

คู่มือภาคปฏิบัติสำหรับโครงการด้านสภาพภูมิอากาศและธรรมชาติที่นำโดยเยาวชน

โดยเยาวชน เพื่อเยาวชน

สารบัญ

01 บทนำ

02 เริ่มต้นด้วย “ทำไม” ของคุณ?

03 จัดทำงบประมาณที่เหมาะกับคุณ

04 ช่องทางการระดมทุนรูปแบบต่างๆ

05 วิธีค้นหาแหล่งทุนและการจัดระบบระหว่างดำเนินการ

06 การสมัครขอรับทุน

07 หลังได้รับทุน

08 การทบทวนและทำซ้ำ

09 ผู้ร่วมมือและผู้มีส่วนร่วม

10 ภาคผนวก



บทนำ

การระดมทุนไม่ใช่แค่การหาเงิน แต่คือการหาแนวร่วมที่มีอุดมการณ์เดียวกัน และช่วยให้พวกเขาเข้าใจว่าพวกเขาจะสนับสนุนงานของคุณได้อย่างไร นอกจากนี้ยังเป็นการ**สร้างเครือข่ายแห่งโอกาส** เพราะผู้ให้ทุนที่ดีอาจช่วยเปิดประตูสู่โอกาสในการระดมทุนครั้งต่อไปผ่านการแนะนำผู้คน เพิ่มความน่าเชื่อถือ และให้การสนับสนุนในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากเงินทุน

คู่มือนี้จะช่วยให้คุณไปถึงจุดนั้น คู่มือนี้เขียนโดยผู้นำเยาวชนเพื่อผู้นำเยาวชน ด้านสิ่งแวดล้อม แต่ทักษะในนี้สามารถปรับใช้กับการระดมทุนทั่วไปได้ เหมาะสำหรับทีมเริ่มต้น โดยมีคำแนะนำที่นำไปปฏิบัติได้จริง ครอบคลุมตั้งแต่การเล่าเรื่อง งบประมาณ แหล่งทุน การพบผู้บริจาค การรายงาน พร้อมแบบฟอร์มตัวอย่างที่นำไปใช้ได้ทันที

การระดมทุนมักไม่ได้เกิดขึ้นในชั่วข้ามคืน แต่ต้องอาศัยการวางแผนและการทำงานเป็นทีม ทั้งการแบ่งหน้าที่ การติดตามกำหนดเวลา และการจัดสรรเวลาให้กับการระดมทุนควบคู่ไปกับการทำงานภาคสนาม

นำคู่มือนี้ไปใช้ในแบบที่เหมาะกับคุณ หากคุณเพิ่งเริ่มต้นระดมทุน ให้ค่อย ๆ ทำตามทีละขั้นตอนร่วมกับทีม หากคุณมีปัญหาประเด็นไหน (เช่น งบประมาณหรือการสร้างความสัมพันธ์) ให้ข้ามไปอ่านที่หัวข้อนั้นได้เลย และหากองค์กรของคุณยังไม่ได้จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ก็ไม่ต้องกังวล เพราะยังมีช่องทางในการเข้าถึงแหล่งทุนได้ (โดยมักผ่านองค์กรเจ้าภาพหรือพันธมิตรที่น่าเชื่อถือ)



ข้อความจากใจ

ระบบการให้ทุนในปัจจุบันไม่ได้ถูกออกแบบมาเพื่อผู้นำรุ่นใหม่ แม้เยาวชนจะเป็นกำลังหลักในการแก้ไขปัญหา แต่เงินทุนส่วนใหญ่กลับเข้าไม่ถึง เหตุผลที่เป็นเช่นนั้น ไม่ใช่เพราะงานของคุณไม่มีคุณค่าคู่ควรกับเงินทุน แต่เป็นเพราะอุปสรรคเชิงระบบที่มองว่าคนรุ่นใหม่ "มีความเสี่ยงสูง" มีขั้นตอนงานเอกสารที่เข้าถึงได้ยาก หรือมักจะเลือกให้ความสำคัญกับองค์กรที่มีประวัติการทำงานยาวนานมากกว่า

คู่มือชุดนี้อาจไม่ได้เปลี่ยนระบบดังกล่าวได้ในชั่วข้ามคืน แต่จะช่วยให้คุณก้าวข้ามและรับมือกับระบบนี้ได้ง่ายขึ้น ด้วยเครื่องมือที่นำไปใช้ได้จริง ตัวอย่างจากสถานการณ์จริง และคำแนะนำที่จะช่วยให้การระดมทุนของคุณมีความชัดเจนและจัดการได้ง่ายขึ้น **เพราะโครงการของคุณมีคุณค่าคู่ควรกับเงินทุนสนับสนุน** มาช่วยทำให้มันเกิดขึ้นจริงกันเถอะ!

คำจำกัดความ: อุปสรรคเชิงระบบ

คืออุปสรรคที่ฝังอยู่ในวิธีการทำงานของสังคม ไม่ได้เกิดจากบุคคลใดบุคคลหนึ่ง แต่เกิดจากกฎเกณฑ์หรือบรรทัดฐานที่ทำให้บางกลุ่มเข้าถึงโอกาสหรือทรัพยากรได้ยากกว่าเดิม **We Trust Youth** เป็นแหล่งข้อมูลที่ดีสำหรับเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้าง.

ข้อคิด การระดมทุน

บางครั้งการระดมทุนอาจทำให้รู้สึกหนักหน่วงและกดดันมาก ตลอดเส้นทางการระดมทุน ลองกลับมาอ่านคติเตือนใจเหล่านี้เพื่อสร้างกำลังใจและเตือนตัวเองว่าโครงการของคุณมีความสำคัญและมีคุณค่าอย่างแท้จริง!



โครงการของฉันมีความสำคัญและมีคุณค่า ไม่ว่าจะได้รับทุนหรือไม่



ทรัพยากรยังหมายถึง ผู้คน ชุมชน เวลา ความรู้ น้ำ และผืนแผ่นดิน

โครงการของเราสร้างการเปลี่ยนแปลงได้ โดยไม่ต้องพึ่งเงิน

งานของฉันมีคุณค่าก่อนที่จะได้รับทุน ระหว่างได้รับทุน และหลังจากสิ้นสุดทุน

ไม่ต้องมีข้อมูลที่สมบูรณ์แบบ แค่แสดงให้เห็นว่าเกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร สำคัญอย่างไร และเข้าถึงใครได้บ้าง ก็ประสบความสำเร็จแล้ว



เงินไม่ได้เป็นตัวกำหนดผลงานของฉัน ผลงานต่างหากที่ช่วยนำทรัพยากรเข้ามา

ฉันสามารถยึดมั่นในคุณค่าของตัวเองขณะระดมทุน

เงินทุนเป็นเครื่องมือ ไม่ใช่เป้าหมาย



ทุกการสมัคร ช่วยให้แผนงานคมชัดขึ้น ได้เสริมแผนงานให้แข็งแกร่งขึ้น และมองเห็นจุดที่ต้องปรับปรุง ทุกๆ คำปฏิเสธ คือการขยับเข้าไปใกล้คำว่า ใช่ เพิ่มขึ้น

การสนับสนุนไม่ใช่ความเมตตา แต่เป็นการตัดสินใจร่วมกันเพื่อสร้างสรรค์สิ่งที่มีคุณค่าและให้เกิดขึ้นจริง

เริ่มต้นด้วย “ทำไม” ของคุณ



คำแนะนำ!

รวบรวมใบสมัครที่ดีที่สุดไว้ในเอกสารเดียวกัน (ทั้งบทสรุปโครงการ,งบประมาณ และหลักฐานยืนยันผลลัพธ์การเปลี่ยนแปลงหลัก) เพื่อนำข้อมูลมาปรับใช้ซ้ำ ซึ่งช่วยประหยัดเวลาและรักษาเนื้อหาให้สอดคล้องกันทุกครั้ง

พลังของการเล่าเรื่อง

งานอนุรักษ์ธรรมชาติในชุมชนของคุณมีความหมายมาก แต่สิ่งที่ยากคือการเรียนรู้วิธีถ่ายทอดผลลัพธ์การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจริงที่โครงการของคุณทำได้ให้คนอื่นรับรู้

ผู้ให้ทุนอาจไม่เข้าใจงานของคุณ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากพวกเขาไม่เคยมาเยือนประเทศของคุณ หรือไม่เคยเห็นบริบทพื้นที่ที่คุณกำลังทำงานอยู่ การเล่าเรื่อง จึงเป็นวิธีช่วยแปลผลงานที่คุณกำลังทำอยู่ให้คนเข้าใจถึงปัญหา มองเห็นภาพการเปลี่ยนแปลง และสัมผัสได้ถึงหัวใจหลักว่าทำไมสิ่งนี้ถึงมีความหมายอย่างแท้จริง

เรื่องเล่าที่ดีจะต้องมีลักษณะที่ ชัดเจน (เข้าใจง่ายและรวดเร็ว) สมจริง (เป็นตัวของตัวเอง) และ มีความสม่ำเสมอ (ไม่เปลี่ยนไปตามรูปแบบฟอร์มหรือแพลตฟอร์มต่างๆ)

เมื่อคุณกำลังวางโครงเรื่อง ลองคิดถึงองค์ประกอบเหล่านี้



Guardianas del Estuario

1 จุดประกาย

อะไรคือสิ่งที่คุณเห็นหรือประสบพบเจอจนทำให้คุณอยากลงมือทำ? ปัญหาอะไรที่คุณพยายามแก้ไข?

2 ทำไมถึงเป็นคุณ?

ทักษะ ความรู้ หรือประสบการณ์ตรงในชีวิตด้านใดบ้าง ที่ทำให้คุณมีความเหมาะสมที่สุดในการเป็นผู้นำขับเคลื่อนงานชิ้นนี้?

3 ความเป็นจริง

พื้นที่ปฏิบัติงานของคุณอยู่ที่ไหน มีใครบ้างที่เข้ามามีส่วนร่วม และวันทำงานปกติทั่วไปของคุณมีลักษณะอย่างไร? ให้รายละเอียดพอที่จะเห็นภาพจริง

4 หลักฐานหนึ่งข้อ

คุณไม่จำเป็นต้องมีข้อมูลมากมาย แค่ตัวเลขที่จับต้องได้จริง 1–2 ตัวเลข ตัวอย่างสั้นๆ ของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น หรือคำพูดจากคนในชุมชน ก็ช่วยได้มากแล้ว ลองดูตัวอย่างจาก **โครงการ Iris**

การสนทนา กับผู้ให้ทุนจะราบรื่น เมื่อคุณสามารถอธิบาย:

ปัญหา

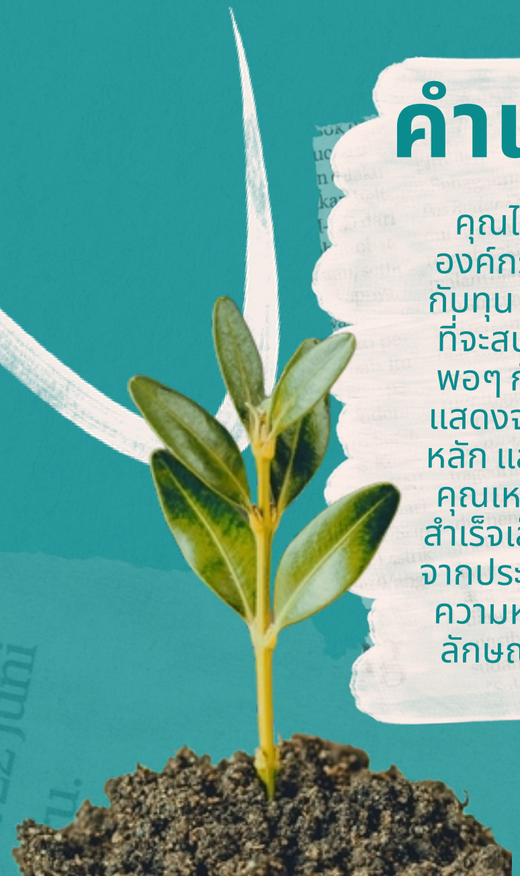
(เกิดอะไรขึ้น และเหตุใดจึงมี ความสำคัญ)

แนวทางของคุณ

(คุณกำลังทำอะไร และเหตุใดแนวทางนี้ จึงเหมาะสมกับชุมชนของคุณ)

สิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป

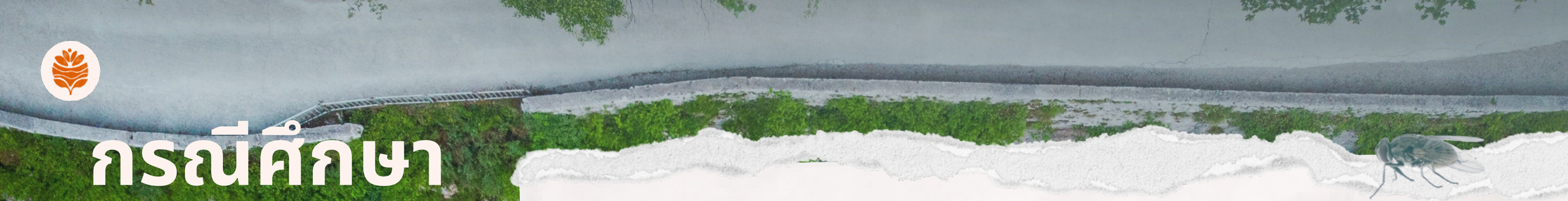
(หลักฐานความสำเร็จ 1 อย่าง: อาจเป็นตัวเลข, ตัวอย่างจากสถานการณ์จริง, คำนิยม หรือเรื่องเล่าของการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น)



คำแนะนำ!

คุณไม่จำเป็นต้องเป็นองค์กรใหญ่เพื่อให้คู่ควรกับทุน เพราะผู้ให้ทุนเลือกที่จะสนับสนุน คนทำงานพอๆ กับตัวโครงการ จงแสดงจุดมุ่งหมาย คุณค่าหลัก และเหตุผลที่ทีมของคุณเหมาะสมที่สุด ความสำเร็จเล็กๆและการเรียนรู้จากประสบการณ์จริงมักมีความหมายมากกว่าภาพลักษณ์แบรนด์ที่หรูหรา

กรณีศึกษา





Astrid Peraza Juárez

Astrid Peraza Juárez ศิษย์เก่าปี 2023 จากโครงการฝึกงานของ สมาคม National Geographic Society และ Nature Conservancy และผู้ได้รับทุนสนับสนุนระยะเริ่มต้น แบ่งปันประสบการณ์ว่าพวกเขาใช้การเล่าเรื่องเป็นเครื่องมือในการระดมทุนอย่างไร

“ตอนที่ฉันเริ่มเล่าเรื่อง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น จากโครงการของฉันใหม่ๆ ภาพที่ออกมามันดูเรียบง่ายและเป็นส่วนตัวมากๆ ฉันแค่ซื่อสัตย์กับแหล่งที่มาของตัวเองและเหตุผลที่ฉันใส่ใจปัญหานี้ ฉันเล่าถึงชีวิตตอนเด็กที่เติบโตมาใกล้ทะเล รายล้อมไปด้วยป่าชายเลนและสิ่งมีชีวิตใต้ท้องทะเล และเล่าว่าการได้สัมผัสกับธรรมชาติอย่างใกล้ชิดนั้นหล่อหลอมตัวตนของฉันขึ้นมาอย่างไร ในช่วงแรกของการทำงานด้านการเคลื่อนไหว ฉันตระหนักได้อย่างรวดเร็วว่าการศึกษาและการเล่าเรื่องเป็นเครื่องมือที่ทรงพลังในการสร้างการเปลี่ยนแปลงที่ฉันอยากเห็น ฉันไม่ได้พยายาม “ขาย” โครงการ แต่กำลังแบ่งปันเรื่องราวและจุดยืนของตัวเองในชีวิต เป้าหมายของฉันไม่เคยมีเพียงการสร้างสารคดี แต่คือการเล่าเรื่องให้ทรงพลังมากพอที่จะทำให้ผู้คนลงมือทำเพื่อธรรมชาติ การมีเจตนารมณ์ที่ชัดเจนช่วยให้ฉันกำหนดทิศทางการสมัครโอกาสต่าง ๆ ฉันไม่ได้จำกัดตัวเองอยู่ในหมวดหมู่เดียว แต่ยอมรับอัตลักษณ์ที่กว้างขึ้น ซึ่งทำให้งานของฉันสามารถเชื่อมโยงกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม เพศสภาพ เยาวชน และการเล่าเรื่องได้

หนึ่งในการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ที่สุดที่ฉันทำกับวิธีเล่าเรื่องของตัวเอง คือการเอาความหลงใหลมาเป็นที่ตั้งก่อน เป็นเวลานานมากที่ฉันมุ่งเน้นไปที่ผลลัพธ์ พยายามพิสูจน์ให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น พยายามเลือกใช้คำหรูๆ และพูดแต่สิ่งที่ ‘ถูกต้อง’ ตามตำรา แต่เมื่อเวลาผ่านไป ฉันจึงได้ตระหนักว่าความหลงใหลในสิ่งที่ทำและความเป็นตัวของตัวเองอย่างแท้จริงนั้น มีความสำคัญไม่แพ้กันเลย



เมื่อฉันเริ่มพูดจากใจและซื่อสัตย์ว่าทำไมป่าชายเลนจึงมีความหมายต่อฉันเป็นการส่วนตัว และทำไมการได้เห็นผู้หญิงลุกขึ้นมาเป็นผู้นำในการฟื้นฟูธรรมชาติถึงทำให้ฉันมีความหวัง - ผู้คนก็เริ่มเปิดใจรับฟังอย่างแท้จริง พวกเขาไม่ได้แค่เข้าใจตัวโครงการเท่านั้น แต่พวกเขาเริ่มหันมาใส่ใจในระบบนิเวศ ชุมชน และกลุ่มผู้หญิงที่กำลังปกป้องผืนป่าเหล่านั้นด้วย

ในแง่ของรูปแบบ วิดีโอคือเครื่องมือที่ทรงพลังที่สุดของฉันเสมอมา การได้พูดสื่อสารออกมาโดยตรงจากใจช่วยให้ฉันสามารถถ่ายทอดอารมณ์ความรู้สึก ความเร่งด่วนของปัญหา และความหวังในแบบที่เป็นธรรมชาติอย่างมาก ขณะเดียวกัน การเขียนก็กลายเป็นอีกส่วนสำคัญของการเล่าเรื่อง ตลอดหลายปีที่ผ่านมา ฉันเรียนรู้ที่จะอธิบายอย่างชัดเจนและเรียบง่ายว่าทำไมโครงการจึงมีความสำคัญและมีผลกระทบในระยะยาวอย่างไร โดยใช้คำให้น้อยที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอแบบสั้น เอกสารสรุปหนึ่งหน้า หรือใบสมัคร ความชัดเจนและความซื่อสัตย์เป็นสิ่งสำคัญเสมอ

จากการนำเสนอตัวเองและแบ่งปันเรื่องราวอย่างต่อเนื่อง ฉันสามารถระดมทุนให้โครงการได้มากกว่า *40,000* ดอลลาร์สหรัฐ สิ่งนี้ไม่ได้เกิดขึ้นในชั่วข้ามคืน แต่เกิดจากการสมัครโอกาสต่าง ๆ มากมาย การได้ยินคำว่า *“ไม่”* มากกว่าคำว่า *“ใช่”* และการเรียนรู้ที่จะมองการถูกปฏิเสธว่าเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการ ไม่ใช่สิ่งสะท้อนคุณค่าของตัวฉัน ทุกใบสมัคร ทุกการสนทนา และทุกเรื่องราวที่ฉันเล่าเปิดประตูไปสู่เงินทุน ความสัมพันธ์ และพื้นที่ที่ทำให้เสียงของชุมชนและระบบนิเวศป่าชายเลนของเราสามารถได้รับการรับฟัง

หากฉันต้องทำทุกอย่างอีกครั้ง ฉันจะปล่อยวางความกลัว ความรู้สึกการถูกปฏิเสธให้เร็วกว่านี้ รวมถึงความรู้สึกว่าตัวเอง *“ยังไม่ดีพอ”* มีเหตุผลที่ทำให้ฉันมาอยู่ตรงนี้และทำงานนี้ ตราบใดที่ฉันลงมือทำด้วยความซื่อสัตย์ ความรับผิดชอบ และความเคารพต่อชุมชนและระบบนิเวศที่เราปกป้อง นั่นก็เพียงพอแล้ว สิ่งที่ฉันจะรักษาไว้อย่างแน่นอนคือการซื่อสัตย์ต่อตัวเอง ต่อชุมชน และต่อป่าชายเลนที่เป็นแรงบันดาลใจให้เกิดเส้นทางนี้ตั้งแต่แรก

วิธีทำให้เรื่องราวของคุณ
เข้าถึงผู้คน



- เมื่อคุณได้เรื่องเล่าหลักแล้ว ทำเรื่องเล่าให้จดจำง่าย ด้วยรูปภาพดี ๆ หนึ่งรูปพร้อมคำบรรยายสั้น ๆ วิดีโอความยาว 30–60 วินาที หรือแผนภาพง่าย ๆ เพียงชิ้นเดียว ก็สามารถช่วยให้งานของคุณดูมีชีวิตชีวาขึ้นมาได้
- ลองเล่าถึงช่วงเวลาความสำเร็จที่เกิดขึ้นจริงมาสักหนึ่งเรื่อง ที่คุณภูมิใจมากๆ เป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ หรือความสำเร็จเล็กๆ ที่สร้างการเปลี่ยนแปลงให้ใครบางคน และอย่าลืมปรับเปลี่ยนเรื่องเล่าให้เข้ากับผู้ที่กำลังอ่านด้วย
- ผู้ให้ทุนแต่ละรายใส่ใจในสิ่งฟต่างกัน ดังนั้น จง รักษาหัวใจสำคัญของเรื่องเล่าให้คงเดิม แต่ชี้แจงด้วยภาษาที่พวกเขาจะเข้าใจได้ง่าย
- หากเป็นประโยชน์ ลองเขียนพันธกิจหนึ่งบรรทัดที่ใช้ได้ทุกที่: **คุณทำอะไร + ทำเพื่อใคร + สร้างการเปลี่ยนแปลงอะไร** เพื่อเป็นจุดเริ่มต้นของ ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลง (ToC) แบบง่าย ๆ จากนั้นอธิบาย “ทำไมต้องเป็นคุณ/ทำไมต้องเป็นตอนนี้”: อะไรทำให้แนวทางของคุณโดดเด่น และมีหลักฐานเบื้องต้นใด (เช่น ผลลัพธ์ ภาคีเครือข่าย หรือแรงสนับสนุนที่เกิดขึ้นจริง) ที่แสดงว่าคุณสามารถทำงานให้สำเร็จได้จริง

คำแนะนำ!

เครื่องมือฟรีอย่าง **Canva** (และ Figma) สามารถช่วยคุณสร้างงานภาพที่ดูสะอาดตาและมีทิศทางเดียวกันได้โดยไม่ต้องพึ่งดีไซเนอร์ และหากคุณจดทะเบียนเป็นองค์กรไม่แสวงหากำไ ทาง Canva มักจะเปิดให้สิทธิ์เข้าใช้ระดับ Pro ได้ฟรี

ดู **เคล็ดลับการนำเสนอโครงการแบบกระชับ** จาก National Geographic Society ในส่วนภาคผนวกได้เลย!

กรณีศึกษา



Alyssa Erin Kardos Loera

ชมตัวอย่างที่สร้างแรงบันดาลใจจาก Alyssa, ผู้ร่วมก่อตั้ง ReMade ที่ประเทศกัมพูชา ซึ่งจะแบ่งปันเหตุผล “ทำไม” อันทรงพลังที่อยู่เบื้องหลังการทำงานของเธอ

ดูภาคผนวกสำหรับ **คู่มือฉบับย่อ 2 ชุด** เพื่อตรวจสอบว่าเรื่องราวของคุณครอบคลุมประเด็นสำคัญครบถ้วน และไม่ลืมที่จะสื่อถึงเหตุผล “ทำไม?” ของคุณด้วย!

การสร้างทฤษฎีการเปลี่ยนแปลง (ToC) ของคุณ



ขั้นตอนที่ 1

เริ่มจากการเปลี่ยนแปลงที่ต้องการเห็น (ผลกระทบ): คุณต้องการสร้างความเปลี่ยนแปลงอะไรในระยะยาว?

ตัวอย่าง: พื้นที่ชุ่มน้ำในชุมชนของเราได้รับการปกป้องดูแล และความหลากหลายทางชีวภาพในท้องถิ่นกำลังเพิ่มขึ้น

คำแนะนำ!

ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลง (ToC) ของคุณไม่จำเป็นต้องสมบูรณ์แบบหรือซับซ้อน แต่ควรแสดงให้เห็นความเชื่อมโยงที่ชัดเจนระหว่างสิ่งที่คุณทำ → การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น → ผลกระทบที่คุณมุ่งหวัง

ดูแบบฟอร์มสำหรับการร่าง ToC ของคุณได้ในภาคผนวก



Viaje Al Microcosmos

ขั้นตอนที่ 2

ระบุสิ่งที่ทีมทำจริง (กิจกรรม): ระบุสิ่งสำคัญที่ทีมของคุณกำลังดำเนินการอยู่ในขณะนี้ เพื่อขับเคลื่อนไปสู่การเปลี่ยนแปลงที่ต้องการ

ตัวอย่าง:

- การจัดกิจกรรมเก็บขยะในชุมชน
- การฝึกอบรมอาสาสมัครในท้องถิ่น
- การติดตามและเฝ้าระวังสัตว์ป่า
- การพบปะผู้นำชุมชน

คำจำกัดความ: ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลง (ToC)

อธิบายการเปลี่ยนแปลงที่คุณต้องการเห็น และงานของคุณจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงนั้นอย่างไร บางทีมอาจนำเสนอสิ่งนี้ในรูปแบบแผนภาพ แต่อาจเขียนเป็นเพียงข้อความสั้น ๆ ก็ได้



Uru Uru Team

ขั้นตอนที่ 3

อธิบายว่าการเปลี่ยนแปลงนั้นจะเกิดขึ้นอย่างไรในระยะสั้น (ผลลัพธ์): จากกิจกรรมของคุณ ควรเกิดการเปลี่ยนแปลงอะไรขึ้นบ้างภายในช่วง 6–24 เดือนข้างหน้า?

ตัวอย่าง:

- มีอาสาสมัครเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น
- ปริมาณขยะที่ไหลเข้าสู่พื้นที่ชุ่มน้ำลดลง
- สมาชิกในชุมชนเข้าใจถึงความสำคัญของการอนุรักษ์ การปกป้องพื้นที่
- หน่วยงานท้องถิ่นเริ่มเข้ามาสนับสนุนการดำเนินงาน

การทำให้ชุมชนของคุณปลอดภัย

เมื่อคุณแชร์เรื่องราวโครงการ ไม่จำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลที่ละเอียดอ่อนของชุมชน และต้องขอความยินยอมทุกครั้งก่อนเล่าเรื่องของผู้อื่นทุกครั้งก่อนที่จะนำเรื่องราวไปบอกเล่า หากการเปิดเผยออนไลน์มีความเสี่ยง คุณสามารถแสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือของโครงการผ่านวิธีอื่นๆ ได้ เช่น การอ้างอิงจากพันธมิตร ภาพที่ไม่เห็นใบหน้า การใช้คำนิยมแบบไม่เปิดเผยตัวตน หรือการพูดคุยกับผู้นำชุมชน

คำแนะนำ!

ตัวอย่างสิ่งที่คุณสามารถพูดกับผู้ให้ทุนได้หากไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลบางอย่างสู่สาธารณะได้: “**เนื่องจากเหตุผลด้านความปลอดภัย เราจึงต้องระวังการแชร์ข้อมูลสู่สาธารณะ แต่ยินดีส่งหลักฐานยืนยันการดำเนินงานเป็นการส่วนตัว (เช่น รูปภาพบุคคลอ้างอิง หรือช่องทางติดต่อพันธมิตร) หรือโทรคุยเพื่ออธิบายรายละเอียดเพิ่มเติมครับ/ค่ะ**”

หากคุณไม่ใช่คนในชุมชนที่คุณกำลังเป็นกระบอกเสียงให้ ต้องแน่ใจว่าได้รับความยินยอมจากพวกเขาก่อน ทั้งเรื่องวิธีเล่าและบุคคลที่จะนำเรื่องราวไปบอกเล่า



Sumarni Laman

ที่ปรึกษาโครงการ Iris แบ่งปันแนวปฏิบัติที่ดีในการดูแลให้ชุมชนของคุณปลอดภัยและการขอความยินยอมก่อนเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับชุมชน

มีหลายสถานการณ์ที่ฉันจำเป็นต้องปกป้องตัวตนของชุมชนด้วยเหตุผลด้านความปลอดภัยและจริยธรรม

ตัวอย่างเช่น ในโครงการฟื้นฟูพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากการทำเหมือง มีความตึงเครียดทางสังคมระหว่างชุมชน ตำรวจ บริษัท และหน่วยงานปกครองท้องถิ่นอย่างต่อเนื่อง ในบริบทเช่นนี้ การเปิดเผยตัวตน สถานที่ หรือภาพถ่ายต่อสาธารณะอาจเพิ่มความเสี่ยงให้กับสมาชิกในชุมชนได้ ในกรณีเหล่านี้ เราให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของชุมชนมาก่อนการรายงานผล เราสื่อสารกับผู้ให้ทุนอย่างโปร่งใสเกี่ยวกับข้อจำกัดและความอ่อนไหวเหล่านี้ และผู้ให้ทุนส่วนใหญ่เข้าใจถึงความร้ายแรงของสถานการณ์และเคารพการตัดสินใจของเราที่จะจำกัดการเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณะ

อีกตัวอย่างคือระหว่างภารกิจช่วยเหลือผู้ประสบภัยพิบัติ ชุมชนที่ได้รับผลกระทบกำลังเผชิญกับความเครียดและความทุกข์ใจอย่างรุนแรง รวมทั้งไม่สามารถเข้าถึงสิ่งจำเป็นพื้นฐานได้ เราจึงระมัดระวังอย่างมากที่จะไม่กระทบต่อศักดิ์ศรีของพวกเขา แทนที่จะถ่ายภาพผู้คนขณะรับความช่วยเหลือ เราบันทึกภาพการจัดการด้านโลจิสติกส์ สิ่งของช่วยเหลือ และอาสาสมัครขณะปฏิบัติงาน โดยหลีกเลี่ยงการแสดงใบหน้าของผู้ได้รับผลกระทบอย่างชัดเจน การปกป้องศักดิ์ศรีของผู้คนมีความสำคัญมากกว่าการสร้างภาพที่กระตุ้นอารมณ์และดึงดูดความสนใจ

เมื่อใดจึงเหมาะสมที่จะขอความยินยอมด้วยวาจา และเมื่อใดควรขอความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรและลงนามอย่างเป็นทางการ?

ในบริบทของชุมชน การขอความยินยอมด้วยวาจามักเหมาะกับการบันทึกข้อมูลที่ไม่เป็นทางการ โดยเฉพาะเมื่อมีความไว้วางใจและสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน อย่างไรก็ตาม การขอความยินยอมยังคงต้องมีความชัดเจน เฉพาะเจาะจง และอยู่บนพื้นฐานของข้อมูลที่เพียงพอ กล่าวคือ ผู้ให้ความยินยอมควรเข้าใจว่าเรื่องราว ภาพถ่าย หรือวิดีโอของพวกเขาจะถูกนำไปใช้อย่างไร หากชุมชนเป็นผู้ถ่ายวิดีโอหรือภาพถ่ายและส่งมาให้เรา เราก็จะขอความยินยอมเช่นกันว่าสามารถนำไปใช้ได้หรือไม่ พร้อมทั้งอธิบายว่าจะนำไปเผยแพร่ที่ใด

การขอความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรและลงนาม สำคัญเมื่อ:

- เนื้อหาจะถูกนำไปใช้ในสิ่งพิมพ์เผยแพร่ระดับนานาชาติ หรือรายงานสำคัญสำหรับผู้ให้ทุน
- เนื้อหาจะถูกเผยแพร่อย่างกว้างขวางทางออนไลน์หรือผ่านสื่อมวลชน
- การบันทึกข้อมูลเกี่ยวข้องกับประเด็นที่มีความอ่อนไหว (เช่น ความขัดแย้งเรื่องที่ดิน ข้อพิพาททางกฎหมาย หรือการรณรงค์เชิงนโยบาย)
- ผู้ให้ทุนกำหนดให้ต้องมีเอกสารยืนยันอย่างเป็นทางการ

แนวปฏิบัติที่ดีในการรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างปลอดภัยและเคารพซึ่งกันและกัน

สำหรับฉัน แนวปฏิบัติที่ดีที่สุดตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเข้าอกเข้าใจ การตระหนักถึงบริบท และการสื่อสารอย่างต่อเนื่อง ไม่มีแนวทางเดียวที่ใช้ได้กับทุกสถานการณ์ แต่ละสถานการณ์ต้องอาศัยความเข้าใจถึงบริบททางสังคม การเมือง และความรู้สึกของผู้คนในพื้นที่

ฉันมักจะถามตัวเองว่า:

- สร้างความเสี่ยงให้ชุมชนหรือไม่?
- เคารพศักดิ์ศรีของพวกเขาหรือไม่?
- เขาเข้าใจวิธีเผยแพร่เรื่องราวชัดเจนไหม?
- เราส่งต่อเสียงของเขา หรือกำลังพูดแทนโดยไม่รับฟังเขา?

นอกจากนี้ สิ่งสำคัญคือต้องมีความโปร่งใสกับผู้ให้ทุน เมื่อเราอธิบายความเสี่ยงและข้อพิจารณาทางจริยธรรมอย่างชัดเจน ผู้ให้ทุนส่วนใหญ่จะให้การสนับสนุนและเปิดรับวิธีการตรวจสอบรูปแบบอื่น ๆ เช่น การใช้เอกสารภายใน การรับรองจากพันธมิต หรือการพูดคุยโดยตรง



เจาะลึก

ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ **10 หลักการของการระดมทุนที่ยึดชุมชนเป็นศูนย์กลาง** เพื่อเรียนรู้แนวทางการระดมทุนที่เน้นความเป็นธรรมและความเท่าเทียม หลักการเหล่านี้ช่วยวางกรอบการทำงานและการเล่าเรื่องที่สร้างความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของชุมชน โดยไม่ทำให้ผู้คนรู้สึกเป็น “คนนอก” พร้อมส่งเสริมเรื่องการสนับสนุนซึ่งกันและกัน การขอความยินยอม การมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ และเน้นย้ำว่าจะไม่ระดมทุนในนามของชุมชนหากชุมชนไม่ได้เป็นผู้นำหรือไม่ได้ให้ความยินยอมอย่างครบถ้วน

เมื่อไหร่ควรชูจุดเด่นว่าเป็นงานที่

นำโดยเยาวชน

ผู้ให้ทุนบางรายมองหาโครงการที่นำโดยเยาวชนโดยเฉพาะ หากนี่เป็นหนึ่งในแนวทางการให้ทุนของพวกเขา ควรชูประเด็นนี้ตั้งแต่ต้นอย่างมั่นใจ เพราะถือเป็นจุดแข็งของคุณ และมักเป็นเหตุผลที่ทำให้งานของคุณโดดเด่นขึ้นมา

สำหรับผู้ให้ทุน อื่นๆ ที่เน้นผลลัพธ์เป็นหลัก ควรนำเสนอผลกระทบของโครงการก่อน (เกิดความเปลี่ยนแปลงอะไร กับใคร และมีหลักฐานใดสนับสนุน) แล้วจึงค่อยกล่าวถึงการเป็นองค์กรที่นำโดยเยาวชนในส่วนที่ช่วยเสริมบริบทหรือความน่าเชื่อถือ เช่น เมื่อจะช่วยอธิบายได้ว่าทำไมแนวทางของคุณถึงได้ผล ทีมคุณเข้าถึงคนในชุมชนได้ดีแค่ไหน หรือทำไมพวกคุณถึงทำเรื่องนี้ให้สำเร็จได้จริง

หลักการง่าย ๆ

หากผู้ให้ทุนสนับสนุนการเป็นผู้นำของเยาวชน

ชูว่าเป็นงานที่นำโดยเยาวชน

หากผู้ให้ทุนให้ความสำคัญกับผลลัพธ์

ชูผลกระทบเป็นประเด็นหลัก



Mudzi Cooking Project

จัดทำงบประมาณที่เหมาะกับคุณ



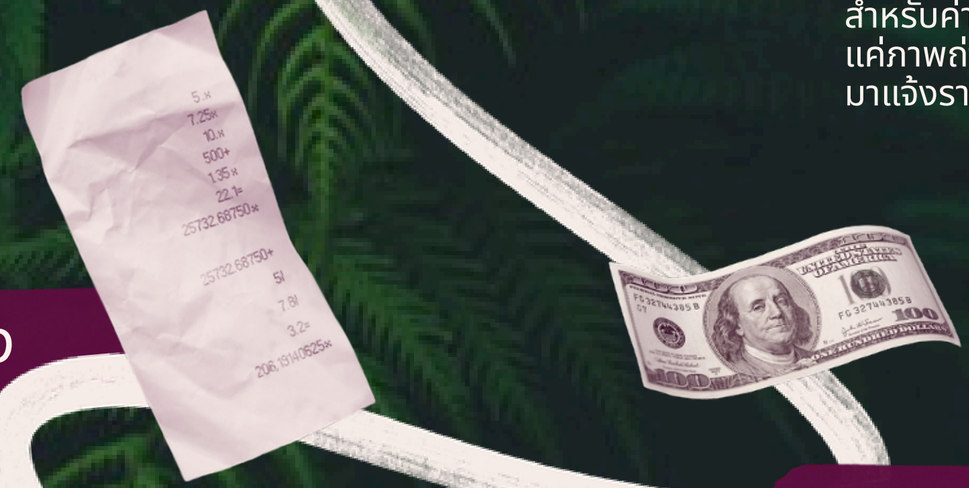
งบประมาณคือแผนการดำเนินงานในรูปแบบตัวเลข ไม่จำเป็นต้องสมบูรณ์แบบ แต่ควรแสดงให้เห็นว่าโครงการจะทำอะไรและใช้จ่ายเท่าไร ความชัดเจนส่วนนี้จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้ให้ทุนและช่วยให้คุณดำเนินงานตามแผน

วิธีจัดทำงบประมาณที่ง่ายที่สุดคือเริ่มจากแผนการดำเนินงาน โดยจดสิ่งที่จะทำในอีก 6–12 เดือนข้างหน้า (กิจกรรมหลัก) แล้วระบุค่าใช้จ่ายกำกับไว้ในแต่ละขั้นตอน การเขียนอธิบายสั้น ๆ เพียงประโยคเดียวว่าค่าใช้จ่ายนั้นมีไว้เพื่ออะไรและสำคัญอย่างไร จะช่วยให้คุณบริหารแผนงานได้อย่างแม่นยำยิ่งขึ้น

จะประเมินค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้อย่างไร?

คำแนะนำ!

ควรเผื่องบประมาณสำรองไว้ส่วนหนึ่ง เนื่องจากค่าเดินทางอาจเปลี่ยนแปลง สิ่งของอาจชำรุด หรือโครงการใช้เวลานานกว่าที่คิด การเผื่องบประมาณไว้เล็กน้อย (ทั่วไปประมาณ 5–10%) จะช่วยรองรับค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิดได้ โดยระบุแยกเป็นอีกหนึ่งรายการ เช่น “งบประมาณสำรอง” หรือ “ค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด”



คำพูดสั้น ๆ สองประโยค

สำหรับค่าใช้จ่ายที่มีราคาสูงหรือไม่คุ้นเคย แค่ภาพถ่ายหน้าจอ ข้อความที่ผู้จำหน่ายส่งมาแจ้งราคา ก็สามารถใช้เป็นหลักฐานได้!

ราคาจริง

หลักฐานราคาจริงที่ตรวจสอบได้อย่างรวดเร็ว: ภาพถ่ายหน้าจอ, ใบเสร็จรับเงิน, ผู้ให้บริการในท้องถิ่น, รายการราคาสินค้าออนไลน์ และอัตราค่าเดินทาง

ค่าใช้จ่ายที่เคยจ่ายในอดีต

หากคุณเคยดำเนินกิจกรรมเหล่านั้นมาก่อน ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงมักเป็นตัวบ่งชี้ที่ดีที่สุดว่าการดำเนินกิจกรรมนั้นอีกครั้งจะมีค่าใช้จ่ายเท่าไร

สิ่งที่ควรรวมไว้
(เพื่อไม่ให้คุณตั้งงบประมาณต่ำเกินไป)



ค่าใช้จ่ายโครงการ

คือสิ่งของที่จำเป็นและจับต้องได้จริงในการดำเนินกิจกรรมในพื้นที่ ซึ่งรวมถึงวัสดุอุปกรณ์, เครื่องมือทำงาน, ค่าเดินทาง, ค่าเช่าสถานที่, ค่าข้อมูลและค่าโทร, ค่าจัดพิมพ์เอกสาร และอุปกรณ์ขนาดเล็กต่างๆ



ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน

คือค่าใช้จ่ายที่ช่วยให้การดำเนินงานเกิดขึ้นได้จริง เช่น งานประสานงานและบริหารพื้นฐาน การสื่อสาร ค่าอินเทอร์เน็ต การสนับสนุนทางการเงิน ความปลอดภัย การแปล และการออกแบบ สิ่งเหล่านี้ไม่ใช่ “ค่าใช้จ่ายส่วนเกิน” แต่เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้โครงการดำเนินงานได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว



งบขยายโครงการ

คือค่าใช้จ่ายที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้โครงการในระยะยาว เช่น การฝึกอบรม อุปกรณ์ที่ใช้ซ้ำได้ การทดลองสิ่งใหม่ การพัฒนาระบบ หรือการขยายงานไปยังพื้นที่แห่งที่สองอย่างรอบคอบ

นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายหลัก 3 ประเภทแล้ว ยังมีรายละเอียดสำคัญอื่น ๆ ที่คุณสามารถระบุเพิ่มเติมในงบประมาณได้ ดังนี้:

ความปลอดภัยและสวัสดิภาพ

ค่าใช้จ่ายด้านความปลอดภัยและสวัสดิภาพเป็นส่วนสำคัญของโครงการ เพราะทุกโครงการมีความเสี่ยงทั้งออนไลน์และออฟไลน์ จึงควรรวมค่าใช้จ่ายที่จำเป็น เช่น การเดินทางและการสื่อสารที่ปลอดภัย การคุ้มครองข้อมูล คำปรึกษาด้านกฎหมาย ประกันภัย อุปกรณ์ป้องกัน และการสนับสนุนจากเพื่อนร่วมงาน โดยจัดหมวดตามลักษณะการใช้งานดังนี้:

- หากจำเป็นต่อการดำเนินกิจกรรม ให้จัดเป็นค่าใช้จ่ายของโครงการ เช่น ค่าเดินทางที่ปลอดภัยและอุปกรณ์ป้องกัน
- หากเป็นค่าใช้จ่ายเบื้องหลังที่สนับสนุนโครงการโดยรวม ให้จัดอยู่ในหมวดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (เช่น ประกันภัย ความปลอดภัย เครื่องมือสื่อสารที่ปลอดภัย และค่าที่ปรึกษากฎหมาย)

“การสนับสนุนที่ไม่ใช่เงิน”

หากได้รับสิ่งใดเป็นการบริจาค หรือการสนับสนุนที่ไม่ใช่เงิน (เช่น สถานที่ เวลาอาสาสมัคร หรือวัสดุ) ก็ควรระบุไว้ด้วย เพื่อสะท้อนการสนับสนุนจากชุมชนและช่วยให้ผู้ให้ทุนเห็นต้นทุนที่แท้จริงของโครงการ แต่ควรหลีกเลี่ยงการวางแผนที่ต้องพึ่งพาการทำงานโดยไม่มีค่าตอบแทน

ข้อควรรู้สั้น ๆ เรื่องอาสาสมัครและค่าตอบแทนตนเอง

ผู้นำโครงการระยะเริ่มต้นมักไม่รวมเวลาที่ตนเองใช้ทำงานไว้ในงบประมาณ ทำให้ทำงานต่อได้ยาก หากคุณทำหน้าที่ประสานงาน จัดทำรายงาน จัดกิจกรรม หรือลงพื้นที่อย่างต่อเนื่อง นั่นคือแรงงานที่มีต้นทุนจริง ผู้ให้ทุนอาจเรียกค่าใช้จ่ายส่วนนี้ว่า ค่าตอบแทน ค่าประสานงานพาร์ตไทม์ หรือค่าบริหารจัดการโครงการ แต่สิ่งสำคัญคือ โครงการต้องใช้เวลาและแรงงานของคนในการดำเนินงาน

อาสาสมัครมีบทบาทสำคัญ แต่การพึ่งพาแรงงานที่ไม่ได้รับค่าตอบแทนอาจจำกัดการมีส่วนร่วมของบางคน หากเป็นไปได้ ควรจัดงบสำหรับค่าตอบแทน ค่าอาหาร/ค่าเดินทาง หรือชดเชยเวลาที่ใช้ทำงาน

จะรู้ได้อย่างไร ว่าควรขอทุนเท่าไร

1



กำหนดจากต้นทุนจริง อย่างตรงไปตรงมา

การขอทุนน้อยลงไม่ได้แปลว่าจะได้ทุนง่ายขึ้น และการตั้งงบต่ำเกินจริงอาจทำให้คุณต้องแบกรับค่าใช้จ่ายเอง จนเกิดภาวะหมดไฟในที่สุด งบประมาณของคุณควรสะท้อนถึง 'ต้นทุนที่แท้จริง' ในการดำเนินงานให้ดี ปลอดภัย และยั่งยืน ซึ่งรวมถึงค่าเวลาในการประสานงาน ค่าดำเนินงานพื้นฐาน ตลอดจนค่าใช้จ่ายด้านความปลอดภัยต่างๆและสุขภาวะที่ดีของทีมงานทุกคน

2



ตรวจสอบข้อกำหนดของผู้ให้ทุนเสมอ:

ผู้ให้ทุนบางรายกำหนดวงเงิน เพดานงบประมาณ หรือประเภทค่าใช้จ่ายที่สามารถขอได้ ซึ่งมักสะท้อนความยืดหยุ่นของผู้ให้ทุน ดูหัวข้อ สัญญาณเตือนจากผู้ให้ทุน หรือ **Funder Red Flags** เพื่อเรียนรู้เพิ่มเติม

3



ตรวจสอบให้งบประมาณสอดคล้องกับแผน

หากคุณอธิบายไม่ได้ว่าเงินจะนำไปใช้กับอะไร คำขอทุนนั้นอาจยังกว้างเกินไป

2 วิธีง่าย ๆ ในการกำหนดจำนวนเงินที่ขอ:

- **แบ่งเป็นระดับการสนับสนุน:** เสนอ 2 ทางเลือก — ขั้นต่ำ (ค่าใช้จ่ายจำเป็นเพื่อให้งานดำเนินได้อย่างเหมาะสม) และ เพื่อการขยายผลโครงการ (สิ่งที่จะช่วยให้โครงการมั่นคงหรือเข้าถึงผู้คนได้มากขึ้น)
- **ขอทุนสำหรับงานหนึ่งส่วนที่ชัดเจน:** หากมีหลายกิจกรรม ให้เลือกหนึ่งกิจกรรม เช่น การจัดการเรียนรู้หรือกิจกรรมฟื้นฟูพื้นที่ คำนวณต้นทุนให้ชัดเจนและขอทุนสำหรับกิจกรรมนั้นโดยเฉพาะ คำขอที่ชัดเจนมักช่วยให้ผู้ให้ทุนตัดสินใจได้ง่ายขึ้น
- ใช้ **แบบฟอร์มงบประมาณ** ในภาคผนวกเพื่อจัดทำร่างงบประมาณฉบับแรก จากนั้นปรับปรุงตามการเติบโตและการเปลี่ยนแปลงของโครงการ

ช่องทางการระดมทุนรูปแบบต่างๆ



เงินทุนสมทบ



การบริจาค

กดที่เครื่องหมายเพื่อไปยังหัวข้อต่าง ๆ



ทุนสนับสนุน



รายได้จากการดำเนินงาน

การระดมทุนมีหลายรูปแบบและหลายขนาด ไม่มีวิธีเดียวที่เหมาะกับทุกโครงการ แหล่งทุนบางประเภทอาจเหมาะกับโครงการของคุณมากกว่าประเภทอื่น เนื้อหาในส่วนนี้จะช่วยให้คุณรู้จักรูปแบบและกลยุทธ์การระดมทุนต่าง ๆ เพื่อเลือกแนวทางที่เหมาะกับงานของคุณมากที่สุด

กรณีศึกษา



Jann Vinze Barcinalavie

ที่ปรึกษาโครงการ Iris Prize และผู้ดูแลด้านการฟื้นฟูของ Global Landscapes Forum มาแบ่งปันประสบการณ์การได้รับทุนครั้งแรกของเขา

1. ทุนสนับสนุนครั้งแรกที่คุณได้รับคือทุนอะไร ได้รับประมาณเท่าไร และนำไปใช้ทำอะไร?

ทุนแรกของผมเป็นทุนเริ่มต้นจากโครงการพัฒนาผู้นำเยาวชนด้านสภาพภูมิอากาศที่ผมเข้าร่วม จำนวนทุนไม่มาก ประมาณ *450* ดอลลาร์สหรัฐหรือน้อยกว่านั้นเล็กน้อย ในโครงการ ผู้เข้าร่วมต้องพัฒนาและนำเสนอโครงการขนาดเล็ก และมีเพียงบางโครงการที่ได้รับเลือกให้ได้รับทุนเพื่อนำไปดำเนินงาน ผมนำทุนไปสนับสนุนโครงการริเริ่มขนาดเล็กที่มุ่งเน้นชุมชน ซึ่งออกแบบให้สามารถดำเนินการได้ภายใต้ข้อจำกัดด้านทรัพยากรที่มีอยู่

2. คุณใช้เวลาสมัครทุนนานเท่าไรกว่าจะได้รับทุน?

กระบวนการขอทุนเป็นส่วนหนึ่งของโครงการพัฒนาผู้นำ ซึ่งดำเนินเป็นเวลาประมาณ *2* เดือน ตลอดช่วงเวลานั้น เราเข้าร่วมการเรียนรู้แบบออนไลน์พร้อมกันทุกสัปดาห์ เน้นการพัฒนาภาวะผู้นำ ประเด็นด้านสภาพภูมิอากาศ และการออกแบบโครงการ กระบวนการสมัครและนำเสนอโครงการค่อย ๆ ดำเนินไปควบคู่กับโครงการ ไม่ใช่การยื่นใบสมัครเพียงครั้งเดียว



3. ทุนแรกนี้ช่วยให้โครงการของคุณทำอะไรได้บ้าง?

เนื่องจากทุนมีจำนวนจำกัด โครงการจึงมีลักษณะเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นในช่วงเวลาที่กำหนด มากกว่าจะเป็นการดำเนินงานระยะยาว ถึงอย่างนั้น ทุนนี้ก็มีบทบาทสำคัญต่อการเรียนรู้ของผม เพราะช่วยให้ผมได้มีประสบการณ์จริงด้านการบริหารโครงการ การจัดทำงบประมาณ การเขียนข้อเสนอโครงการ และการนำเสนอแนวคิดต่อคณะกรรมการพิจารณา ที่สำคัญกว่านั้น คือช่วยให้ผมเข้าใจวิธีเปลี่ยนเป้าหมายด้านการรณรงค์หรือเป้าหมายของชุมชนที่มีภาพกว้าง ให้กลายเป็นกิจกรรมที่เป็นรูปธรรมและนำไปปฏิบัติได้จริง

4. คุณมีคำแนะนำอะไรสำหรับผู้ที่เป็นหัวหน้าโครงการครั้งแรกและกำลังขอทุน?

คำแนะนำหลักของผมคือ ให้ความสำคัญกับความเป็นไปได้ในการนำไปปฏิบัติจริง เป็นเรื่องง่ายที่จะหลงไปกับภาษา กระแส และเรื่องราวที่เน้นอัตลักษณ์ ซึ่งมักมีบทบาทมากในแวดวง *NGO* และการระดมทุน แม้การดำเนินงานให้สอดคล้องกับความสำคัญของผู้ให้ทุนจะเป็นเรื่องสำคัญ แต่ไม่ควรออกแบบโครงการเพียงเพื่อบอกสิ่งที่ผู้ให้ทุนอยากได้ยิน ควรยึดข้อเสนอไว้กับคุณค่าที่เป็นรูปธรรมและเกิดประโยชน์จริงต่อชุมชนเป็นหลัก ผู้ที่เป็นหัวหน้าโครงการครั้งแรกควรหลีกเลี่ยงการพึ่งพาทุนเป็นหลัก และควรพิจารณาเรื่องความยั่งยืน ทรัพยากรในท้องถิ่น และความต้องการที่แท้จริงของชุมชนอย่างรอบคอบ เพื่อให้แน่ใจว่าโครงการตอบโจทย์ปัญหาที่มีอยู่จริง ไม่ใช่เพียงเพราะมีโอกาสได้รับทุน

ทุนแบบมีข้อจำกัด vs. ทุนแบบไม่จำกัดการใช้

ทุนส่วนใหญ่เป็น **ทุนแบบมีข้อจำกัด** คือกำหนดให้ใช้ตามแผน รายการงบประมาณ และระยะเวลาที่ระบุไว้โดยเฉพาะ ทุนประเภทนี้เหมาะสำหรับการทำกิจกรรม แต่คุณอาจต้องหางบเพิ่มเติมเพื่อรองรับค่าใช้จ่ายพื้นฐาน เช่น งานบริหารและค่าเดินทาง

ทุนแบบไม่จำกัดการใช้

บางครั้งเรียกว่า ทุนสนับสนุนการดำเนินงาน ทุนแบบยืดหยุ่น ทุนสำหรับการดำเนินงานทั่วไป หรือทุนบนพื้นฐานความไว้วางใจ ช่วยให้คุณสามารถนำเงินไปใช้กับสิ่งที่จำเป็นที่สุดได้เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลง

แม้ประกาศรับทุนจะไม่ได้ระบุคำว่า “ไม่จำกัดการใช้” คุณก็ยังสามารถสอบถามถึงความยืดหยุ่นในการใช้งบประมาณได้ โดยเฉพาะทุนที่เปิดรับข้อเสนอแบบแข่งขัน ซึ่งแม้แนวทางจะดูเหมือนกำหนดตายตัว แต่ในทางปฏิบัติมักยังสามารถพูดคุยเพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมได้ ผู้ให้ทุนบางรายอาจครอบคลุมค่าใช้จ่ายพื้นฐาน อนุญาตให้ปรับเปลี่ยนรายการงบประมาณ หรือผ่อนปรนการรายงาน หากคุณอธิบายได้ว่าความยืดหยุ่นเหล่านี้จะช่วยให้โครงการดำเนินงานได้อย่างไร

การให้ทุนแบบมีส่วนร่วม

(เป็นรูปแบบการให้ทุนที่แตกต่างออกไป) โดยให้ผู้ที่ใกล้ชิดกับประเด็นที่ต้องการสนับสนุนมากที่สุด เช่น ชุมชนที่ได้รับผลกระทบ นักเคลื่อนไหว หรือผู้ที่เคยได้รับ/กำลังได้รับทุน เข้ามามีส่วนร่วมโดยตรงในการตัดสินใจว่าใครจะได้รับทุน แทนที่การตัดสินใจจะเป็นหน้าที่ของเจ้าหน้าที่หรือคณะกรรมการขององค์กรผู้ให้ทุน

- ไม่ได้หมายความว่า “ทุกคนในชุมชนต้องเป็นผู้ตัดสินใจ” เสมอไป แต่อาจเป็นคณะกรรมการที่นำโดยเยาวชน ชุมชน หรือผู้รับทุน ซึ่งมีอำนาจในการตัดสินใจอย่างแท้จริง
  กองทุน **Youth Climate Justice Fund** เป็นตัวอย่างที่ดีของผู้ให้ทุนที่นำโดยเยาวชนและใช้แนวทางการให้ทุนแบบมีส่วนร่วม โดยเปิดรับข้อเสนอเป็นระยะและส่งต่อทรัพยากรโดยตรงไปยังงานที่นำโดยเยาวชน
- กระบวนการสมัครมักเรียบง่ายหรือเน้นการพูดคุยมากขึ้น แต่ไม่เสมอไป - หัวใจสำคัญคือการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจร่วมกัน

คำจำกัดความ: ทุนบนพื้นฐานความไว้วางใจ

การให้ทุนที่ตั้งอยู่บนความไว้วางใจและความร่วมมือ โดยมีข้อกำหนดด้านการรายงานที่ไม่ซับซ้อน และมีความยืดหยุ่นในการใช้ทุนมากกว่า

คำแนะนำ!

หากพบคำ หรือ แนวคิดที่สื่อถึงการมีส่วนร่วม เช่น การตัดสินใจโดยชุมชน การให้เยาวชนมีส่วนร่วมในการคัดเลือก หรือการให้ผู้รับทุนเป็นผู้คัดเลือกเอง ควรศึกษาแนวทางเหล่านี้เพิ่มเติม

ใครเป็นผู้ให้ทุน (และแต่ละประเภทแตกต่างกันอย่างไร)

ผู้ให้ทุนผ่านองค์กรตัวกลาง

(องค์กรที่นำทุนมาให้ต่อ): องค์กรพัฒนาเอกชนและองค์กรการกุศลบางแห่งนำเงินทุนจากผู้บริจาค รายใหญ่ไปจัดสรรให้กับกลุ่มระดับชุมชนโดยตรง มักให้ทุนขนาดเล็กที่มีความยืดหยุ่น พร้อมการสนับสนุนเพิ่มเติม เช่น การให้คำปรึกษาและการพัฒนาศักยภาพ และมักทำงานใกล้ชิดกับชุมชนที่ได้รับทุน

Global Fund for Children **Global Greengrants Fund**

รางวัลและทุนรางวัล

เป็นช่องทางที่ดีในการสร้างความน่าเชื่อถือในช่วงเริ่มต้น ขั้นตอนการสมัครมักง่ายกว่าการขอทุน แต่ก็มีการแข่งขันสูง ควรเน้นการเล่าเรื่องของคุณให้ชัดเจน และแสดงหลักฐานเบื้องต้นของผลกระทบที่เกิดขึ้น

National Geographic Slingshot Challenges **The Iris Prize** **UNDP Equator Prize**

ผู้ให้ทุนภาคธุรกิจ

ผู้ให้ทุนภาคธุรกิจ (บริษัทและมูลนิธิขององค์กร) มักสนับสนุนโครงการที่ตรงกับคุณค่าทางธุรกิจขององค์กร แนวคิดเรื่อง ESG หรืออยู่ในพื้นที่ที่บริษัทตั้งอยู่ โดยรูปแบบการสนับสนุนอาจประกอบด้วยเงินทุน การเป็นสปอนเซอร์ พนักงานอาสาที่มาช่วยแชร์ทักษะ หรือการบริจาคสิ่งของและบริการ ทั้งนี้ การแสดงให้เห็นถึงผลประโยชน์ร่วมกัน รวมถึงการเปิดโอกาสให้พนักงานหรือแบรนด์ของเขามีส่วนร่วมในกิจกรรมจะช่วยเพิ่มโอกาสในการได้รับการสนับสนุนได้

Patagonia **Ikea Foundation**

ผู้ให้ทุนอิสระ

(บุคคลที่มีทรัพย์สินสูง มูลนิธิครอบครัว และกองทุนที่ผู้บริจาคแนะนำ): มักอาศัยความสัมพันธ์และการแนะนำต่อในการเข้าถึงทุน อาจมีประเด็นที่ให้ความสำคัญ เช่น เยาวชน สภาพภูมิอากาศ ความหลากหลายทางชีวภาพ หรือภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่ง แต่กระบวนการมักไม่เป็นทางการเท่าผู้ให้ทุนสถาบัน และหากเกิดความไว้วางใจขึ้น กระบวนการอาจดำเนินได้รวดเร็วและมีความยืดหยุ่นในการสนับสนุน

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

ผู้ให้ทุนสถาบัน

(กองทุนภาครัฐและกองทุนร่วม): หน่วยงานให้ทุนขนาดใหญ่ที่เป็นทางการ ซึ่งจัดตั้งโดยรัฐบาลและองค์กรระหว่างประเทศ และจัดสรรทุนผ่านโครงการที่มีโครงสร้างชัดเจน (มักดำเนินการผ่านองค์กรพันธมิตรที่ได้รับการรับรอง) เช่น กองทุนพหุภาคี โครงการของสหประชาชาติ และโครงการทุนสนับสนุนจากภาครัฐระดับประเทศ กลุ่มที่อยู่ในระยะเริ่มต้นมักเข้าถึงทุนประเภทนี้ผ่านการร่วมมือกับพันธมิตรหรือองค์กรตัวกลาง

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

คำแนะนำ!

หากคุณยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นองค์กรไม่แสวงหากำไร ควรสมัครเฉพาะโอกาสที่เปิดให้บุคคลทั่วไปสมัคร หรือระบุชัดเจนว่าสามารถสนับสนุนโครงการที่ยังไม่ได้จดทะเบียนได้ มิฉะนั้น ลองหาองค์กรตัวแทนบริหารทุน ในท้องถิ่น (บางครั้งเรียกว่า เจ้าภาพทางการเงิน) เพื่อรับและบริหารจัดการทุนแทนคุณ

เจาะลึก

ในบทความนี้ **วิธีระดมทุนจากองค์กรที่มีแนวคิดก้าวหน้า** ซึ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์และการขอรับทุนจากบุคคลที่มีทรัพย์สินสูง



กรณีศึกษา

บทเรียนสำคัญ

อย่ารีบจดทะเบียนก่อนที่คุณจะพร้อม แต่ควรประเมินเพดานวงเงินทุนในบริบทของคุณไว้ล่วงหน้า หากทุนส่วนใหญ่ที่คุณต้องการขอมีวงเงินไม่เกินระดับหนึ่ง การยังไม่จดทะเบียนอย่างเป็นทางการ (หรือใช้เจ้าภาพทางการเงิน) อาจช่วยประหยัดเวลาและรักษาความยืดหยุ่นในการดำเนินงานได้ หากคุณตั้งเป้าขอทุนก้อนใหญ่ ควรวางแผนการจดทะเบียนให้เป็นขั้นตอนเชิงกลยุทธ์ เมื่อรูปแบบการดำเนินงานของคุณชัดเจนและพร้อมรับภาระด้านการบริหารจัดการแล้ว

ไม่เปิดเผยชื่อ

3. ทุนก้อนแรกนั้นช่วยให้โครงการของคุณทำอะไรได้บ้าง?

เมื่อเราเริ่มพยายามจัดตั้งองค์กรอย่างเป็นทางการ เราจดทะเบียนในสหรัฐฯ ผิดรูปแบบ และเรื่องนี้ทำให้เราเกิดวิกฤตด้านอัตลักษณ์อย่างมาก เราไม่แน่ใจว่าองค์กรของเราควรเป็น *NGO* องค์กรไม่แสวงหากำไร หรืออะไรอย่างอื่นกันแน่ สุดท้ายเราจดทะเบียนเป็น *NGO* ในสหรัฐฯ โดยคิดว่าจะช่วยให้การขอทุนและความน่าเชื่อถือเป็นเรื่องง่ายขึ้น แต่ในทางปฏิบัติการดำเนินงานในกัมพูชาซับซ้อนกว่านั้นมาก การจดทะเบียนเป็น *NGO* ในกัมพูชามีค่าใช้จ่ายสูงและมีข้อจำกัดที่ไม่สอดคล้องกับรูปแบบการทำงานของเรา โดยเฉพาะเรื่องรายได้จากการดำเนินงาน เนื่องจากการสร้างรายได้เป็นส่วนสำคัญในการทำให้งานของเราดำเนินต่อไปได้ เราจึงตัดสินใจจดทะเบียนเป็นองค์กรแสวงหากำไรในกัมพูชาแทน

การตัดสินใจนี้ส่วนหนึ่งเกิดจากเหตุผลด้านความปลอดภัย เพราะในบริบทของเรา มีองค์กรที่นำโดยเยาวชนอยู่ไม่มาก และเราไม่ต้องการให้ตัวเองตกอยู่ในความเสี่ยง เมื่อมองย้อนกลับไป ฉันคิดว่าเราไม่ควรรีบจดทะเบียนตั้งแต่แรก ภาระด้านงานเอกสารและการบริหารใช้เวลาของเราไปมาก แต่ฉันยังไม่เห็นประโยชน์ที่ชัดเจนจากการจดทะเบียน เราไม่ได้รับทุนแม้แต่ทุนเดียวเพียงเพราะมีสถานะจดทะเบียน แม้การจดทะเบียนจะทำให้เราผ่านเกณฑ์คุณสมบัติในการขอทุนบางประเภท แต่ก็ไม่ได้แปลว่าจะได้รับทุน อย่างไรก็ตาม เราได้เรียนรู้ว่ามีข้อจำกัดด้านวงเงินทุนที่ชัดเจน ในบริบทของเรา การขอทุนที่มีมูลค่ามากกว่าประมาณ *25,000* ดอลลาร์สหรัฐเป็นเรื่องยากมากหากไม่ได้จดทะเบียนอย่างเป็นทางการ เพราะทุนก้อนใหญ่หลายทุนกำหนดให้ต้องมีสถานะจดทะเบียน เราเองก็อยากลองพิจารณาทางเลือกอื่น เช่น การมีเจ้าภาพทางการเงิน แต่การหาวิธีดำเนินการดังกล่าวอย่างปลอดภัยในประเทศที่มีปัญหาการทุจริตและมีบริบทที่ซับซ้อนนั้น เป็นเรื่องที่รู้สึกหนักเกินกว่าจะรับมือได้

คำจำกัดความ: เจ้าภาพทางการเงิน

คือองค์กรที่จดทะเบียนอย่างเป็นทางการ ซึ่งสามารถรับเงินทุนแทนคุณได้ หากโครงการของคุณยังไม่ได้จดทะเบียน หรือผู้ให้ทุนกำหนดให้ต้องเป็นองค์กรที่จดทะเบียน ผู้ให้ทุนจะโอนเงินให้เจ้าภาพทางการเงิน จากนั้นเจ้าภาพจะส่งต่อเงินให้คุณ หรือชำระค่าใช้จ่ายของโครงการตามข้อตกลง ตัวอย่าง, **โครงการ Iris** มี องค์กร **Global Fund for Children** เป็นเจ้าภาพทางการเงิน



เจาะลึก

เอนาคตของการเป็นเจ้าภาพทางการเงินได้ใน ซีรีส์ของ **Proximate Press.**

องค์กรที่น่ารู้จัก: **The Movements Trust** ทำหน้าที่เป็นผู้สนับสนุนด้านการกุศลหรือองค์กรตัวกลาง ช่วยให้กลุ่มที่ยังไม่ได้จดทะเบียนหรือไม่มีสถานะองค์กรการกุศลสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ โดยจะช่วยตรวจสอบและส่งต่อทุนให้ แต่ไม่ได้เป็นเจ้าภาพทางการเงินเต็มรูปแบบ และไม่ได้บริหารจัดการการเงินอย่างต่อเนื่อง

ทำไมจึงมีประโยชน์

ช่วยให้เข้าถึงแหล่งทุนได้ จัดการงานเอกสารและการรายงานบางส่วน และเพิ่มความน่าเชื่อถือกับผู้ให้ทุน

ข้อควรระวัง



โดยทั่วไปเจ้าภาพทางการเงินจะเรียกเก็บค่าธรรมเนียม และอาจมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการใช้เงินและระยะเวลาในการจ่ายเงินให้คุณ



จังหวะเวลาสำคัญ

ควรเริ่มพูดคุยและเจรจากับเจ้าภาพทางการเงินที่มีศักยภาพตั้งแต่เนิ่น ๆ ในกระบวนการขอทุน เพราะขั้นตอนนี้ต้องใช้เวลา และจะช่วยให้คุณรับมือกับข้อกำหนดและศัพท์ทางกฎหมายได้ง่ายขึ้น

ผู้นำโครงการรุ่นเยาว์เข้าถึงทุนได้อย่างไรในทางปฏิบัติ

ลองคิดว่าเป็นกระบวนการง่าย ๆ ดังนี้:

1 เตรียมตัวให้ ‘พร้อมขอทุน’

เตรียมข้อมูลพื้นฐานที่สามารถนำกลับมาใช้ได้ เช่น คำแถลงพันธกิจ ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลง คำอธิบายโครงการ 4 ประโยค แผนการดำเนินงาน 6–12 เดือน งบประมาณแบบง่าย รูปภาพ 2–3 รูป และหลักฐานสั้น ๆ ที่แสดงให้เห็นผลลัพธ์ 1 ข้อ (ตัวเลข คำพูด หรือกรณีศึกษาที่แสดงถึงการเปลี่ยนแปลง)



2 หาโอกาสขอทุน 10 แห่ง

จากนั้นคัดเลือก 3 แห่งที่เหมาะกับคุณจริง ๆ เพราะการสมัครทุกที่ทำให้เหนื่อยล้า ปัจจัยสำคัญที่สุดคือความเหมาะสม: ด้านพื้นที่ประเด็น ระยะโครงการ และคุณสมบัติผู้สมัคร หากคุณตอบไม่ได้ชัดเจนว่า “ทำไมต้องเป็นเรา และทำไมต้องเป็นตอนนี้” การยื่นขอทุนก็อาจจะไม่คุ้มค่ากับเวลา ลองดูหัวข้อ ติดตามและเรียนรู้ เพื่อดูรายละเอียดเพิ่มเติม!

3 สร้างความสัมพันธ์กับผู้คน

หากมีช่องทางติดต่อทางอีเมลหรือการพูดคุยสั้น ๆ ให้ใช้โอกาสนั้น ตั้งคำถามที่ชัดเจนสักหนึ่งข้อ เพื่อแสดงว่าคุณได้อ่านแนวทางการสมัครมาแล้ว เช่น “กลุ่มเยาวชนที่ยังไม่ได้จดทะเบียนสามารถสมัครผ่านเจ้าภาพทางการเงินได้หรือไม่?”

คำเตือน

ทุนสนับสนุนที่แท้จริงไม่ควรเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการสมัคร หากมีบางอย่างดูไม่ชอบมาพากล ให้เชื่อสัญชาตญาณของคุณ

กรณีศึกษา



Alyssa Erin Kardos Loera

ผู้ร่วมก่อตั้ง ReMade ที่ประเทศกัมพูชา แบ่งปันประสบการณ์การสร้างรายได้จากการดำเนินงานที่ยังคงสอดคล้องกับพันธกิจขององค์กร

ReMade เริ่มต้นจากการรับงานที่มีค่าตอบแทนผ่านองค์กรด้านการอนุรักษ์ เนื่องจากงานของเราสอดคล้องกับเป้าหมายในการเปิดโอกาสให้เยาวชนเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น องค์กรเหล่านี้จึงชวนเราเข้ามาทำงานและจ่ายค่าตอบแทนสำหรับการจัดกิจกรรมที่มุ่งเน้นเยาวชน สัญญางานในช่วงแรกเน้นการจัดแฟชั่นโชว์ ซึ่งกลายเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างรายได้ของเรา จากนั้นเราค่อย ๆ พัฒนารูปแบบการดำเนินงาน เริ่มจากการรับงานจัดอีเวนต์ ต่อมาโรงแรมเริ่มติดต่อเข้ามา ทำให้เกิดแหล่งรายได้จากการดำเนินงานอีกทางหนึ่ง คือการนำเศษสิ่งทอมาแปรรูปเป็นชุดยูนิฟอร์มสำหรับพนักงานโรงแรม สิ่งสำคัญคือทุกแหล่งรายได้ยังคงเชื่อมโยงกับพันธกิจหลักของเรา นั่นคือการลดขยะสิ่งทอควบคู่กับการส่งเสริมนักออกแบบท้องถิ่น

เมื่อเวลาผ่านไป เราได้ขยายแหล่งรายได้ให้หลากหลายมากขึ้น:

- **งานวิจัย** เพราะเราเป็นหนึ่งในไม่กี่องค์กรในบริบทของเราที่ทำงานเชื่อมโยงระหว่างการอัปไซเคิล เยาวชน และการอนุรักษ์
- **งานฝึกอบรมกับหน่วยงาน** ด้านการอนุรักษ์ เช่น การสอนผู้หญิงให้นำอวนประมงมาอัปไซเคิล และนำแนวทางนี้ไปปรับใช้กับชุมชนที่ทำงานด้านการอนุรักษ์สัตว์ป่าอื่น ๆ

บทเรียนสำคัญ: เปิดรับการขยายงานไปในทิศทางที่หลากหลาย แต่ต้องยังสอดคล้องกับพันธกิจของคุณ การสร้างรายได้จากหลายช่องทางช่วยให้เรามีความยืดหยุ่นและรับมือกับความเปลี่ยนแปลงได้ดีขึ้น เพราะเราไม่ได้พึ่งพาโอกาสเพียงรูปแบบเดียวหรือแหล่งทุนเพียงประเภทเดียว

สิ่งหนึ่งที่อยากทำต่างออกไป: เปิดตัวผลิตภัณฑ์ให้เร็วกว่านี้ เราเคยขายสินค้าเป็นครั้งคราว แต่ผลิตภัณฑ์สามารถสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอมากขึ้น เป้าหมายของเราคือการเปิดตัวคอลเลกชันเต็มรูปแบบในเร็ว ๆ นี้ และถ้าย้อนกลับไปได้ ฉันจะเริ่มสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอตั้งแต่แรก

บทเรียนเรื่องการตั้งราคา: อย่าคิดราคาต่ำเพียงเพราะคุณยังอายุน้อย: ช่วงแรกเราเสนอราคาต่ำกว่าที่ควรอย่างมาก เรามีที่ปรึกษาในท้องถิ่นสองคน คนหนึ่งเชี่ยวชาญด้านแฟชั่นที่ยั่งยืน และอีกคนด้านการอนุรักษ์ เราจึงสอบถามว่าพวกเขาคิดค่าบริการเท่าไร ตอนแรกเราคิดว่าเราไม่สามารถคิดราคาในระดับเดียวกันได้เพราะเรายังอายุน้อย การพูดคุยกับเพื่อนที่ทำงานเป็นที่ปรึกษาช่วยให้เราปรับมุมมองเรื่องการตั้งราคาใหม่ ปัจจุบันเราปรับราคาตามประเภทของลูกค้า โดยคิดราคาต่ำลงสำหรับโครงการขนาดเล็กของชุมชนหรือองค์กรไม่แสวงหากำไร และคิดราคาสูงขึ้นสำหรับลูกค้าภาคธุรกิจ

ปรับมุมมอง: เติบโต ไม่ใช่พึ่งพา: “สิ่งหนึ่งที่ช่วยฉันในแง่จิตใจคือการเห็นกราฟเกี่ยวกับ ‘ความสุข’ ของผู้ก่อตั้งองค์กร ซึ่งลดลงอย่างมากเมื่อเริ่มต้นองค์กรของตัวเอง และทำให้ฉันรู้ว่าสิ่งที่กำลังทำอยู่นั้นยากจริง ๆ แต่เมื่อเราเริ่มจับจังหวะการทำงานได้และกลยุทธ์เริ่มลงตัว ความสุขก็เพิ่มขึ้นอีกครั้ง สำหรับเรา จุดเปลี่ยนคือการมองทุนสนับสนุนเป็น เครื่องมือเพื่อการเติบโต ไม่ใช่สิ่งที่ต้องพึ่งพา และสร้างรายได้จากการดำเนินงานควบคู่กันไป”



คำแนะนำ!

รายได้จากการดำเนินงานยังช่วยเสริมการสมัครขอทุนได้ด้วย เพราะแสดงให้เห็นว่าคุณกำลังสร้างแหล่งสนับสนุนที่หลากหลาย แม้จะเป็นรายได้เพียงเล็กน้อยก็ตาม

ดูตัวอย่างรายได้จากการดำเนินงานใน**ภาคผนวกของคู่มือ** เพื่อดูว่าแนวทางใดเหมาะกับโครงการของคุณ

รายได้จากการดำเนินงานมีรูปแบบใดบ้าง

ช่องทางที่พบบ่อยสำหรับโครงการด้านสภาพภูมิอากาศและความหลากหลายทางชีวภาพที่นำโดยเยาวชน ได้แก่

เวิร์กช็อปและการฝึกอบรม

คุณสามารถจัดกิจกรรมเหล่านี้ให้กับโรงเรียน กลุ่มชุมชน NGO หรือบริษัทได้ เช่น การทำปุ๋ยหมัก การปลูกป่าชายเลน หรือการสำรวจขยะ

การขายผลิตภัณฑ์

ที่เชื่อมโยงกับงานของคุณ เช่น กล้าไม้ เชื้อเพลิงอัดแท่ง ปุ๋ยหมัก หรืองานฝีมือจากวัสดุที่นำกลับมาใช้ใหม่

สร้างประสบการณ์

เช่น เดินชมธรรมชาติ ทัวร์เชิงนิเวศ กิจกรรมฟื้นฟูธรรมชาติ หรือกิจกรรมการเรียนรู้

บริการสร้างสรรค์และที่ปรึกษา

เช่น การถ่ายภาพ การเล่าเรื่อง การให้คำปรึกษาหรือการเป็นวิทยากรในประเด็นเยาวชน หรือการให้คำปรึกษาแก่องค์กรเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของเยาวชนในงานที่นำโดยเยาวชน



Guardianas del Estuario

ทำอย่างไรให้เกิดขึ้นได้ (โดยไม่เหนื่อยเกินไป)

เริ่มจากสิ่งเล็ก ๆ และทดลองก่อน เช่น เวิร์กช็อปหนึ่งครั้ง ทัวร์หนึ่งครั้ง หรือสินค้าจำนวนเล็กน้อย แล้วค่อยดูว่าควรทำต่อหรือไม่

ตั้งราคาให้ครอบคลุมต้นทุนจริง อย่างน้อยควรรวม ค่าวัสดุ + ค่าเดินทาง + เวลาของคุณ + เงินสำรองเล็กน้อย

การสนับสนุนไม่ได้มีแค่เงินทุน อาจอยู่ในรูปเวลา ทักษะ อาหาร วัสดุ สถานที่ หรือกลุ่มออมทรัพย์ ควรระบุเป็นการสนับสนุนที่ไม่ใช่เงิน เพราะช่วยลดต้นทุน แสดงการสนับสนุนจากชุมชน และช่วยเสริมการสมัครขอทุนได้

กรณีศึกษา



Rhiannon Guess

ศิษย์เก่า ปี 2023 จากโครงการฝึกงานของ สมาคม National Geographic Society และ Nature Conservancy และผู้ได้รับทุนสนับสนุนระยะเริ่มต้น แบ่งปันวิธีสร้างธุรกิจให้เติบโตโดยยังคงรักษาคุณค่าหลักและอุดมการณ์ไว้เป็นศูนย์กลาง

“ ฉันชื่อ *Rhiannon Guess* และเป็นผู้ก่อตั้ง ***Just Beach***, บริษัทผลิตครีมกันแดดที่ปลอดภัยต่อแนวปะการัง ผลิตภัณฑ์เป็นออร์แกนิกและจากธรรมชาติทั้งหมด โดยใช้ส่วนผสมเพียง *4* ชนิด ส่วนประกอบสำคัญคือซิงก์ออกไซด์ชนิดไม่ใช่อนุภาคนาโน *(non-nano zinc oxide)* ซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางว่าปลอดภัยต่อแนวปะการัง ด้วยคุณสมบัติของสูตรออร์แกนิกและจากธรรมชาติ ครีมกันแดดจึงปลอดภัยสำหรับทุกคน รวมถึงทารกและสัตว์

แนวคิดเบื้องหลัง *Just Beach* คือ ธุรกิจสามารถสร้างผลกระทบเชิงบวกได้ในทุกด้าน ฉันจบปริญญาตรีด้านการจัดการธุรกิจ และหนึ่งในบทเรียนสำคัญที่ได้จากการศึกษาคือ เรามักเห็นการใช้คำว่า “ธุรกิจ” มาเป็นเหตุผลรองรับการขาดจริยธรรมและหลักคุณธรรม ฉันต้องการท้าทายแนวคิดนี้ ตั้งแต่แรก เป้าหมายของฉันคือการสร้างรูปแบบธุรกิจที่ทุกส่วนของการดำเนินงานสร้างประโยชน์ให้ทั้งผู้คนและสิ่งแวดล้อม ตั้งแต่การตั้งราคาที่เข้าถึงได้และการตอบแทนสังคม ไปจนถึงการไม่ใช้พลาสติกตลอดกระบวนการผลิตและจัดจำหน่าย

หมู่เกาะเติกส์และเคคอสมีโครงสร้างพื้นฐานด้านการจัดการขยะที่จำกัด พลาสติกและวัสดุบรรจุภัณฑ์ส่วนใหญ่ถูกขนส่งเข้ามาและทิ้งไว้บนเกาะ ซึ่งมักกำจัดขยะด้วยการเผา ด้วยเหตุนี้ ทุกรายละเอียดของบรรจุภัณฑ์จึงมีความสำคัญ ตั้งแต่วัสดุสำหรับการจัดส่งสินค้าไปยังผู้ค้าส่ง ไปจนถึงสติกเกอร์บนผลิตภัณฑ์ ทุกอย่างปราศจากพลาสติก

15% ของกำไรถูกนำไปบริจาคให้แก่ *NGO* ในท้องถิ่นอย่าง *Reef Fund* ซึ่งสนับสนุนการอนุรักษ์และดูแลสุขภาพของแนวปะการัง เป้าหมายสูงสุดคือการทำให้ผู้คนสามารถเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่ดีต่อสิ่งแวดล้อมและสุขภาพได้ในราคาที่เข้าถึงได้ พร้อมนำรายได้กลับไปสนับสนุนระบบนิเวศที่ต้องการการดูแลมากที่สุด

การตั้งราคาเป็นหนึ่งในประเด็นที่ฉันให้ความสำคัญมาก ฉันสังเกตเห็นช่องว่างที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง และพูดตรง ๆ ว่าค่อนข้างสะท้อนความเหลื่อมล้ำทางชนชั้น นั่นคือผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมหรือจากธรรมชาติมักมีราคาสูงกว่ามาก ฉันมองว่าแนวทางนี้สวนทางกับเป้าหมายเรื่องความยั่งยืนและการเข้าถึง แน่นอนว่าธุรกิจจำเป็นต้องมีส่วนต่างกำไร โดยเฉพาะเมื่อการขนส่งไปยังหมู่เกาะเติกส์และเคคอสมีต้นทุนสูง และเรายังบริจาคกำไรส่วนหนึ่ง แต่ฉันพยายามอย่างมากที่จะรักษาราคาให้เป็นธรรม ด้วยเครือข่ายพันธมิตรในอุตสาหกรรมที่มีแนวคิดเดียวกัน ทำให้ฉันสามารถจัดหาวัตถุดิบและบรรจุผลิตภัณฑ์ได้ในต้นทุนที่ค่อนข้างเข้าถึงได้

หนึ่งในต้นทุนที่สูงคือฉลากสินค้า ฉลากแต่ละชิ้นต้องกันน้ำ ย่อยสลายได้ และปราศจากพลาสติก ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตและการขนส่งเพิ่มขึ้น ถึงอย่างนั้น ฉันยังคงตั้งราคาให้สามารถแข่งขันได้ โดยเปรียบเทียบกับครีมกันแดดที่มีปริมาณเท่ากันในตลาด ปัจจุบันกระป๋องของฉันขายปลีกในราคาประมาณครึ่งหนึ่งของแบรนด์ชั้นนำในตลาดท้องถิ่น และยังมีราคาขายส่งสำหรับการสั่งซื้อจำนวนมาก หากย้อนกลับไปได้ ฉันจะลงทุนด้านการตลาดมากขึ้น เพราะการตลาดเป็นค่าใช้จ่ายส่วนสำคัญของงบประมาณธุรกิจส่วนใหญ่

ในด้านกฎหมายและข้อกำกับดูแล มีข้อจำกัดเฉพาะสำหรับผลิตภัณฑ์กันแดดในท้องถิ่นไม่มากนัก สิ่งที่ฉันให้ความสำคัญหลักคือการตรวจสอบให้แน่ใจว่าได้รับอนุญาตให้ร่วมงานกับ *Reef Fund* และใช้ชื่อและโลโก้ขององค์กรได้อย่างถูกต้อง งานวิจัยส่วนใหญ่ของฉันจึงมุ่งไปที่การพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ เพื่อให้มั่นใจว่าส่วนผสมทั้งหมดเป็นออร์แกนิกและจากธรรมชาติอย่างแท้จริง และปลอดภัยสำหรับการใช้บนผิวหนัง

เนื่องจากพันธกิจของฉันไม่ได้จำกัดอยู่แค่การสร้างผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยต่อแนวปะการัง ฉันจึงนำหลักการการค้าที่เป็นธรรม การคืนประโยชน์ให้ชุมชน การตั้งราคาที่เข้าถึงได้สำหรับทุกคน และความรับผิดชอบตลอดวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์มาเป็นส่วนหนึ่งของรูปแบบธุรกิจ ตั้งแต่วันแรก ฉันพิจารณาทุกการตัดสินใจโดยคำนึงถึงการลดขยะและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แนวทางที่ยึดหลักจริยธรรมนี้จึงเป็นสิ่งที่เป็นธรรมชาติและสามารถดำเนินต่อไปได้อย่างยั่งยืน



ของบริจาคและเงินบริจาค



ทำอย่างไรให้การขอรับบริจาคได้ผล

กำหนด สิ่งที่ต้องการขอให้ชัดเจนเพียงหนึ่งเรื่อง และสื่อสารให้เข้าใจง่ายว่า เงินจะนำไปทำอะไรใน 3 เดือนข้างหน้า และความสำเร็จจะเป็นอย่างไร ใช้ภาพที่โดดเด่น 1 ภาพหรือวิดีโอสั้น 1 คลิป พร้อมหลักฐานสนับสนุน 1 อย่าง (ตัวเลขหรือตัวอย่างจริง) และลิงก์สำหรับบริจาคที่เข้าถึงได้ง่ายแล้วคอยอัปเดตความคืบหน้าอย่างตรงไปตรงมา

ครั้งเดียว vs. ต่อเนื่อง

การบริจาคครั้งเดียว เหมาะกับช่วงเวลาหรือโครงการเฉพาะกิจ ส่วน การบริจาคต่อเนื่อง ช่วยสร้างความมั่นคง แม้เพียงเดือนละ 5–10 ดอลลาร์ก็สามารถสะสมเป็นจำนวนมากและช่วยให้คุณวางแผนได้

การระดมทุนจากมวลชนเหมาะกับคุณหรือไม่?

การระดมทุนจากมวลชนจะได้ผลดีที่สุดเมื่อมี 3 อย่าง ได้แก่ กลุ่มคนที่เข้าถึงได้ เป้าหมายที่ชัดเจน และช่วงเวลาที่เหมาะสม เช่น มีกำหนดเวลา มีเงินสมทบ มีการเปิดตัว หรือมีความจำเป็นเร่งด่วน เหมาะกับโครงการที่มีเครือข่ายที่มีส่วนร่วมอยู่แล้ว เป้าหมายอธิบายได้ง่าย และสามารถอัปเดตความคืบหน้าระหว่างแคมเปญได้ โดยทั่วไปอาจไม่เหมาะ หากงานมีความซับซ้อนทางเทคนิคสูง รายละเอียดโครงการเป็นความลับ หรือคุณยังไม่มีกลุ่มคนที่สามารถเข้าถึงได้จริง

แหล่งที่มาของเงินบริจาค

สำหรับโครงการระยะเริ่มต้น ผู้บริจาครายแรกมักอยู่ใกล้ตัวกว่าที่คิด เช่น เพื่อน ครอบครัว คนในชุมชน ผู้สนับสนุนเดิม กลุ่มศิษย์เก่า ธุรกิจท้องถิ่น และผู้ที่เคยเห็นผลงานของคุณ ส่วนผู้บริจาครายใหญ่และมูลนิธิมักเข้ามาในภายหลัง โดยส่วนใหญ่ผ่านการแนะนำต่อ

เจาะลึก

(วิธีที่ช่วยเพิ่มเงินบริจาคได้อย่างมีพลัง)
การสร้างเครือข่ายผู้บริจาค คือการชวนผู้สนับสนุนบางส่วนมาช่วยระดมทุนจากเครือข่ายของพวกเขาเอง แทนที่จะระดมทุนเพียงลำพัง เมื่อเวลาผ่านไป ผู้บริจาคหนึ่งคนจึงสามารถกลายเป็นทีมเล็ก ๆ ที่ช่วยนำผู้บริจาครายใหม่เข้ามาได้ หากต้องการแนวทางเริ่มต้น เช่น สคริปต์ แบบฟอร์ม และเทคนิคต่าง ๆ ดูได้ที่ **Donor Organizer Hub**

คำแนะนำ!

หากต้องการขอรับบริจาค ควรทำให้ผู้คนบริจาคได้ทันทีและง่ายที่สุด เช่น เพิ่มปุ่มบริจาคที่ชัดเจนบนเว็บไซต์ หรือใช้ลิงก์บริจาคเพียงลิงก์เดียวใน bio ของโซเชียลมีเดีย

เงินทุนสมทบ

เงินทุนสมทบคือการที่ผู้สนับสนุนตกลง สมทบเงินตามจำนวนที่คุณระดมทุนได้ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มเงินเป็นสองเท่า เช่น ผู้บริจาคอาจบอกว่า “เราจะสมทบเงินให้ทุก ๆ 1 ดอลลาร์ที่คุณระดมทุนได้ในเดือนนี้ สูงสุดไม่เกิน 5,000 ดอลลาร์” รูปแบบนี้มีผลมากเพราะทำให้ผู้บริจารกคนอื่น ๆ รู้สึกว่าเงินบริจาคของพวกเขามีมูลค่าเพิ่มขึ้น และแสดงให้เห็นว่างานของคุณได้รับการยอมรับและความไว้วางใจอยู่ก่อนแล้ว

เงินทุนสมทบอาจมาจากมูลนิธิ บริษัท ผู้บริจาครายใหญ่ หรือบางครั้งอาจมาจากผู้สนับสนุนเดิมที่ต้องการช่วยให้คุณระดมทุนจากการบริจาครายย่อยได้มากขึ้น

คำแนะนำที่ช่วยได้จริง

- ทำให้เงินสมทบมีเป้าหมายและกรอบเวลาที่ชัดเจน: ต้องการระดมทุนเท่าไร ภายในเวลาใด และจะเกิดอะไรขึ้นเมื่อถึงเป้าหมาย?
- ใช้ในช่วงเวลาที่มีความหมาย เช่น การเปิดตัว การบรรลุเป้าหมายสำคัญ ความต้องการเร่งด่วน หรือช่วงเวลาพิเศษ เพื่อให้ผู้สนับสนุนเข้าใจว่าทำไมต้องเป็น “ตอนนี้”
- สื่อสารให้เรียบง่าย: “บริจาควันนี้ เงินของคุณจะเพิ่มเป็นสองเท่า” มักได้ผลดีกว่าการอธิบายยาว ๆ

ดู **แบบฟอร์มเสนอขอเงินทุนสมทบ** ได้ในภาคผนวก

การผสมผสานแหล่งทุน

โครงการส่วนใหญ่ไม่ได้เติบโตจากแหล่งรายได้เพียงทางเดียว การมีแหล่งทุนที่หลากหลายช่วยเพิ่มความมั่นคงและทำให้คุณปรับตัวได้มากขึ้น

แนวทางง่าย ๆ ในการสร้างแหล่งทุนที่หลากหลาย:

1 แหล่งทุนสำหรับค่าใช้จ่ายหลัก

ครอบคลุมค่าใช้จ่ายพื้นฐานที่จำเป็นต่อการดำเนินงาน เช่น เวลาประสานงาน ค่าเดินทาง ข้อมูล ค่าใช้จ่ายบริหาร และความปลอดภัยและความเป็นอยู่ที่ดี อาจมาจากทุนแบบไม่จำกัดการใช้ ผู้บริจาคประจำ หรือพันธมิตรที่น่าเชื่อถือ

2 ทุนโครงการสำหรับกิจกรรมเฉพาะ

ทุนแบบมีข้อจำกัดเหมาะกับงานที่มีขอบเขตและต้นทุนชัดเจน เช่น เวิรกช็อป กิจกรรมฟื้นฟูธรรมชาติ หรืออุปกรณ์

3 แหล่งทุนที่ช่วยเติมส่วนที่ขาด

รายได้จากการดำเนินงานและการสนับสนุนที่ไม่ใช่ตัวเงิน เช่น สถานที่ วัสดุ อาหาร การเดินทาง หรือเวลาอาสาสมัคร สามารถช่วยให้การดำเนินงานมีความต่อเนื่องในระหว่างรอทุน

ตัวอย่างการผสมผสานแหล่งทุน: ทุนสำหรับกิจกรรม 1 แหล่ง + แหล่งทุนหลักที่ยืดหยุ่น 1 แหล่ง + แหล่งทุนที่ช่วยเติมส่วนที่ขาด 1 แหล่ง

วิธีค้นหาแหล่งทุน และการจัดระบบ



จะหาแหล่งทุนได้จากที่ไหน

เริ่มจากเครือข่ายใกล้ตัว (และใช้การแนะนำต่อ)

โอกาสในการขอทุนขนาดเล็กมักมาจากแหล่งที่คุณมีความเชื่อมโยงอยู่แล้ว เช่น โรงเรียนหรือมหาวิทยาลัย องค์กรชุมชน กลุ่มสิ่งแวดล้อมในพื้นที่ เครือข่าย WhatsApp และโครงการริเริ่มของเมือง

การขอให้คนรู้จักช่วยแนะนำก็เป็นอีกวิธีที่ได้ผล ผู้ให้ทุนบางรายสนับสนุนกลุ่มที่พวกเขารู้จักอยู่แล้ว หรือได้รับการแนะนำต่อมา หากมีพันธมิตรในแวดวงเดียวกับคุณที่เคยได้รับทุน ลองสอบถามว่าพวกเขายินดีแนะนำคุณให้รู้จักหรือไม่ เพราะแม้เพียงการเชื่อมต่อสั้น ๆ ก็อาจช่วยให้ผู้ให้ทุนรู้จักและจับตามองโครงการของคุณได้

แหล่งที่ใช้ค้นหาโอกาสขอทุน



LinkedIn

Instagram

แพลตฟอร์มรวมประกาศโอกาสขอทุน

จดหมายข่าว

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

วิธีหาแหล่งทุน

ใช้คำค้น เช่น “ทุนขนาดเล็ก”, “ทุนตั้งต้น”, “นำโดยเยาวชน”, “การอนุรักษ์โดยชุมชน”, “การฟื้นฟู” และ “ความหลากหลายทางชีวภาพ” ร่วมกับชื่อประเทศหรือภูมิภาคของคุณ

มูลนิธิชุมชนในพื้นที่ กองทุนด้านการอนุรักษ์ กองทุนเยาวชน และกองทุนด้านสภาพภูมิอากาศ

มูลนิธิของบริษัทหรือโครงการความรับผิดชอบต่อสังคมขององค์กร (CSR) ที่เกี่ยวข้องกับประเด็นที่คุณทำงาน เช่น ขยะ น้ำ หรือความหลากหลายทางชีวภาพ

ผู้ให้ทุนที่สนับสนุนโครงการลักษณะใกล้เคียงกันอยู่แล้วในประเทศหรือภูมิภาคของคุณ

พันธมิตรที่คุณรู้จักอยู่แล้ว เช่น NGO มหาวิทยาลัย หรือเครือข่ายต่าง ๆ เพราะมักได้รับข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสขอทุนก่อน

วิธีระบุว่า “ผู้ให้ทุนที่ดี” เป็นอย่างไร

สัญญาณที่ดี

- **ค่านิยมสอดคล้องกัน:** คุณไม่จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนงานของตัวเองเพื่อให้เข้ากับวาระของผู้ให้ทุน.
- ความร่วมมือบนพื้นฐานความไว้ใจ: ผู้ให้ทุนพร้อมรับฟัง นำข้อเสนอแนะไปปรับใช้ และมองการเปลี่ยนแปลงเป็นโการเรียนรู้
- **มีการดูแลและคุ้มครองที่ชัดเจน:** มีช่องทางคุ้มครองและแจ้งเบาะแสที่ชัดเจน พร้อมสนับสนุนค่าใช้จ่ายด้านความปลอดภัยและความเป็นอยู่ที่ดี
- **การรายงานที่สมเหตุสมผลและได้สัดส่วน:** การรายงานควรสอดคล้องกับขนาดทุน และเลือกรูปแบบที่สอดรับกับการทำงานจริงได้ (เช่น คลิปวิดีโอ รูปภาพ หรือบันทึกเสียงพร้อมบทถอดความ)

สัญญาณที่ควรระวัง

- **บังคับให้ปรับงานให้เข้ากับทุน:** ผู้ให้ทุนกดดันให้คุณเปลี่ยนเป้าหมาย เพื่อให้ตรงกับหัวข้อหรือเงื่อนไขการขอทุน
- **ควบคุมหรือแทรกแซงมากเกินไป:** ตั้งคำถามกับทุกการตัดสินใจ หรือจำกัดการใช้เงินจนเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงาน
- **ขาดมาตรการคุ้มครอง:** ไม่มีนโยบายด้านการคุ้มครองและความปลอดภัย การแจ้งเบาะแส หรือความรับผิดชอบในการดูแลผู้รับทุน
- **ภาระงานด้านเอกสารมากเกินความจำเป็น:** ต้องเขียนข้อเสนอยาวสำหรับทุนขนาดเล็ก มีการติดตามที่ไม่จำเป็น หรือกำหนดรูปแบบการรายงานที่ไม่สอดคล้องกับขนาดของทุน

เจาะลึก

ติดตาม **Crappy Funding Practices** เพื่อฝึกสังเกตสัญญาณเตือนในการขอทุนให้มากขึ้น!

คำจำกัดความ: นโยบายการคุ้มครองและความปลอดภัย

คือเอกสารที่อธิบายวิธีดูแลให้เด็กเยาวชน และบุคคลกลุ่มเปราะบางปลอดภัย รวมถึงพฤติกรรมที่คาดหวังและแนวทางปฏิบัติเมื่อเกิดข้อกังวล

คำจำกัดความ: การตรวจสอบพื้นฐาน

คือการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นที่ผู้ให้ทุนดำเนินการก่อนให้ทุน เช่น คุณเป็นใคร จะใช้เงินทุนอย่างไร และมีความเสี่ยงอะไรบ้าง โดยควรเหมาะสมกับขนาดของทุน หากทุนมีขนาดเล็กแต่ต้องผ่านขั้นตอนที่ยุ่งยากมาก คุณสามารถขอให้ใช้กระบวนการที่ง่ายขึ้นได้

คำจำกัดความ: นโยบายการแจ้งเบาะแส

คือแนวทางที่ชัดเจนสำหรับการรายงานการกระทำผิดอย่างปลอดภัยและเป็นความลับ เช่น การล่วงละเมิด การทุจริต การเลือกปฏิบัติ หรือการใช้อำนาจในทางมิชอบ โดยผู้แจ้งจะไม่ถูกลงโทษจากการรายงาน

คำจำกัดความ: การตรวจสอบย้อนกลับ

คือการที่คุณตรวจสอบผู้ให้ทุนในลักษณะเดียวกัน โดยใช้เวลาเล็กน้อยเพื่อดูว่าผู้ให้ทุนเหมาะสมกับคุณหรือไม่ เช่น ค่านิยม วิธีปฏิบัติต่อผู้รับทุน รูปแบบการรายงาน และดูว่าความร่วมมือจะเอื้อต่อการทำงานและปลอดภัยหรือไม่

ทำความรู้จักผู้ให้ทุนที่คุณอาจร่วมงานด้วย

ก่อนใช้เวลาหลายชั่วโมงเขียนใบสมัคร ลองใช้เวลาทำความเข้าใจว่า ผู้ให้ทุนคือใคร และสนับสนุนอะไรบ้าง

การศึกษาข้อมูลล่วงหน้าจะช่วยประหยัดแรงและช่วยให้คุณปรับข้อเสนอให้ตรงกับสิ่งที่ผู้ให้ทุนสนใจ ลองคิดว่าการทำความรู้จักผู้ให้ทุนก็เหมือน การวางเส้นทางให้ถูกต้องก่อนออกเดินทาง

1



เริ่มจากสิ่งที่ผู้ให้ทุนให้ความสำคัญ

พวกเขาสนใจประเด็นอะไรบ้าง เช่น เยาวชน ความหลากหลายทางชีวภาพ การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ งานที่นำโดยผู้หญิง หรือภูมิภาคใดภูมิภาคหนึ่ง? พวกเขาใช้คำหรือภาษาแบบใดในการอธิบายโครงการที่สนับสนุน? และต้องการสร้างการเปลี่ยนแปลงอะไร? หากคุณอธิบายไม่ได้อย่างชัดเจนว่างานของคุณสอดคล้องกับสิ่งที่พวกเขาสนใจอย่างไร ผู้ให้ทุนรายนั้นอาจไม่เหมาะกับคุณ

2



พวกเขาเคยให้ทุนกับใครบ้าง?

พวกเขาให้ทุนกับใครบ้างในช่วงที่ผ่านมา และโครงการเหล่านั้นมีอะไรที่เหมือนกัน? ลองดู ขนาดขององค์กร (กลุ่มระดับชุมชนขนาดเล็กหรือ NGO ขนาดใหญ่) พื้นที่ดำเนินงาน และดูว่าพวกเขาสนับสนุนงานในระยะเริ่มต้นหรือไม่ นี่เป็นหนึ่งในวิธีที่รวดเร็วที่สุดในการดูว่า คุณอยู่ในกลุ่มที่ผู้ให้ทุนสนับสนุนหรือไม่

3



เลือกรูปแบบการสนับสนุนที่ช่วยให้คุณทำงานได้ดีที่สุด

ก่อนตัดสินใจตอบรับทุน (หรือแม้แต่ก่อนสมัคร) ลองพิจารณาว่าคุณต้องการอะไรจริง ๆ เป็นการสนับสนุนครั้งเดียวสำหรับช่วงเวลาหรือกิจกรรมเฉพาะ หรือเป็นการสนับสนุนระยะยาวที่ช่วยให้คุณวางแผนได้? คุณต้องการผู้ให้ทุนที่ เข้ามาเกี่ยวข้องเท่าที่จำเป็น หรือผู้ให้ทุนที่มีส่วนร่วมกับงานมากขึ้น?

คำแนะนำ!

ใช้ AI เพื่อช่วยค้นคว้าข้อมูล แต่ควรตรวจสอบเว็บไซต์ของผู้ให้ทุนทุกครั้งเพื่อยืนยันรายละเอียด ตัวอย่างคำสั่งที่ใช้กับ AI ได้:

- “สรุปว่าผู้ให้ทุนรายนี้สนับสนุนอะไร พื้นที่ใดบ้าง และมีเงื่อนไขคุณสมบัติใดที่ฉันควรระวัง”
- “จากทุนที่เคยให้ ผู้ให้ทุนรายนี้ดูเหมือนจะชอบสนับสนุนโครงการประเภทใด และมีโครงการประเภทใดที่มักไม่สนับสนุน”
- “จากพันธกิจและกลยุทธ์ของผู้ให้ทุน ส่วนใดของโครงการของฉันที่น่าจะสอดคล้องกับผู้ให้ทุนรายนี้มากที่สุด”

ทดสอบความสอดคล้อง:

ก่อนสมัคร ลองเขียน 1 ประโยคเชื่อมโยงโครงการของคุณกับเป้าหมายของผู้ให้ทุน โดยใช้คำสำคัญจากแนวทางของผู้ให้ทุน และเขียนอีก 1 ประโยค ว่าเงินทุนจะช่วยให้โครงการของคุณทำอะไรได้บ้าง หากคุณไม่สามารถเขียนสองประโยคนี้ได้อย่างชัดเจน ผู้ให้ทุนรายนั้นอาจไม่เหมาะกับคุณ หรือคุณอาจต้องปรับข้อเสนอให้ชัดเจนขึ้น

ติดตามและเรียนรู้

การระดมทุนจะจัดการได้ง่ายขึ้นเมื่อคุณเห็นภาพรวมของสิ่งที่กำลังดำเนินอยู่ ลองสร้างระบบติดตามโอกาสขอทุนตลอดทั้งปี เพื่อให้คุณสามารถวางแผนรับมือกับกำหนดส่งงาน ต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม พร้อมทั้งยังสามารถใช้ระบบนี้ติดตามจุดเปลี่ยนสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ กับผู้ให้ทุนทั้งรายเดิมและรายใหม่อนาคตได้อีกด้วย

แค่ใช้สเปรดชีต (Spreadsheet) แผ่นเดียวก็เพียงพอแล้ว สิ่งสำคัญคือการมีภาพรวมของปีงบประมาณของคุณ พร้อมทั้งระบุวันที่สำคัญในการติดตามการดำเนินงานบางประการสำหรับผู้ให้ทุน หรือวันสิ้นสุดกำหนดเวลาในการรายงานผล

จงเปลี่ยนมุมมองต่อการถูกปฏิเสธ - การปฏิเสธไม่ใช่ความล้มเหลว แต่มันคือคำแนะนำ บางครั้งมันอาจเป็นแค่เรื่องของจังหวะเวลาหรือเคมีที่ไม่ตรงกันเท่านั้น การเริ่มต้นจากโอกาสเล็กๆ หรือทุนในท้องถิ่นก่อน จะช่วยสร้างโปรไฟล์และประวัติการทำงาน เพื่อขยับไปสู่ทุนที่ใหญ่ขึ้นในอนาคตได้! และหากผู้ให้ทุนเปิดโอกาส ลองขอคำแนะนำสั้นๆ สักประโยคหนึ่ง เพราะสิ่งนี้จะช่วยให้คุณพัฒนาใบสมัครในครั้งต่อไปได้ดียิ่งขึ้น

คำแนะนำ!

การทำความเข้าใจว่าผู้ให้ทุนต้องการมีส่วนร่วมและติดตามงานของคุณในรูปแบบใดเป็นสิ่งสำคัญ ผู้ให้ทุนบางรายต้องการการสื่อสารที่เป็นกันเองและใกล้ชิดมากกว่า และให้ความสำคัญกับการอัปเดตความคืบหน้าแบบไม่เป็นทางการ รวมถึงการพูดคุยติดตามงานเป็นระยะ

ขณะที่ผู้ให้ทุนบางรายพึงพอใจกับการได้รับรายงานตามกำหนด เช่น รายงานรายไตรมาสหรือทุก 6 เดือน ดังนั้นควรทำความเข้าใจความต้องการของผู้ให้ทุนตั้งแต่เริ่มต้น และวางแผนการสื่อสารไว้ล่วงหน้า

วิธีจัดการงานให้เป็นระบบตลอดเส้นทางการขอทุน

เมื่องานของคุณเติบโตขึ้น คุณก็อาจจะต้องเริ่มรับมือกับผู้ให้ทุนที่มากขึ้น กำหนดส่งงานที่ถี่ขึ้น และรายละเอียดที่ซับซ้อนกว่าเดิม การวางระบบง่ายๆ ไว้ตั้งแต่ตอนนี้ จะช่วยลดความเครียดให้คุณได้มากในอนาคต

และนี่คือแนวทางที่จะช่วยให้คุณจัดการทุกอย่างได้ตามแผน:

- **เป้าหมายคือการเก็บทุกอย่างไว้ที่เดียวเพื่อให้หาง่าย** แค่ใช้ระบบโฟลเดอร์แชร์ที่ใช้อยู่แล้ว (เช่น Google Drive, Dropbox) ก็พอ โดยสร้างโฟลเดอร์หลักชื่อ “การระดมทุน” จากนั้นแยกโฟลเดอร์ย่อยหนึ่งโฟลเดอร์ต่อผู้ให้ทุนหนึ่งราย ภายในโฟลเดอร์ของผู้ให้ทุนแต่ละราย ควรเก็บเอกสารสำคัญที่จำเป็นไว้ เช่น สัญญาที่ลงนามแล้ว งบประมาณที่อนุมัติ แบบฟอร์มรายงาน เอกสารสำคัญ รวมถึงรูปภาพหรือเรื่องราวเล่าเรื่อง ที่คุณอาจต้องใช้ในการอัปเดตข้อมูล

- **ควรเซฟอีเมล (หรือถ่ายภาพหน้าจอ) ช่วงเวลาที่มี “การตัดสินใจสำคัญ”** เช่น อีเมลยืนยันกำหนดส่งงาน การอนุมัติปรับเปลี่ยนงบประมาณ หรือสิ่งที่พวกเขาตอบตกลง/ปฏิเสธ เมื่อมีการยืนยันข้อตกลงผ่านอีเมล ให้บันทึกหรือถ่ายภาพหน้าจอเก็บไว้ในโฟลเดอร์ของผู้ให้ทุน เพื่อไม่ต้องย้อนค้นหาในอีเมลหลายเดือนภายหลัง

- **สำหรับกำหนดส่งงาน เคล็ดลับที่ง่ายที่สุดคือการแจ้งเตือนบนปฏิทิน** ให้ใส่กำหนดส่งรายงานไว้ในปฏิทินของคุณ จากนั้นตั้งเตือนล่วงหน้าสักสองสามสัปดาห์ เพื่อให้คุณมีเวลาเพียงพอที่จะรวบรวมตัวเลข เรื่องราวเล่าเรื่อง รูปภาพ และใบเสร็จต่างๆ โดยไม่ต้องรีบร้อน

การสมัครขอรับทุน



เจาะลึก

ศึกษาคู่มือจาก **Black Fox Global Resource**, เพื่อเรียนรู้วิธีการเข้าหาและรักษาความสัมพันธ์กับผู้ให้ทุน กฎพื้นฐานในการวางระบบระดมทุน และวิธีรับมือเมื่อผู้ให้ทุนปฏิเสธ

เราควรยื่นขอทุนทุกที่เลยไหม?

ไม่ใช่ทุกโอกาสที่คุ้มค่าจะสละเวลายื่นสมัคร ไม่ใช่เพราะโครงการของคุณไม่ดี แต่เพราะเวลาของคุณมีจำกัด จงเลือกอย่างตั้งใจ การเน้นกลุ่มเป้าหมายที่ใช่ มักได้ผลดีกว่าวิธีการยื่น “สมัครไปเรื่อย”

ก่อนยื่นสมัคร ลองเช็กความเข้ากันได้สั้นๆ ถ้าคุณตอบคำถามเหล่านี้ให้ชัดเจนใน 1-2 ประโยคไม่ได้ ทุนนี้อาจยังไม่เหมาะกับคุณ หรืออาจยังไม่ใช่เวลาที่เหมาะสม

- **ผู้ให้ทุนสนับสนุนงานแบบเรา ในพื้นที่ของเรา และในระยะนี้ของโครงการหรือไม่?**
- **เรามีคุณสมบัติตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดครบถ้วนจริงไหม?**
- **จำนวนทุนคุ้มค่ากับเวลาที่ต้องใช้ในการสมัครและจัดทำรายงานหรือไม่?**

แม้จะไม่ได้รับทุน แต่คุณก็ได้ฝึกฝนทักษะการระดมทุนให้เก่งขึ้น จงจดบันทึกสิ่งที่คุณส่งไปรวมถึงคำแนะนำ ที่ได้รับกลับมา (ถ้ามี) ไว้เสมอ

วิธีเพิ่มความแข็งแกร่งให้ใบสมัครทุน

ผู้ให้ทุนต้องอ่านใบสมัครจำนวนมาก และในช่วงแรกมักอ่านแบบกวาดตา ยิ่งคุณทำให้เนื้อหาเข้าใจง่ายเท่าไร โอกาสที่ข้อเสนอจะโดดเด่นก็ยิ่งมากขึ้น

เน้นความชัดเจน: ปัญหาคืออะไร คุณกำลังทำอะไรเพื่อแก้ปัญหา จะเกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร และคุณจะดำเนินงานอย่างไร?



สัญญาณที่ดี - สิ่งที่ผู้ให้ทุนชื่นชอบ

ควรทำ	ทำไมจึงสำคัญ
ข้อเสนอชัดเจนและมีโครงสร้างดี	เล่าเรื่องอย่างชัดเจนและเป็นระบบ: ปัญหามีความเฉพาะเจาะจง แนวทางของคุณมีเหตุผล และมองเห็นผลกระทบได้ง่าย ใช้ตัวชี้วัดที่ชัดเจนเพื่อแสดงผลกระทบ
เตรียมข้อมูลพื้นฐานให้ครบถ้วน	ตัวเลขสอดคล้องกัน อธิบายค่าใช้จ่ายด้วยภาษาที่เข้าใจง่าย และรวมงบประมาณการดำเนินงานที่จำเป็นต่อการทำงาน เช่น การประสานงาน การเดินทาง ข้อมูล และงานบริหารพื้นฐาน
มีส่วนร่วมมากกว่าการขอทุน	คุณตอบคำถามที่กำหนดครบ อยู่ภายในจำนวนคำที่กำหนด และปฏิบัติตามแนวทางการสมัคร เข้าร่วมช่วงถาม–ตอบ และถามคำถามเฉพาะเกี่ยวกับการสมัคร เพื่อดูว่าโอกาสนี้เหมาะกับคุณหรือไม่
คุณแสดงให้เห็นถึงความสอดคล้องโดยไม่ฝืน	หากผู้ให้ทุนมีการสนับสนุนด้านการพัฒนาศักยภาพนอกเหนือจากเงินทุน และคุณสนใจเข้าร่วม ควรระบุไว้ในใบสมัคร สะท้อนประเด็นที่ผู้ให้ทุนให้ความสำคัญด้วยคำพูดของคุณเอง และอธิบายให้ชัดเจนว่างานของคุณสอดคล้องอย่างไร แทนที่จะคัดลอกถ้อยคำมาใช้
เล่าเรื่องส่วนตัวอย่างมีจุดประสงค์	แม้ใบสมัครจะไม่ได้ถามโดยตรง คุณสามารถใช้เรื่องราวส่วนตัวที่เหมาะสมเพื่ออธิบายว่าทำไมคุณหรือทีมของคุณจึงเหมาะกับงานนี้ เรื่องราวควรกระชับและเชื่อมโยงกับโครงการ เช่น สิ่งที่คุณเคยเห็นหรือประสบการณ์ที่เคยพบ สิ่งที่ได้เรียนรู้ และประสบการณ์นั้นช่วยให้คุณมีความเข้าใจ ความน่าเชื่อถือ หรือเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเพื่อดำเนินงานได้อย่างไร

สัญญาณที่ควรระวัง – ที่ควรหลีกเลี่ยง

ไม่ควรทำ	ทำไมจึงสำคัญ
เขียนชื่อผิด (ชื่อผู้ให้ทุน โครงการ หรือองค์กร)	เป็นรายละเอียดเล็กน้อย แต่ทำให้ผู้ให้ทุนตั้งคำถามกับความถูกต้องของข้อมูลส่วนอื่น ๆ
ใช้ AI จนกลบตัวตนหรือทำข้อมูลเพี้ยน:	เครื่องมือเหล่านี้ช่วยปรับภาษา โครงสร้าง และไวยากรณ์ได้ดี แต่ควรรักษาแนวคิดและถ้อยคำให้เป็นตัวคุณ และตรวจสอบข้อเท็จจริง ตัวเลข ชื่อ และข้อมูลอ้างอิงทุกครั้ง
อย่าสร้างโครงการเพื่อเอาใจผู้ให้ทุน	คุณสามารถปรับคำศัพท์หรือเน้นจุดเด่นบางส่วนเพื่อให้สอดคล้องกับผู้ให้ทุนได้ แต่อย่าเปลี่ยนแผนหลักหรือคุณค่าหลักขององค์กร เพียงเพราะเห็นทุนนั้นเปิดรับสมัคร จงสร้างโครงการจากความต้องการของชุมชนเป็นหลัก แล้วค่อยตามหาผู้ให้ทุนที่มีเป้าหมายตรงกัน
เป้าหมายกว้างและคลุมเครือเกินไป	คำว่า “สร้างความตระหนัก” หรือ “สนับสนุนชุมชน” อาจเป็นเรื่องจริง แต่ควรเพิ่มรายละเอียดที่ชัดเจนเพื่อให้เป้าหมายน่าเชื่อถือ เช่น ใคร ที่ไหน กี่คน ภายในเมื่อไร และจะเกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร
ฝืนให้เกิดความสอดคล้อง	ถ้าเป้าหมายหลักของผู้ให้ทุนไม่ได้ตรงกับเนื้อหางานของคุณจริงๆ มันจะแสดงออกมาให้เห็นในใบสมัคร และทำให้คุณเสียพลังงานไปโดยเปล่าประโยชน์

ได้รับเชิญให้เข้าพบผู้ให้ทุนแล้ว... ต้องทำอย่างไรต่อ?

การประชุมกับผู้ให้ทุนอาจทำให้รู้สึกเกร็ง แต่ก็เป็นโอกาสดีที่จะทำให้โครงการของคุณดูจับต้องได้จริง และเป็นโอกาสเช็กว่าเคมีตรงกันไหม ให้คิดว่านี่คือการสนทนาแบบสองทาง: คุณช่วยให้เขาเข้าใจโครงการ ส่วนเขาก็ช่วยให้คุณรู้ว่าเขาใส่ใจเรื่องอะไรและอยากให้ทุนแบบไหน

เตรียมพร้อมที่จะเล่าข้อมูลพื้นฐานให้ชัดเจน แม้จะส่งใบสมัครไปแล้ว: คุณทำอะไร ทำเพื่อใคร เกิดการเปลี่ยนแปลงอะไรขึ้นแล้ว และการสนับสนุนด้านใดจะช่วยให้คุณสร้างผลกระทบในระยะยาวได้มากขึ้น พร้อมเปิดพื้นที่สำหรับคำถาม เช่น สิ่งที่ผู้ให้ทุนให้ความสำคัญ สิ่งที่มองหาในพันธมิตรที่เข้มแข็ง และหากได้รับการสนับสนุนจะเป็นอย่างไร (วงเงิน ระยะเวลา การรายงาน และความยืดหยุ่น)

ก่อนการสัมภาษณ์:

1 ทำความเข้าใจผู้ให้ทุน

ศึกษาข้อมูลจากเว็บไซต์แล้วดึงข้อมูล 3 ส่วนนี้ออกมา: เขาให้ทุนเรื่องอะไร, พื้นที่ไหน, และชอบโครงการแบบไหน หากทำได้ ให้โน้ตชื่อคนที่เคยได้ทุนไปแล้ว 1-2 รายที่ทำงานคล้ายเรา เพื่อใช้เปิดบทสนทนา เช่น “ฉันเห็นว่าคุณเคยสนับสนุนโครงการ X งานของเรามีความเชื่อมโยงกันเพราะ...”

2 จำกัดคนเข้าประชุม (สูงสุด 2-3 คน)

ทีมควรมีขนาดเล็กและแบ่งบทบาทกันล่วงหน้าให้ชัดเจน เช่น คนที่ 1 เล่าเรื่องและผลกระทบ (Impact), คนที่ 2 พูดถึงแผนงาน, และคนที่ 3 ตอบเรื่องงบประมาณ/โลจิสติกส์ (หากทีมเข้าไม่ได้ ให้ซักซ้อมกันก่อนเพื่อให้พูดไปในทิศทางเดียวกันอย่างมั่นใจ)

3 เลือกตัวอย่างที่ใช่:

ไม่จำเป็นต้องเล่าทุกเรื่อง เลือกมาแค่ 1-2 เรื่อง ที่เกิดขึ้นจริง (เช่น ความท้าทายที่เจอ, ชัยชนะเล็กๆ ที่ภูมิใจ, หรือบทเรียนที่ได้รับ) เพื่อแสดงให้เห็นว่าคุณเข้าใจงานอย่างดีและลงมือทำได้สำเร็จ.

สัญญาณว่าคุณเตรียมตัวมาดีคือ คุณสามารถเชื่อมโยงงานของคุณกับสิ่งที่ผู้ให้ทุนให้ความสำคัญได้อย่างชัดเจน โดยไม่ต้องบิดเบือนพันธกิจของตัวเอง เป้าหมายคือให้ผู้ให้ทุนจบการพูดคุยด้วยความรู้สึกว่า “นี่เป็นโครงการที่มีศักยภาพ และการสนับสนุนโครงการนี้ก็ช่วยให้เราบรรลุเป้าหมายของเราได้เช่นกัน”

คำแนะนำ!

ผู้ให้ทุนมองหาโครงการที่ช่วยให้เขาบรรลุเป้าหมายของตัวเองเช่นกัน จงสร้างความเชื่อมโยงให้ชัดเจน: ประโยคแรกอธิบายว่างานของคุณตอบโจทย์เขาอย่างไร และประโยคถัดมา บอกว่าเงินทุนของเขาจะช่วยปลดล็อกอะไรได้บ้าง นี่คือสิ่งที่เปลี่ยนการขอทุนให้กลายเป็นความร่วมมือ





4 เตรียมคำถามไว้ถามผู้ให้ทุน

นี่เป็นโอกาสที่หายากในการพูดคุยจากผู้ให้ทุนโดยตรง ยิ่งคุณเข้าใจวิธีคิดและแนวทางการให้ทุนของพวกเขามากเท่าไร การนำเสนอครั้งต่อไป (ไม่ว่าจะกับพวกเขาหรือใคร) ก็ก็จะยิ่งดีขึ้นเท่านั้น

- อะไรคือแรงบันดาลใจที่ทำให้คุณเลือกสนับสนุนโครงการลักษณะนี้?
- นอกเหนือจากเงินทุนแล้ว คุณชอบที่จะทำงานร่วมกับผู้รับทุนในรูปแบบใดอีกบ้าง?
- หากเราส่งสรุปแนวคิดโครงการสั้นๆให้ฟัง คุณพอจะสละเวลาช่วยแนะนำสั้นๆ เพื่อให้มันสมบูรณ์ขึ้นได้ไหม?
- มีผู้ให้ทุนหรือโครงการอื่นๆ ที่คุณคิดว่าน่าจะเหมาะกับเราอีกไหม และคุณพอจะแนะนำให้เราได้รู้จักได้หรือไม่?

5 วางแผนรับมือกับอุปสรรคหน้างาน

- หากการพูดคุยไม่ได้ใช้ภาษาหลักของคุณ ควรสอบถามเรื่องล่ามล่วงหน้าอย่างน้อย 1 สัปดาห์
- หากเป็นการสัมภาษณ์ออนไลน์ ควรใช้การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตหรือสัญญาณที่เสถียร และทดสอบอุปกรณ์ล่วงหน้า
- ลดเสียงรบกวนรอบข้างให้มากที่สุด และจัดเตรียมฉากหลังให้เหมาะสม
- หากใช้โทรศัพท์ ควรวางบนพื้นผิวที่มั่นคงเพื่อป้องกันภาพสั่น
- หากผู้ให้ทุนอยู่ในพื้นที่เดียวกัน ลองพิจารณานัดพบกันโดยตรง หรือเชิญพวกเขามาเยี่ยมชมโครงการของคุณ



6 เตรียมสไลด์นำเสนอ

ก่อนเริ่มทำสไลด์ ให้ย้อนกลับไปดูส่วน "เริ่มต้นด้วยเหตุผลทำไมของคุณ" นำเรื่องราว อินไซต์ และตัวอย่างจากส่วนนั้นมาเรียบเรียงลงสไลด์ โดยคุณสามารถดูแนวทางการทำสไลด์ได้จาก **คู่มือเทมเพลตเล่มนำเสนอโครงการ** ในภาคผนวกเพื่อเป็นแนวทางในการสร้างสไลด์

ตอนนี้คุณพร้อมไปที่ภาคผนวกเพื่อดู **คู่มือเตรียมตัวสัมภาษณ์** แล้ว

หลังได้รับทุน



การได้รับทุนก้อนแรกเป็นเรื่องน่าตื่นเต้น แต่ก็อาจมาพร้อมความรับผิดชอบมากมาย ส่วนนี้จะช่วยให้คุณเข้าใจขั้นตอนง่าย ๆ ที่ช่วยให้ติดตามข้อตกลงได้อย่างเป็นระบบ หลีกเลี่ยงปัญหาที่ไม่คาดคิด และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ให้ทุน

สิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับข้อตกลงทุนฉบับแรก

เมื่อผู้ให้ทุนตัดสินใจสนับสนุนงานของคุณ ปกติแล้วพวกเขาจะส่ง "ข้อตกลงรับทุน" มาให้ ซึ่งเป็นเอกสารทางการที่ระบุว่าผู้ให้ทุนจะมอบอะไรให้ สิ่งที่พวกเขาคาดหวังเป็นการตอบแทนคืออะไร และความรับผิดชอบหลักๆ ที่คุณต้องแบกรับ โดยจะครอบคลุมเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

ก่อนที่คุณจะลงนาม ให้ดึงรายละเอียดสำคัญเหล่านี้ออกมารวบรวมไว้ในที่ที่ค้นหาง่าย:

- **ทุนสามารถ และไม่สามารถ นำไปใช้กับอะไรได้บ้าง**
- **กำหนดการจ่ายเงินและเงื่อนไขต่าง ๆ**
- **กำหนดส่งรายงาน รวมถึงรูปแบบของรายงาน ที่ผู้ให้ทุนต้องการ**
- **ข้อกำหนดที่อาจทำให้เกิดปัญหาได้ เช่น ต้องขออนุมัติก่อนเปลี่ยนงบประมาณ กฎเกี่ยวกับอุปกรณ์ หรือการอนุญาตให้ใช้รูปภาพ/สื่อประชาสัมพันธ์**

ข้อตกลงการให้ทุนอาจมีภาษากฎหมายจำนวนมาก จึงไม่ต้องกังวลหากต้องอ่านหลายรอบ ให้เน้นส่วนที่สำคัญ และหากมีอะไรไม่ชัดเจน ให้ถามได้เลย การนัดพูดคุยเพื่อขอคำชี้แจงสั้น ๆ เป็นเรื่องปกติ และแก้ความเข้าใจผิดตั้งแต่ตอนนี้ย่อมง่ายกว่าการมาแก้ปัญหาครึ่งทางของโครงการ

คุณสามารถใช้เครื่องมือ AI ช่วยสรุปข้อความที่เข้าใจยากได้ แต่หากเนื้อหานั้นมีผลต่อสิ่งที่คุณสามารถหรือไม่สามารถดำเนินการได้ ควรตรวจสอบความเข้าใจขั้นสุดท้ายกับผู้ให้ทุนเสมอ คุณไม่จำเป็นต้องจำเอกสารทั้งหมด เพียงต้องเข้าใจให้ชัดเจนว่า คุณมีพันธะอะไร ผู้ให้ทุนมีพันธะอะไร และมีเรื่องใดที่คุณอาจต้องขอการสนับสนุน การถามตั้งแต่เนิ่น ๆ เป็นสัญญาณที่ดี เพราะแสดงให้เห็นว่าคุณให้ความสำคัญกับทุนที่ได้รับ

รายละเอียดด้านการเงิน + ข้อกำหนดที่ควรตรวจสอบ (จุดเหล่านี้มักเป็นเรื่องที่หลายคนคาดไม่ถึง):

- **ต้องสำรองเงินจ่ายก่อนไหม?** ทุนบางประเภทจะจ่ายเงินคืนให้หลังจากที่คุณสำรองจ่ายไปก่อน หากคุณไม่มีเงินสดหมุนเวียน ให้ลองถามผู้ให้ทุนสามารถจ่ายเงินล่วงหน้าได้ไหม (แม้จะเป็นงวดแรกก็ตาม) หรือสามารถจ่ายเงินตรงไปยังผู้ขายเลยได้หรือไม่
- **ต้องใช้หลักฐานอะไรบ้าง?** สอบถามให้ชัดเจนว่าผู้ให้ทุนต้องการให้คุณเก็บอะไรไว้บ้าง (เช่น ใบเสร็จ, ใบแจ้งหนี้, รูปภาพ, รายชื่อผู้เข้าร่วม) และต้องจัดระเบียบข้อมูลขนาดไหน
- **ต้องมีบริการตรวจสอบบัญชีไหม** ทุนบางประเภทอาจระบุให้มีการตรวจบัญชีโดยผู้ตรวจสอบอิสระ หากจำเป็นต้องทำ ให้ตรวจสอบใครเป็นคนจ่ายค่าบริการนี้ และต้องรวมอยู่ในงบประมาณของโครงการด้วยหรือไม่

สิ่งที่ควรลองเจรจา (การสอบถามเรื่องเหล่านี้เป็นเรื่องปกติ):

งวดการจ่ายเงิน

ขอรับเงินงวดแรกในสัดส่วนที่มากขึ้น หรือปรับตารางการจ่ายเงินให้สอดคล้องกับช่วงเวลาที่คุณต้องใช้จ่ายจริง

ความยืดหยุ่นของงบ

ขออนุญาตปรับสัดส่วนงบประมาณระหว่างหมวดเล็กน้อยได้โดยไม่ต้องขออนุมัติ เช่น ไม่เกินเปอร์เซ็นต์ที่กำหนด

รูปแบบการรายงาน

ปรับขนาดรายงานให้เหมาะสมกับมูลค่าทุน (เช่น ทุนขนาดเล็ก อาจขอส่งเป็นสรุปอัปเดตสั้นๆ หรือใช้วิธีโทรคุย + ส่งรูปภาพ + สรุปตัวเลขสำคัญ 2-3 ตัวแทนการเขียนรายงานยาวๆ)

การครอบคลุมค่าตรวจบัญชี/การเงิน

หากผู้ให้ทุนต้องการให้มีการตรวจบัญชีการเงินเพิ่มเติม ให้เจรจาขอรวมค่าใช้จ่ายส่วนนี้เข้าไว้ในทุนด้วย

วิธีสร้างความร่วมมือกับผู้ให้ทุน ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

เมื่อได้รับทุนแล้ว ความสัมพันธ์ระหว่างกันมีความสำคัญไม่แพ้รายงานผล วิธีที่ง่ายที่สุดในการสร้างความไว้วางใจคือการสื่อสารที่สม่ำเสมอและชัดเจน

1 สื่อสารให้กระชับและชัดเจน

ตอบกลับเมื่อคุณสามารถทำได้ หากคุณต้องลงพื้นที่หรือออฟไลน์ ให้ตั้งค่าข้อความตอบกลับอัตโนมัติ พร้อมระบุวันที่คุณจะกลับมาทำงานปกติ

2 สื่อสารระหว่างรอบการรายงาน

อัปเดตสั้น ๆ เป็นระยะ เช่น รูปภาพพร้อมข้อความสั้น ๆ ความสำเร็จที่เกิดขึ้น หรือแจ้งให้ทราบเมื่อแผนมีการเปลี่ยนแปลง จะช่วยกระชับความสัมพันธ์ได้เป็นอย่างดี

3 สร้างความสัมพันธ์มากกว่ากับแค่คนเดียว

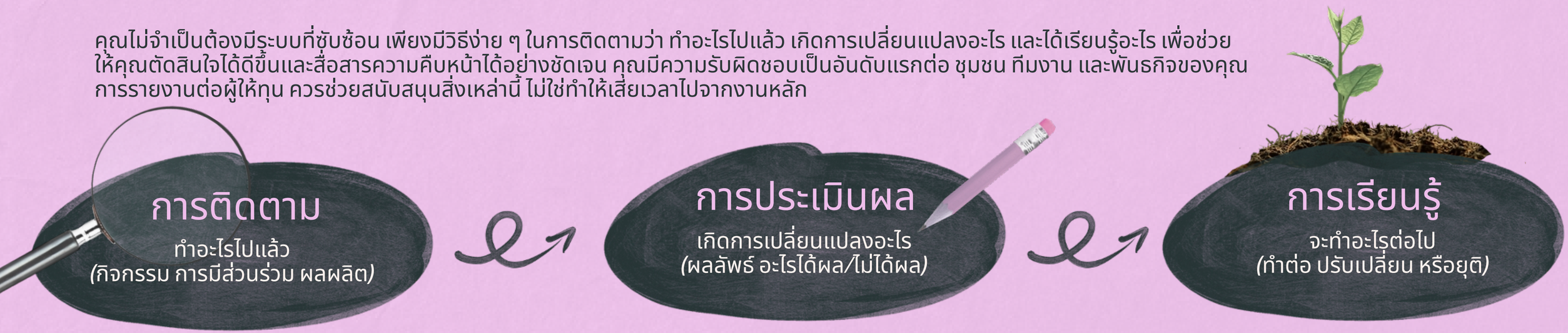
คนเรามีการย้ายสายงานหรือเปลี่ยนงานอยู่เสมอ การทำความรู้จักกับคนในองค์กรผู้ให้ทุนมากกว่าหนึ่งคน จะช่วยรักษาความสัมพันธ์ในระยะยาว

4 ขอความช่วยเหลือที่เป็นประโยชน์

หากรู้สึกว่าความร่วมมือเป็นไปด้วยดี คุณสามารถขอให้พวกเขาช่วยแนะนำเครือข่ายใหม่ๆให้ ข้อความรับรองสั้น ๆ การอนุญาตให้ระบุชื่อผู้ให้ทุนเป็นผู้สนับสนุน หรือคำแนะนำสั้น ๆ ต่อข้อเสนอขอทุนครั้งถัดไป

ระบบติดตาม ประเมินผล และเรียนรู้ (MEL) ที่มีประโยชน์กับคุณจริงๆ (ไม่ใช่แค่ทำเพื่อผู้ให้ทุน)

คุณไม่จำเป็นต้องมีระบบที่ซับซ้อน เพียงมีวิธีง่าย ๆ ในการติดตามว่า ทำอะไรไปแล้ว เกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร และได้เรียนรู้อะไร เพื่อช่วยให้คุณตัดสินใจได้ดีขึ้นและสื่อสารความคืบหน้าได้อย่างชัดเจน คุณมีความรับผิดชอบเป็นอันดับแรกต่อ ชุมชน ทีมงาน และพันธกิจของคุณ การรายงานต่อผู้ให้ทุน ควรช่วยสนับสนุนสิ่งเหล่านี้ ไม่ใช่ทำให้เสียเวลาไปจากงานหลัก



แนวทางง่ายๆ ที่ใช้ได้ผลจริงสำหรับโครงการระยะเริ่มต้น:

- เลือก ตัวชี้วัด 2–5 ตัว ที่เหมาะกับงานของคุณ (ตัวชี้วัดเชิงตัวเลขไม่กี่ตัว + เรื่องราว 1–2 เรื่อง)
- หลังจบแต่ละกิจกรรม (หรือเดือนละครั้ง) เก็บ หลักฐานสำคัญ 1 อย่าง เช่น ตัวเลข คำพูด รูปภาพ หรือตัวอย่างสั้น ๆ
- เขียน บทเรียนที่ได้ 1 ประโยค เช่น “ครั้งต่อไปเราจะ...”

ตัวอย่างตัวชี้วัดที่สะท้อนผลลัพธ์ได้ดี

เพียงเท่านี้ก็เพียงพอที่จะช่วยให้โครงการของคุณแข็งแกร่งขึ้น และสามารถรายงานความคืบหน้าได้อย่างน่าเชื่อถือ



ด้านขยะ/มลพิษ

ปริมาณขยะที่เก็บได้ (กก./ปอนด์) จำนวนพื้นที่ที่ทำความสะอาด จำนวนครัวเรือนที่เข้าถึง ปริมาณขยะที่นำกลับมาใช้ประโยชน์ จำนวนผู้เข้าร่วมซ้ำ



การขับเคลื่อนด้านนโยบาย/ระบบ

จำนวนครั้งที่มีการประชุม ข้อผูกพันหรือข้อตกลงที่ได้รับ ความคืบหน้าด้านนโยบายในพื้นที่ จำนวนพันธมิตรรายใหม่ที่เข้ามามีส่วนร่วม



ด้านการฟื้นฟู/ระบบนิเวศ

พื้นที่ที่ได้รับการฟื้นฟู จำนวนกล้าไม้ที่ปลูก + อัตราการรอด จำนวนครั้งที่พบเห็นชนิดพันธุ์ กิจกรรมการทำรัง ผลการตรวจสอบคุณภาพน้ำ จำนวนวันที่ดำเนินการลาดตระเวนแล้วเสร็จ



ด้านการศึกษา/ชุมชน

จำนวนครั้งที่จัดกิจกรรม จำนวนผู้เข้าร่วม + ผู้เข้าร่วมซ้ำ ความคิดเห็นจากชุมชน ตัวอย่างการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม

ทำให้การรายงานเป็นเรื่องง่าย (ใช้ MEL เป็นโครงร่าง)

รายงานส่วนใหญ่มักถามเรื่องเดิม ๆ: คุณทำอะไรไปแล้ว? เกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร? ได้เรียนรู้อะไร? และจะทำอะไรต่อ? หากคุณจดบันทึกข้อมูลไว้ทีละนิดอย่างสม่ำเสมอ งานเขียนรายงานของคุณก็จะใกล้เสร็จสมบูรณ์ล่วงหน้าแล้ว

อย่ารอจนถึงนาทีสุดท้าย ทุนหลายแห่งมักกำหนดให้ส่งทั้งรายงานความคืบหน้าครึ่งแผนงาน และรายงานฉบับสมบูรณ์ การสร้างระบบทำงานแบบ "พร้อมรายงานเสมอ" (ด้วยการสรุปข้อมูลทุกเดือนหรือหลังจบแต่ละกิจกรรม)

เมื่อถึงกำหนดส่งรายงาน เพียงรวบรวมข้อมูลสำคัญที่ดีที่สุดเข้าด้วยกัน เท่านี้ก็เสร็จแล้ว

คำแนะนำ!

หากคุณเคยเขียนรายงานความคืบหน้าดีๆ ส่งให้ผู้ให้ทุนรายอื่นไปแล้ว คุณสามารถขออนุญาตนำเนื้อหานั้นกลับมาปรับใช้ซ้ำได้ (โดยลบข้อมูลที่ละเอียดอ่อนหรือข้อมูลเฉพาะออก) ตัวอย่าง:“ทางเราได้จัดทำรายงานความคืบหน้าฉบับสั้นสำหรับผู้ให้ทุนอีกรายซึ่งครอบคลุมช่วงเวลานี้พอดี ไม่ทราบว่าสามารถใช้ฉบับดังกล่าวได้หรือไม่ หรือคุณต้องการในรูปแบบอื่น?”

เราทำอะไรไปแล้ว

(1–2 บรรทัด)

สิ่งที่เราเรียนรู้ / สิ่งที่จะทำต่อไป

(1 บรรทัด)

เกิดการเปลี่ยนแปลงอะไร

(ใส่ตัวเลข 1 ตัว หรือยกตัวอย่างจริง/คำนิยม/รูปภาพ 1 อย่าง)



เมื่อมีการเปลี่ยนแปลง: การขอแก้ไขสัญญาและการขยายเวลา

โครงการน้อยมากที่จะเป็นไปตามแผนทุกอย่าง หากมีบางอย่างที่ต้องเปลี่ยนแปลง ควรแจ้งผู้ให้ทุนตั้งแต่เนิ่น ๆ และขอแก้ไขสัญญา ผู้ให้ทุนส่วนใหญ่มักยินดีที่จะปรับเปลี่ยนแผน มากกว่าปล่อยให้คุณเผชิญปัญหาอย่างเงียบๆ

สิ่งที่ควรทำ

- แจ้งว่า อะไรเปลี่ยนแปลง อะไรยังคงเดิม และแผนใหม่คืออะไร โดยสื่อสารให้กระชับและชัดเจน
- ระบุสิ่งที่ต้องการอย่างชัดเจน เช่น ความยืดหยุ่นด้านงบประมาณ การปรับระยะเวลา หรือการขยายเวลา
- อัปเดตวันที่และข้อตกลงล่าสุดในตารางติดตาม

คำจำกัดความ: การแก้ไขสัญญา

การเปลี่ยนแปลงข้อตกลงการให้ทุนเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ระยะเวลา รายการงบประมาณ กิจกรรม หรือกำหนดส่งรายงาน

คำจำกัดความ: การขยายเวลาโดยไม่เพิ่มงบ

การขอเพิ่มระยะเวลาในการทำงานให้เสร็จสิ้น โดยใช้ยอดงบประมาณเดิมเท่าเดิม ไม่มีการให้เงินทุนเพิ่ม

คำจำกัดความ: การขยายเวลาแบบเพิ่มทุน

ขยายเวลาและเพิ่มเงินทุนเพื่อดำเนินงานให้แล้วเสร็จ

คำแนะนำ!

ตัวอย่างประโยคอีเมลที่คุณสามารถนำไปปรับใช้ได้:
“แผนงานมีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยเนื่องจาก **[เหตุผล]**

ทางเรายังคงมุ่งมั่นที่จะบรรลุเป้าหมาย **[เป้าหมายเดิม]** เช่นเดิม ทางเราจึงขออนุมัติแก้ไข **[กรอบเวลา / งบประมาณ]** เพื่อให้การดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ?

เราขอเสนอ **[กำหนดการใหม่ / รายการงบประมาณที่ปรับแล้ว]**”

การทบทวนและทำซ้ำ



ประเมินสิ่งที่เป็นไปได้ด้วยดีในเส้นทางการรับทุนครั้งนี้ และสิ่งยังสามารถปรับปรุงให้ดีขึ้นได้ จากนั้นนำบทเรียนเหล่านี้ไปปรับใช้กับการหาทุนในอนาคต เพื่อขับเคลื่อนทั้งโครงการของคุณและความสัมพันธ์กับผู้ให้ทุนให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

ควรขอต่อทุนช่วงไหนดี? ควรเริ่มก่อนส่งรายงานฉบับสุดท้าย ไม่ใช่รอจนโครงการสิ้นสุดแล

- ส่งสัญญาณล่วงหน้า (ช่วงครึ่งทางของโครงการ): หากการดำเนินงานเป็นไปด้วยดี ให้ลองบอกไปว่าการสนับสนุนต่อเนื่องจะช่วยให้คุณทำไอะไรได้ในระยะถัดไป
- ช่วงเวลาที่เหมาะสม (6–8 สัปดาห์ก่อนทุนสิ้นสุด): ส่งแผนสั้น ๆ ว่า “จะทำอะไรต่อ” พร้อมงบประมาณเบื้องต้น และสอบถามว่าพวกเขาสนใจสนับสนุนต่อหรือไม่
- หลังจากส่งรายงานฉบับสมบูรณ์: ส่งรายงานให้เรียบร้อย จากนั้นติดตามผลทันทีด้วยข้อเสนอขั้นต่อไปที่ชัดเจน (หรือขอให้พวกเขาช่วยแนะนำผู้ให้ทุนรายอื่นให้ หากพวกเขาไม่สามารถต่อทุนให้ได้)

คำแนะนำ!

ตัวอย่างประโยคที่คุณสามารถนำไปปรับใช้ได้:

“ตอนนี้พวกเรากำลังเริ่มวางแผนงานในเฟสต่อไป ไม่ทราบว่าทางคุณพอจะสะดวกพูดคุยเรื่องการสนับสนุนทุนต่อเนื่องไหม หรือมีท่านอื่นๆ ที่คุณคิดว่าพวกเราควรจะลองติดต่อเข้าไปพูดคุยเพิ่มเติมไหม”

ผู้ร่วมมือและผู้มีส่วนร่วม



คู่มือชุดนี้จัดทำขึ้นร่วมกับผู้นำเยาวชน เพื่อผู้นำเยาวชน เนื้อหามาจากการพูดคุยจริง การทบทวนร่าง ข้อความเสียง ข้อความใน WhatsApp และความคิดเห็นอย่างตรงไปตรงมาจากผู้ที่ทำงานจริงในพื้นที่

ขอขอบคุณองค์กรที่นำโดยเยาวชนที่ร่วมทำงานกับเรา:

FORCE OF NATURE

Global Landscapes Forum

THE IRIS PROJECT

COALITION WILD

ขอขอบคุณเป็นพิเศษ สมาคม National Geographic Society - สำหรับการสนับสนุนที่มีส่วนสำคัญในการทำให้แนวคิดนี้เกิดขึ้นจริง

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณผู้นำเยาวชน พันธมิตรผู้ได้รับทุน และที่ปรึกษาทุกท่านที่ช่วยทบทวนร่างเนื้อหาและบอกเราว่ายังขาดอะไรไป ข้อคิดเห็นและประสบการณ์ของคุณคือรากฐานสำคัญของคู่มือชุดนี้

ภาคีความรู้ / ที่ปรึกษา:

Laura Valencia, **ที่ปรึกษาเยาวชนและผู้ได้รับทุนของโครงการ Iris ได้แก่:** Alicia Amancio, Alyssa Erin Kardos Loera, Sumarni Laman และ Jann Vinze Barcinalavie และ ศิษย์เก่าจากโครงการฝึกงานของ **National Geographic Society และ Nature Conservancy และผู้ได้รับทุนสนับสนุนระยะเริ่มต้น ได้แก่** Astrid Peraza Juárez และ Rhiannon Guess.

ภาคผนวก

เคล็ดลับการนำเสนอโครงการแบบกระชับจากสมาคม National Geographic Society

1

ทบทวนตัวเองและทำความรู้จักกลุ่มเป้าหมาย

- ระบุเหตุผล ทำไม ของคุณ
- กลุ่มเป้าหมายคือใคร? พวกเขาเป็นผู้มีอำนาจตัดสินใจหรือไม่? พวกเขามีพื้นฐานความรู้เกี่ยวกับเรื่องที่คุณจะพูดมากแค่ไหน?
- คุณต้องการอะไรจากพวกเขา?
- สถานที่เป็นอย่างไร?

2

ทำให้กลุ่มเป้าหมายสนใจ

- ปัญหาที่คุณต้องการแก้ไขคืออะไร และทำไมพวกเขาควรสนใจ?
- อธิบายว่าทำไมเรื่องนี้จึงสำคัญ และทำให้ผู้ฟังเห็นถึงความเร่งด่วนของปัญหา แสดงให้เห็นว่าคุณเข้าใจประเด็นนี้และมีข้อมูลพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง
- โครงการของคุณจะสร้างผลกระทบได้อย่างไร?

3

ทำการเชิญชวนให้ปฏิบัติ

- หลังจากการพูดคุยครั้งนี้ คุณอยากให้ผู้ฟังได้อะไรกลับไป?



4

ฝึกฝนจนคล่อง

- ซ้อมพูดออกเสียงดังๆ!
- ไม่ใช่แค่เรื่องของ สิ่งที่คุณพูด แต่ยังรวมถึง วิธีที่คุณพูด ด้วย

คุณสื่อสารเรื่องราวได้ดีหรือไม่?

รายการตรวจสอบ:

- ฉันได้อธิบายว่าทำไมฉันถึงสนใจในประเด็นนี้ ด้วยมุมมองที่จริงใจและเข้าถึงอารมณ์ความรู้สึกของมนุษย์
- ฉันสามารถอธิบายโครงการของฉันให้จบได้ภายใน 2–3 ประโยคที่ชัดเจน
- ฉันยกตัวอย่าง 1 เรื่อง หรือผลกระทบ 1 อย่าง
- ฉันมี สารสำคัญหลัก 1 เรื่อง ที่ย้ำอย่างต่อเนื่อง

แบบฟอร์มคำอธิบายโครงการ

4 ประโยคง่ายๆ ที่คุณสามารถนำไปปรับใช้ซ้ำได้ตลอด

[ชื่อโครงการ] สนับสนุน [กลุ่มเป้าหมาย/ชุมชน]

โดยการ [สิ่งที่คุณทำ]

จนถึงตอนนี้ เราได้ [คำกริยา: เข้าถึง/สนับสนุน/ปลูก/สร้าง]

[จำนวนคนหรือข้อมูลผลกระทบสำคัญ]

เราใช้ [แนวทางหรือวิธีการของคุณ] เพราะ

[เหตุผลว่าทำไมเรื่องนี้จึงสำคัญ/ทำไมวิธีนี้จึงได้ผลกับชุมชนของคุณ]

เป้าหมายของเราคือ [การเปลี่ยนแปลงที่คุณต้องการสร้าง] เพื่อให้เกิด

[ผลกระทบระยะยาวที่คุณต้องการบรรลุ]

แบบร่างทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงแบบเรียบง่าย

เริ่มต้นด้วยการกรอกข้อมูลในช่องว่างด้านล่างนี้:

1

การเปลี่ยนแปลงที่คุณกำลังขับเคลื่อน (ผลกระทบ)

ในอีก 5 ปีข้างหน้า พวกเราอยากจะเห็น: .....

คำแนะนำ!

ลองคิดว่าผู้คน ธรรมชาติ หรือชุมชนของคุณจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร

2

สิ่งที่คุณกำลังลงมือทำอยู่? (กิจกรรม)

ณ ตอนนี้ พวกเรากำลัง:

1 .....

2 .....

3 .....

3

สิ่งที่จะเกิดการเปลี่ยนแปลงในอีก 6–24 เดือนข้างหน้า (ผลลัพธ์)

ผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานของเรา:

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

คำแนะนำ!

การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ควรเป็น สิ่งที่เกิดขึ้นได้จริงและเห็นได้ชัด ซึ่งคุณสามารถนำมาแสดงหรือชี้ให้เห็นได้

คำแนะนำ!

เขียนสิ่งที่คุณ ทำเป็นประจำจริง ๆ ไม่ใช่ทุกสิ่งที่คุณหวังว่าจะทำได้ในอนาคต

4

เชื่อมโยงจุดเข้าด้วยกัน (ใจความทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงฉบับง่าย)

เนื่องจากเรา

เราจึงคาดหวังที่จะได้เห็น

ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้

ตัวอย่างประโยคทฤษฎีการเปลี่ยนแปลง

เนื่องจากพวกเราดำเนินกิจกรรมฟื้นฟูธรรมชาติและฝึกอบรมอาสาสมัคร พวกเราจึงคาดหวังที่จะได้เห็นผืนป่าชายเลนที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น รวมถึงการมีส่วนร่วมของชุมชนที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้ระบบนิเวศฟื้นฟูอย่างยั่งยืนในระยะยาว



หน้าตาของตัวอย่างที่กรอกสมบูรณ์แล้ว

ผลกระทบ:

ระบบนิเวศป่าชายเลนในท้องถิ่นได้รับการฟื้นฟูและปกป้องดูแล

กิจกรรม:

- จัดกิจกรรมวันปลูกป่าเป็นประจำทุกเดือน
- ฝึกอบรมเยาวชนอาสาสมัคร
- ทำงานร่วมกับชาวประมงเพื่อลดการทำประมงที่ทำลายระบบนิเวศ

ผลลัพธ์ (6–24 เดือน):

- กล้าไม้ป่าชายเลนใหม่ 500 ต้นได้รับการปลูก
- มีอัตราการรอด 80%
- เยาวชนเข้ามามีส่วนร่วมในการฟื้นฟูมากขึ้น
- ชาวประมงในพื้นที่ปรับใช้วิธีการใหม่ ๆ

การจัดทำงบประมาณ



ค่าใช้จ่าย

หมวดหมู่	รายการ	จำนวน	จำนวนเงิน	รวม
ค่าตอบแทน				
อุปกรณ์				
อาหาร				
ค่าเดินทาง				
อื่น ๆ				

รวมยอด

รายได้

หมวดหมู่	รายการ	จำนวน	จำนวนเงิน	รวม
เงินบริจาค				
ทุนสนับสนุนระยะเริ่มต้น				

รวมยอด

รายได้จากการดำเนินงานเหมาะกับคุณหรือไม่?

รูปแบบ	เหมาะกับใคร	ข้อดี	สิ่งที่ควรคำนึงถึง
เวิร์กช็อป	ทีมงานที่มีทักษะหรือความรู้พร้อมถ่ายทอด	ช่วยเสริมสร้างทักษะ และสร้างการมีส่วนร่วมกับชุมชน	ต้องใช้เวลาในการเตรียมการและการตลาด รวมถึงต้องตั้งราคาที่เหมาะสมเป็นธรรม
ผลิตภัณฑ์ชุมชน	โครงการที่อิงกับธรรมชาติหรือโครงการสร้างสรรค์	ช่วยสร้างรายได้ที่มั่นคง และเห็นผลกระทบที่จับต้องได้	ต้องบริหารจัดการสินค้าคงคลัง การตั้งราคา และช่องทางการจัดจำหน่าย
ประสบการณ์เชิงนิเวศ	โครงการฟื้นฟูผืนดินหรือโครงการด้านสิ่งแวดล้อม	มีเอกลักษณ์ น่าจดจำ และดึงดูดความสนใจได้ดี	ต้องมีใบอนุญาต วางแผนด้านความปลอดภัย ความเสี่ยง และการรักษาความปลอดภัย
ที่ปรึกษา/ให้คำปรึกษาโดยเยาวชน	กลุ่มขับเคลื่อนโยบาย หรือกลุ่มขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงทางสังคม	แสดงถึงความเชี่ยวชาญของทีม และมีความยืดหยุ่นในการทำงาน	ต้องใช้เวลาเตรียมตัว มีการกำหนดขอบเขตและคาดการณ์ผลลัพธ์ที่ชัดเจน



แบบฟอร์มข้อความขอเงินทุนสมทบ



โครงการของเรา [ชื่อโครงการ] สนับสนุน [ชุมชน/กลุ่มเป้าหมาย] โดย [สิ่งที่โครงการทำ] จนถึงตอนนี้ เราเข้าถึง [จำนวนผู้ที่เข้าถึง หรือสถิติสำคัญด้านผลกระทบ]

เราเพิ่งได้รับทุนจำนวน [จำนวนเงิน] พื่อสนับสนุน [ชื่อโครงการ]

หากเราสามารถเพิ่มเงินทุนเป็น สองเท่า เราจะสามารถ [ขยายผลกระทบ/เข้าถึงผู้คนมากขึ้น/เพิ่มจำนวนเวิร์กช็อป/เพิ่มทรัพยากร ฯลฯ].

คุณสนใจร่วมขยายผลกระทบของโครงการ โดยสมทบทุนในจำนวนเท่ากับทุนที่เราได้รับหรือไม่?”

การจัดทำเล่มนำเสนอโครงการ

1 ทำไมจึงมีเรา

เล่าถึงหัวใจของโครงการ คุณกำลังแก้ไขปัญหาอะไร?

ทำไมเรื่องนี้จึงสำคัญต่อคุณและชุมชนของคุณ?

2 ผลกระทบของเรา

แสดงให้เห็นถึงความเปลี่ยนแปลงที่คุณได้สร้างขึ้นแล้ว โดยใช้ตัวเลขที่เข้าใจง่าย, คำพูดจากใจผู้ร่วมโครงการ, รูปภาพ หรือเรื่องเล่าสั้นๆ เพื่อทำให้ผลกระทบนั้นมีชีวิตชีวาขึ้น สไลด์นี้ควรใช้รูปภาพที่ดีที่สุด พร้อมทั้งใส่ตัวเลขผลกระทบหลัก ตัวหนาๆ เด่นๆ สัก 1–2 ตัวเลข

3 การเติบโตของเรา

ไฮไลต์ให้เห็นว่าโครงการหรือทีมงานของคุณเติบโตขึ้นอย่างไร เช่น ได้พันธมิตรใหม่ๆ มีผู้เข้าร่วมมากขึ้น ขยายพื้นที่บริการ หรือระบบการทำงานแข็งแกร่งขึ้น ควรใช้แผนภาพอินโฟกราฟิก ในสไลด์นี้เพื่อแสดงให้เห็นถึงการเติบโต

4 การร่วมมือของเรา

นี่คือส่วนที่คุณต้องโน้มน้าวให้เห็นว่าโครงการของคุณตอบโจทย์กับแนวทางการให้ทุนของพวกเขาอย่างไร อธิบายภาพของการร่วมมือและเหตุผลที่ทำให้คุณมองว่าพวกเขาเป็นพันธมิตรผู้ให้ทุนที่ยอดเยี่ยมสำหรับโครงการคุณ เชื่อมโยงให้เห็นภาพอย่างชัดเจน โดยใช้สิ่งที่คุณได้เรียนรู้มาจากหัวข้อ "แหล่งมองหาทุนสนับสนุน" เพื่อแสดงให้เห็นว่า:

- สิ่งที่ผู้ให้ทุนใส่ใจคืออะไร
- งานของคุณสอดคล้องกับแนวทางจัดลำดับความสำคัญของพวกเขาอย่างไร



5 สิ่งที่เราต้องการ

เตรียมให้ชัดเจนว่าคุณต้องการการสนับสนุนอะไร และสิ่งนั้นจะช่วยให้โครงการบรรลุผลอย่างไร หากเป็นการนำเสนอแผนงานหรือการหารือเรื่องทุน ให้ระบุจำนวนเงิน (หรือกรอบวงเงิน) ที่แน่นอนและสอดคล้องกับงบประมาณโครงการ แต่หากเป็นเพียงการโทรคุยทำความรู้จักในระยะแรก ให้มุ่งเน้นไปที่ความเข้าใจกันได้ของแนวทางการทำงานเป็นหลัก แล้วจึงติดตามผลด้วยการยื่นข้อเสนอที่ชัดเจนและเป็นไปได้จริงในภายหลัง

การจัดทำเล่มนำเสนอโครงการ

6

คำเชิญชวน

ปิดท้ายด้วยสไลด์สุดท้ายง่ายๆ เพื่อเชิญชวนให้พวกเขามาร่วมเป็นพันธมิตรขับเคลื่อนโครงการไปกับคุณ

- กล่าวขอบคุณสั้นๆ
- ขั้นตอนต่อไปที่คุณอยากนำเสนอ
- ลิงก์เชื่อมโยงไปยังโซเชียลมีเดียหรือเว็บไซต์ของคุณ



เคล็ดลับการนำเสนอ

ใช้รูปภาพจริงจากโครงการของคุณ

ภาพถ่ายจากการทำงานจริงจะช่วยให้ผู้ฟังเห็นภาพโครงการได้ชัดเจนขึ้น ไม่ต้องกังวลว่าภาพจะไม่สมบูรณ์แบบหรือถ่ายโดยมืออาชีพ ความเป็นจริงสำคัญกว่าความเนี้ยบ

ใช้ตัวอักษรให้น้อยที่สุด

ปล่อยให้ผลลัพธ์ รูปภาพ และข้อความหลักของคุณได้ทำหน้าที่อย่างโดดเด่น สไลด์ที่เรียบง่ายและไม่แออัดไปด้วยข้อความจะช่วยให้ผู้ฟังจดจำได้ดีกว่า

รักษาอัตลักษณ์และตัวตนของโครงการไว้

ในโปรแกรม Canva มีเทมเพลตให้เลือกเป็นพันๆ แบบ ซึ่งอาจทำให้คุณเลือกไม่ถูก สิ่งสำคัญคือควรเลือกใช้สี ฟอนต์ และสไตล์ที่ตรงกับบุคลิกและคุณค่าหลักของโครงการคุณจริงๆ

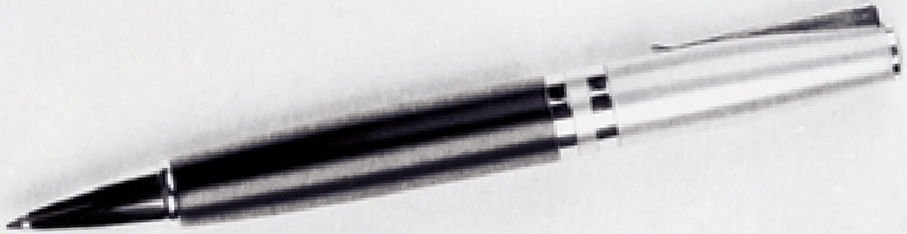
นำเสนอทั้งตัวเลขและเรื่องราว

สไลด์นำเสนอที่ดี จะต้องสร้างสมดุลระหว่างข้อมูลจริง (ข้อมูลผลลัพธ์ ยอดผู้เข้าถึง การเติบโต) กับอารมณ์ความรู้สึก (เรื่องราวของผู้คน คำพูดประทับใจ หรือประสบการณ์จริง)

คู่มือเตรียมตัวสัมภาษณ์

ข้อความหลัก 3 ประเด็นที่ต้องการให้จดจำเกี่ยวกับโครงการ:

1.
2.
3.



ตัวอย่างเหตุการณ์จริง หรือเรื่องเล่าประกอบที่สามารถหยิบมาใช้ได้:

1.
2.
3.

คำถามที่ต้องการจะถามผู้ให้ทุน:

1.
2.
3.


YOUTH FUNDING
TOOLKIT