa bajeti

ruhusa ya kuhamisha asilimia ndogo kati ya vipengele vya bajeti bila kuhitaji idhini.

Fomati ya ripoti

hakikisha kiwango chake kinalingana na ukubwa wa ruzuku (mfano: taarifa fupi au mazungumzo ya simu + picha + takwimu 2–3 kwa ruzuku ndogo).

Gharama za ukaguzi/ Fedha zimelipiwa

wakihitaji ukaguzi wa hesabu au ukaguzi wa kifedha, omba gharama hizo zijumuishwe kwenye ruzuku.

Jinsi ya kunufaika zaidi na ushirikiano na mfadhili

Ufadhili unapoanza, uhusiano ni muhimu sawa na ripoti. Njia ya kujenga uaminifu ni kupitia mawasiliano ya mara kwa mara na yaliyo wazi.

1

Dumisha mawasiliano rahisi na yaliyo wazi

Jibu unapoweza. Ikiwa uko kazini uwanjani au nje ya mtandao, tumia ujumbe wa nje ya ofisi unaoonyesha tarehe utakaporudi.

2

Wasiliana na kati ya ripoti

Sasisho dogo mara kwa mara (picha na sentensi 1, mafanikio yaliyopatikana, au ujumbe mfupi endapo mipango itabadilika) lina mchango mkubwa.

3

Jenga zaidi ya uhusiano mmoja

Watu hubadilisha kazi. Kumfahamu zaidi ya mtu mmoja husaidia kulinda uhusiano kwa muda mrefu.

4

Omba msaada wa ziada unaofaa

Ikiwa ushirikiano unaonekana kuwa mzuri, unaweza kuomba utambulisho, kauli fupi ya ushuhuda, ruhusa ya kuwataja kuwa msaidizi, au maoni mafupi kuhusu ombi lako linalofuata.

Ufuatiliaji, tathmini na ujifunzaji (MEL) unaokusaidia kweli (sio mfadhili pekee)

Huhitaji mfumo mgumu. Unachohitaji ni njia rahisi ya kufuatilia ulichofanya, kilichobadilika, na ulichojifunza ili uweze kufanya maamuzi bora na kushiriki maendeleo yako kwa uwazi. Uwajibikaji wako wa kwanza ni kwa jamii, timu na dhamira vyako. Kutoa ripoti kwa mfadhili kunapaswa kuunga mkono hilo, si kukupotosha au kukuondoa kwenye msingi wake.



Mbinu rahisi kwa miradi iliyoanza hivi karibuni:

- Chagua viashiria 2–5 vinavyolingana na kazi yako (takwimu chache na hadithi moja au mbili).
- Baada ya kila shughuli (au mara moja kwa mwezi), hifadhi uthibitisho mmoja: namba, nukuu, picha, au mfano mfupi.
- Andika sentensi moja ya funzo: “Mara nyingine tutafanya...”

Mifano ya viashiria vyenye maana

Hicho kinatosha kuimarisha mradi na kutengeneza masasisho imara.



Taka/uchafuzi wa mazingira

kilo/pauni zilizokusanywa, maeneo yaliyosafishwa, kaya zilizofikiwa, taka zilizoelekezwa kwingine (kuepuka kutupwa), ushiriki wa mara za kurudia.



Utetezi/mifumo

mikutano iliyofanyika, ahadi zilizopatikana, hatua za sera za eneo husika, washirika wapya waliounganishwa



Urejeshaji/uanuwai

eneo lililorejeshwa, miche iliyopandwa pamoja na kiwango cha uhai wake, uonekano wa spishi, shughuli za uotaji wa viota, matokeo ya ukaguzi wa ubora wa maji, siku za doria zilizokamilishwa



Elimu/jamii

vipindi vilivyotolewa, mahudhurio pamoja na mahudhurio ya mara kwa mara, mrejesho kutoka kwa jamii, mifano ya mabadiliko ya tabia

Rahisisha utoaji wa ripoti (tumia MEL kama rasimu yako)

Ripoti nyingi huuliza mambo yale yale: Ulichofanya nini? Nini kilibadilika? Umejifunza nini? Nini kinachofuata? Ikiwa umefuatilia kwa njia rahisi, ripoti yako inakuwa karibu kukamilika.

Usiache hadi dakika za mwisho. Ruzuku nyingi zina ripoti za kati (katikati ya mradi) pamoja na ripoti ya mwisho. Mfumo wa kuwa “tayari kwa ripoti” (kila mwezi au baada ya kila shughuli) husaidia sana.

Ripoti inapohitajika, chukua vipengele vyako bora ulivyokusanya, vikusanye pamoja na kazi imekamilika.

Tulichofanya

(mistari 1-2)

Masomo tuliyojifunza/ hatua zinazofuata

(mstari 1)

Nini kilibadilika

(namba moja au mfano halisi/nukuu/picha)

USHAURI!

Ikiwa tayari umeandika sasisho zuri kwa mfadhili mwingine, unaweza kuuliza kama linaweza kutumika hapa pia (ukiondoa maelezo yoyote nyeti). Kwa mfano: “Tumeandaa sasisho fupi kwa mfadhili mwingine linalohusu kipindi hiki. Je, litafaa kulishiriki hapa, au mnahitaji muundo tofauti?”

Mambo yanapobadilika: marekebisho na kuongeza muda

Miradi huenda kwa nadra sawa na mpango wa awali. Ikiwa kuna kinachohitaji kubadilika, mjulishe mfadhili mapema na uombe marekebisho ya makubaliano. Wafadhili wengi hupendelea kurekebisha mpango kuliko kukuona ukipambana kimya.

Nini cha kufanya:

- Shirikisha kilichobadilika, kinachobaki, na mpango mpya (uwe rahisi na wazi).
- Omba kwa uwazi unachohitaji: unyumbufu wa bajeti, ratiba iliyorekebishwa, au kuongezewa muda.
- Rudisha tarehe mpya na maamuzi yaliyokubaliwa kwenye kifaa chako cha ufuatiliaji.

Ufafanuzi: Marekebisho

Ni mabadiliko yaliyoandikwa kwenye makubaliano ya ruzuku (kama ratiba ya muda, vipengele vya bajeti, shughuli, tarehe za utoaji wa ripoti, n.k.).

Ufafanuzi: Kuongeza muda bila gharama

Muda wa ziada wa kukamilisha kazi, kwa kutumia bajeti ile ile (bila fedha za ziada).

Ufafanuzi: Kuongeza gharama na muda

Muda zaidi na ufadhili wa ziada ili kukamilisha kazi.

USHAURI!

Barua pepe unayoweza kutumia:
“Mipango imebadilika kidogo kutokana na [sababu].

Bado tunalenga kufikia **[lengo lile]**. Je tunazweza kukubaliana kufanya marekebisho ya **[ratiba /bajeti]** ili tuweze kutekereza mradi wa ubora unaotarajiwa?

Tunapendekeza **[tarahe mpya/ marekebisho ya vipengele vya bajeti]**.”

Muda wa kutafakari & kurudilia



Uchunguzi wa kina

Jinsi ya kuendelea kukuza shirika lako na kusimamia changamoto na mabadiliko
Masomo kutoka kwa washindi wa awali wa Whitley Award.

Tathmini kile kilichofanya kazi vizuri katika safari yako ya ruzuku na kile kinachoweza kuboreshwa. Tumia masomo haya kwenye fursa za ufadhili zijazo, ukiendelea kukuza mradi wako na mahusiano yako na wafadhili.

Ni lini uombe mfadhili ruzuku tena? Kabla ripoti ya mwisho haijawasilishwa; si baada ya kila kitu kumalizika.

- Ishara ya mapema (katikati ya ruzuku): kama mambo yanaenda vizuri, taja kile ambacho msaada unaoendelea unaweza kuwezesha kufanya hatua inayofuata.
- Wakati mzuri (wiki 6–8 kabla ya ruzuku kumalizika): shiriki mpango mfupi wa “kitakachofuata” + bajeti rahisi, na uliza kama wataendelea kukuongezea ruzuku).
- Baada ya ripoti ya mwisho: tuma ripoti, kisha fuatilia kwa ombi la hatua inayofuata (au omba utambulisho kwa mfadhili mwingine ikiwa kuongezewa hakuwezekani).

Washirika & wachangiaji



Zana hii iliandaliwa kwa kushirikiana na viongozi vijana kwa ajili ya viongozi vijana. Ni matokeo ya mazungumzo halisi, mapitio ya rasimu, ujumbe wa sauti, jumbe za WhatsApp, na mrejesho kutoka kwa watu wanaofanya kazi hii kwenye jamii.

Tunashukuru mashirika yanayoongozwa na vijana yaliyoshirikiana nasi:

FORCE OF NATURE

Global Landscapes Forum

THE IRIS PROJECT

COALITION WILD

Shukrani za pekee kwa National Geographic Society. Msaada wenu ulikuwa wa msingi mkubwa katika kufanikisha na kufanya maono haya kuwa halisi.

Hatimaye, tunashukuru viongozi vijana, washirika waliopokea ruzuku, na washauri waliopitia rasimu na kutuambia kilichokuwa kinakosekana. Maarifa yenu ndiyo msingi wa mwongozo huu.

Washirika wa maarifa / washauri:

Laura Valencia, **Washauri wa vijana & wapokeaji wa The Iris Project:** Alicia Amancio, Alyssa Erin Kardos Loera, Sumarni Laman na Jann Vinze Barcinalavie na Wahitimu wa Programu ya mafunzo mafupi ya **The National Geographic Society na The Nature Conservancyna Wapokeaji wa Ufadhili wa Awali wa Ruzuku;** Astrid Peraza Juárez na Rhiannon Guess.

Nyongeza







Vidokezo vya wasilisho fupi kwa National Geographic Society

1

Tafakari-binafsi & Fahamu hadhira yako

- Tia ndani “kwa nini” yako
- Hadhira lengwa ni nani? Je, ni watoa maamuzi? Je, wanafahamu nini kuhusu mada yako?
- Unatafuta kitu fulani kutoka kwao?
- Mazingira ni yapi?

2

Fanya hadhira yako ijali

- Ni tatizo gani unalotaka kushughulikia? Na kwa nini lijaliwe?
- Shiriki kwa nini suala ni muhimu, na fanya hadhira ihisi uharaka wa kulishughulikia. Waonyeshe kwamba una uelewa na maarifa fulani kuhusu mada hii.
- Mradi wako utaleta mabadiliko gani?

3

Kuwa na wito wa kuchukua hatua

- Ni ujumbe gani hadhira itapata kutoka kwenye mazungumzo haya?



4

Mazoezi huleta ukamilifu

- Jizoeze kwa sauti!
- Sio kile unachosema tu, bali pia jinsi unavyokisema.

Je hadithi yako inafanya kazi?

Orodha ya ukaguzi:

- Naeleza kwa nini ninajali suala hili (kwa njia ya kweli na ya kibinadamu).
- Ninaweza kueleza mradi wangu kwa sentensi 2–3 zilizo wazi.
- Najumuisha mfano mmoja au takwimu moja ya athari.
- Nina ujumbe mmoja mkuu ninaorudia tena na tena.

Kiolezo cha maelezo ya mradi

Maelezo rahisi ya sentensi 4 unayoweza kutumia tena

[Jina la mradi] husaidia [jamii/kikundi] kwa [unachofanya].

Hadi sasa tuli... [jina la kitendo: fikia/saidia/panda/unda] [X namba ya watu au tamko kuu la athari].

Tunatumia [mbinu yako au njia zako] kwa sababu [Umuhimu wake/kwa nini limefanikwa kwa jamii yako].

Lengo letu ni [mabadiliko unayotaka kufanya] ili athari kubwa, ya muda mrefu unayolenga kufikia].

Kifaa cha haraka cha kuunda nadharia ya mabadiliko

Anza kwa kujaza nafasi zilizo wazi hapa chini

1

Mabadiliko unayolenga kuyafikia (*Athari*)

Ndani ya miaka 5, tungependa kuona: .....

USHAURI !

Fikiria kuhusu nini kitabadilika kwa watu, mazingira, au jamii yako.

2

Ni nini unachofanya? (*Shughuli*)

Kwa wakati huu, tuko:

1 .....

2 .....

3 .....

USHAURI!

Andika unachofanya *mara*, siyo kile unachotarajia kufanya siku moja.

3

Mabadiliko yatakayopatikana katika miezi 6–24 (*Matokeo*)

Kutokana na kazi yetu tunararajia kuona:

- .....
- .....
- .....

USHAURI!

Haya yanapaswa kuwa mabadiliko halisi na yanayoonekana, ambayo unaweza kuyaeleza kwa urahisi.

4

Unganisha hoja
(Kauli yako rahisi inayoeleza tamko la Nadharia ya mabadiliko)

Kwa sababu tu...

tunatarajia kuona

ambayo inachangia

Tamko la Nadharia ya Mabadiliko

Kwa sababu tunafanya shughuli za urejeshaji na kuwafundisha wajitolea, tunatarajia kuona mikoko yenye afya zaidi na ushiriki mkubwa wa jamii, na hivyo kuchangia urejeshaji wa mazingira kwa muda mrefu.



Mfano wa jinsi kazi iliyokamilika inavyoonekana

Athari:

Mifumo ya ikolojia ya mikoko ya eneo imerejeshwa na kulindwa.

Shughuli:

- Kuendesha siku za upandaji miti kila mwezi
- Kutoa mafunzo kwa wajitolea vijana
- Kushirikiana na wavuvi ili kupunguza mbinu hatarishi

Matokeo (miezi 6–24):

- Miche 500 mipya ya mikoko imepandwa
- Kwa kiwango cha kuishi cya 80%
- Vijana wengi hushiriki kwenye urejeshaji
- Wavuvi wa eneo wanatumia mbinu mpya za uvuvi

Kuweka bajeti



Matumizi

Aina	Kipengee	Idadi	Kiasi	Jumla
Fidia				
Vifaa				
Chakula				
Kusafiri				
Mengine				

Jumla

Mapato

Aina	Kipengee	Idadi	Kiasi	Jumla
Michango				
Ufadhili wa awali				

Jumla

Je mapato ya kujipatika yanafaa kwako?

Chaguo	Linafaa kwa nani	Faida	Mambo ya kufikiria
Warsha	Timu zenye ujuzi wa kufundisha	Hujenga ujuzi, hushirikisha jamii	Inahitaji muda wa maandalizi na kutangaza; kuweka bei zinazofaa
Bidhaa za jamii	Miradi inayotegemea mazingira au ubunifu	Huleta mapato ya uhakika na athari halisi	Kusimamia bidhaa, kupanga bei, na usambazaji
Matukio ya ikolojia	Miradi ya urejeshaji wa ardhi au mazingira	Ni ya kipekee, hukumbukwa, huvutia	Kunahitaji vibali, usalama, na mipango ya hatari na usalama
Ushauri/nasaha kwa vijana	Vikundi vya utetezi au mabadiliko ya kijamii	Huonyesha utaalamu, ni rahisi kubadilika	Inahitaji maandalizi, mipaka wazi, na matarajio wazi



Kiolezo cha ufadhili wa kulinganisha



“Mradi wetu, [jina la mradi] unasaidia [jamii/kikundi] kwa [unachofanya]. Hadi sasa tuli... [X idadi ya watu waliofikiwa au takwimu za athari].

Hivi karibuni tulipokea ruzuku ya [kiasi] kusaidia [jina la mradi]

Iwapo tutaweza kuongeza kiasi hiki mara mbili, tutaweza

[Kupanua athari na ufikiaji wa mradi, kuongeza shughuli za warsha, kuboresha rasilimali n.k].

Je, ungependezwa kutusaidia kuongeza athari yetu kwa kulinganisha ruzuku hii?”

Tayarisha wasilisho la mradi

1 Kwa nini tupo

Shiriki kiini cha mradi wako. Ni tatizo gani unalolishughulikia?

Kwa nini ni muhimu kwako na kwa jamii yako?

2 Athari yetu

Onyesha tofauti unayokwisha kuleta. Tumia takwimu rahisi, nukuu, picha au hadithi fupi kuonyesha athari ya kazi yako. Hii ndiyo slaidi ya kutumia picha zako bora zaidi. Ongeza namba 1 au 2 za athari zenye nguvu.

3 Ukuaji wetu

Eleza ukuaji wa mradi au timu yako—kupitia washirika wapya, ongezeko la washiriki, au upanuzi wa ufikiaji. Tumia mchoro wa picha kuonyesha ukuaji kwenye slaidi hii.

4 Ushirikiano wetu

Sehemu hii inaonyesha kwa nini mradi wako unaendana na vipaumbele vya mfadhili. Eleza wazi thamani ya ushirikiano huu na kwa nini unawaona kama mshirika sahihi wa ufadhili. Weka muhusiano huo wazi kwa kutumia uelewa uliopata kwenye sehemu ya Mahali pa kutafutia ufadhili.”

- Kile ambacho mfadhili anakipa umuhimu.
- Jinsi kazi yako inavyolingana na vipaumbele vyao.



5 Ombi letu

Jitayarishe kueleza aina ya msaada unaouhitaji na ni fursa zipi utafungua. Ikiwa ni wasilisho au umealikwa kujadili ufadhili, taja kiasi cha fedha (au wigo wa kiasi) na uunganishe na bajeti yako. Ikiwa ni mazungumzo ya awali, zingatia kwanza ulinganifu na mfadhili, kisha fuatiliza baadaye kwa ombi lililo wazi mara baada ya kubaini kinachowezekana.

Tayarisha wasilisho la mradi

6

Mwaliko

Malizia kwa slaidi rahisi ya mwisho inayowaalika kushirikiana nawe.

- Shukrani fupi
- Hatua zinazofuata unazopendekeza
- Linki za mitandao ya kijamii au tovuti zako



Vidokezo vya uwasilishaji

- **Tumia picha za mradi wako**

Picha za kweli huipa mradi wako uhai. Hazihitaji kuwa za kitaalamu. Uhalisia ni muhimu kuliko ukamilifu.

- **Tumia maneno machache**

Onyesha athari, picha, na ujumbe muhimu. Slaidi rahisi hukaa zaidi kwenye kumbukumbu.

- **Dumisha utambulisho halisi wa mradi wako**

Canva ina maelfu ya violezo, jambo ambalo linaweza kukulemea. Chagua rangi, fonti, na mitindo inayoendana na haiba na maadili ya mradi wako.

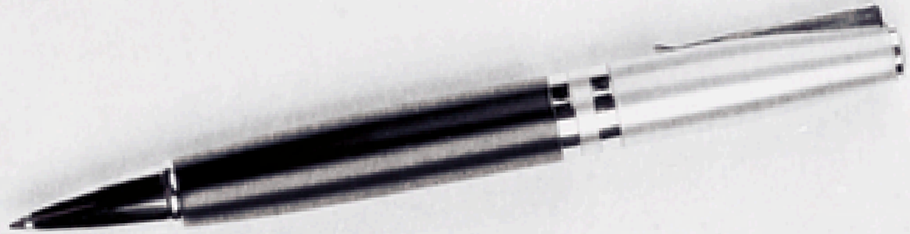
- **Onyesha takwimu *na* hadithi**

Deki imara huweka uwiano kati ya ukweli (takwimu za athari, ufikaji na ukuaji) na hisia (hadithi za watu, nukuu, na yaliyoonwa.

Mwongozo wa usaili

Jumbe tatu muhimu ninazotaka wazikumbuke:

1.
2.
3.



Mifano/hadithi naweza kutumia:

1.
2.
3.

Maswali ninayotaka kuwauliza:

1.
2.
3.


YOUTH FUNDING
TOOLKIT