
YOUTH FUNDING
TOOLKIT
BY YOUTH, FOR YOUTH.



HƯỚNG DẪN THỰC HÀNH CHO CÁC DỰ ÁN VỀ THIÊN NHIÊN VÀ KHÍ HẬU DO THANH NIÊN KHỞI XƯỚNG

DO THANH NIÊN VÀ VÌ THANH NIÊN

MỤC LỤC

01 Giới thiệu

02 Lý do bạn bắt đầu

03 Xây dựng ngân sách phù hợp

04 Cách thức huy động kinh phí

05 Tìm nguồn tài trợ và tổ chức công việc

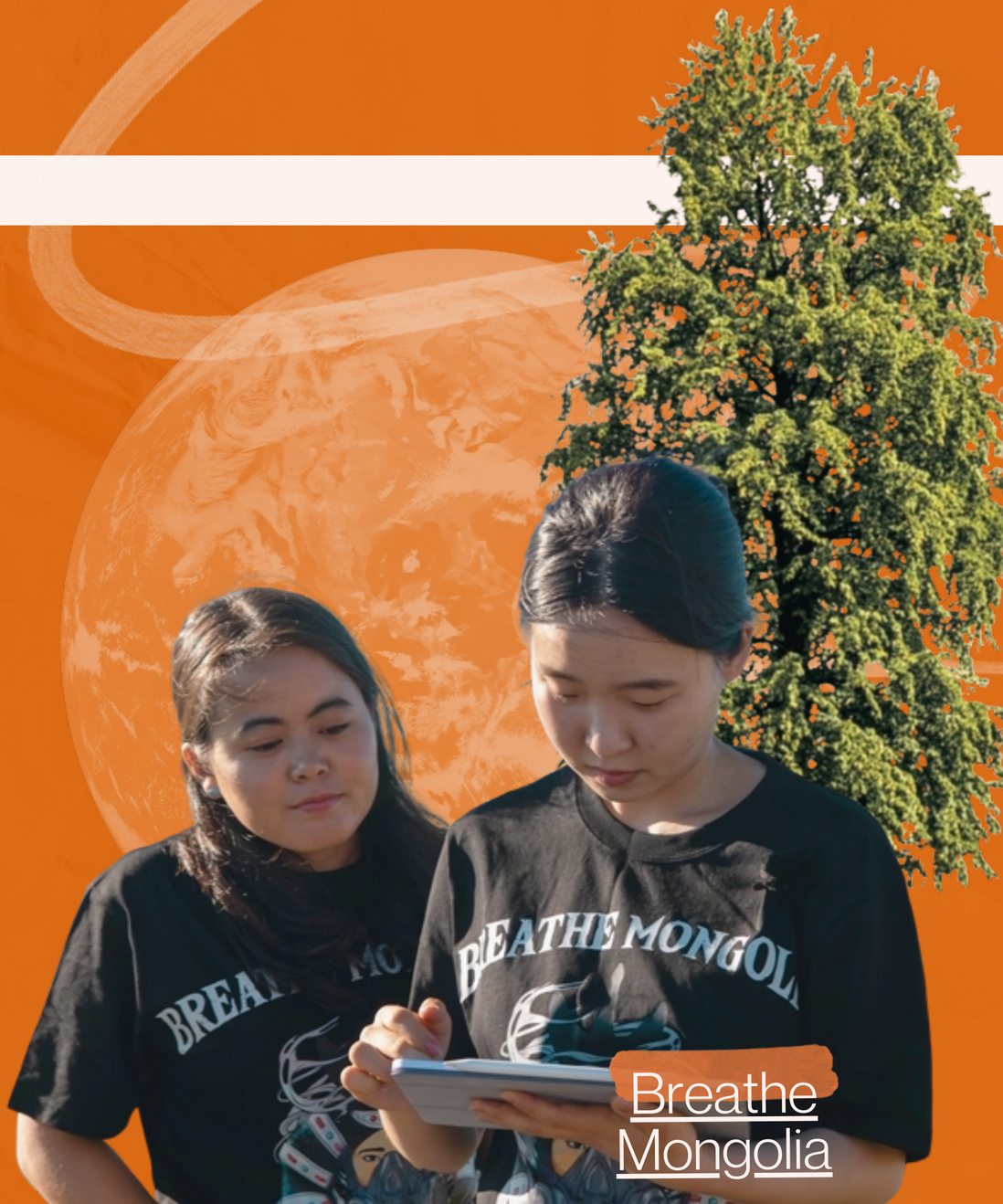
06 Nộp đơn xin tài trợ

07 Sau khi nhận tài trợ

08 Tự đánh giá và cải tiến

09 Những người đồng hành và đóng góp

10 Phụ lục



Breathe Mongolia

Giới thiệu

Gây quỹ không chỉ đơn thuần là việc huy động tiền. Đó là hành trình tìm kiếm những người có cùng tầm nhìn về tương lai giống như bạn, và giúp họ hiểu cách họ có thể đóng góp cho công việc bạn đang theo đuổi. Gây quỹ cũng có nghĩa là **xây dựng một mạng lưới cơ hội;** một nhà tài trợ tốt đôi khi không chỉ mang đến nguồn tài trợ, mà còn có thể mở ra những cơ hội tiếp theo thông qua việc giới thiệu các mối quan hệ, củng cố uy tín và hỗ trợ bạn theo nhiều cách.

Bộ công cụ này sẽ giúp bạn làm điều đó. Tài liệu được các lãnh đạo dự án trẻ cùng xây dựng dành cho những người trẻ đang dấn dắt các dự án về khí hậu và đa dạng sinh học. Tuy vậy, những kỹ năng được trình bày trong này có thể áp dụng cho hoạt động gây quỹ nói chung. Tài liệu được thiết kế cho các nhóm đang ở giai đoạn đầu, cung cấp hướng dẫn rõ ràng, thực tế về cách kể câu chuyện của dự án, xây dựng ngân sách, xin tài trợ, huy động quyên góp, tạo nguồn thu, gặp gỡ các nhà tài trợ, báo cáo kết quả, cùng một số biểu mẫu có thể sử dụng và điều chỉnh cho phù hợp.

Hoạt động gây quỹ hiếm khi thành công chỉ sau một đêm. Việc này đòi hỏi lập kế hoạch, làm việc nhóm: phân chia nhiệm vụ, theo sát thời hạn và dành thời gian cho việc gây quỹ song song với công việc thực địa.

Hãy sử dụng tài liệu theo cách phù hợp nhất với bạn. Nếu mới làm quen với hoạt động gây quỹ, hãy cùng nhóm đi từng bước. Nếu đang tìm lời giải cho một vấn đề cụ thể (như ngân sách hay phát triển mối quan hệ), hãy đi thẳng đến phần đó. Và nếu nhóm của bạn chưa đăng ký pháp nhân, cũng đừng lo. Vẫn có những cách khác để tiếp cận nguồn tài trợ (thường là thông qua một tổ chức chủ quản hoặc một đối tác đáng tin cậy).



Sáng kiến Mật ong Tiwai

Lời nhắn nhủ

Hệ thống tài trợ hiện nay chưa được thiết kế để tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các nhà lãnh đạo trẻ. Dù người trẻ đang trực tiếp thúc đẩy các giải pháp cộng đồng, chỉ một phần rất nhỏ nguồn tài trợ của các tổ chức đến được với những sáng kiến do người trẻ dẫn dắt. Điều này không có nghĩa dự án của bạn không xứng đáng được tài trợ. Phần lớn, đó là hệ quả của những rào cản mang tính hệ thống. Một trong số đó là việc nhiều quy trình tài trợ vẫn giả định rằng các dự án do người trẻ dẫn dắt “quá rủi ro”, yêu cầu những giấy tờ mà họ khó có được, hoặc ưu tiên các tổ chức đã hoạt động lâu năm.

Bộ công cụ này không thể thay đổi hệ thống chỉ sau một đêm, nhưng nó sẽ giúp bạn tìm cách tiếp cận nguồn tài trợ, thông qua những công cụ thiết thực, ví dụ thực tế và lời khuyên để việc gây quỹ trở nên rõ ràng, dễ thực hiện hơn. Bởi **dự án của bạn xứng đáng được tài trợ**. Hãy cùng biến điều đó thành hiện thực!

Định nghĩa:
Rào cản hệ thống

là những trở ngại bên trong cách thức mà xã hội vận hành. Chúng không xuất phát từ những cá nhân, mà từ các quy tắc hoặc chuẩn mực khiến cho một số nhóm gặp nhiều khó khăn hơn trong việc tiếp cận cơ hội hoặc nguồn lực. **We Trust Youth** là một nguồn tham khảo hữu ích để tìm hiểu sâu hơn về cách vận động nhằm tạo ra thay đổi mang tính hệ thống.

Những lời tự nhủ trong hành trình gây quỹ

Đôi khi, việc gây quỹ có thể khiến bạn cảm thấy quá sức. Trong suốt hành trình ấy, hãy tìm về những lời nhắn nhủ dưới đây để tiếp thêm động lực, và luôn nhớ rằng dự án của bạn thực sự quan trọng và có giá trị!



Dù có nhận được tài trợ hay không, dự án của tôi vẫn luôn quan trọng và xứng đáng.

Tác động mà dự án của tôi mang lại không phụ thuộc vào yếu tố tài chính.

Tôi không cần có số liệu hoàn hảo. Tôi chỉ cần chứng minh được điều gì đã thay đổi, vì sao điều đó lại quan trọng và những ai đã được tiếp cận, như vậy đã rất có ý nghĩa.

Tôi sẽ luôn kiên định với hệ giá trị của mình trong suốt hành trình gây quỹ.

Mỗi lần nộp hồ sơ xin tài trợ giúp tôi kể câu chuyện của mình rõ hơn, hoàn thiện kế hoạch và nhận ra những điểm cần cải thiện. Mỗi lời từ chối đưa tôi đến gần hơn với một cơ hội phù hợp.



Nguồn lực còn có thể là con người, cộng đồng, thời gian, tri thức, nguồn nước và đất đai.

Công việc của tôi có giá trị trước khi được tài trợ, trong thời gian được tài trợ và cả sau khi được tài trợ.



Tiền không định nghĩa tác động của dự án. Chính tác động mới thu hút nguồn lực.

Nguồn tài trợ là phương tiện, không phải mục tiêu.



Sự hỗ trợ không phải một ân huệ; đó là quyết định cùng nhau tạo ra điều có ý nghĩa và thiết thực.

Hãy bắt đầu từ câu hỏi TẠI SAO của bạn



MẸO!

Hãy tập hợp những hồ sơ ứng tuyển ấn tượng nhất của bạn vào cùng một tài liệu (bao gồm bản tóm tắt dự án, giải trình ngân sách, các minh chứng tác động then chốt và một vài câu chuyện truyên cảm hứng). Bạn có thể tái sử dụng và tinh chỉnh linh hoạt cho từng đợt nộp; điều này vừa giúp tiết kiệm tối đa thời gian, vừa đảm bảo tính nhất quán xuyên suốt cho các hồ sơ của bạn.

Sức mạnh của việc kể chuyện

Những nỗ lực bạn đang thực hiện nhằm bảo vệ và phục hồi thiên nhiên tại cộng đồng rất đáng quý và có ý nghĩa. Thách thức lớn nhất nằm ở việc học cách chia sẻ tác động thực tế mà dự án đang tạo ra.

Các nhà tài trợ có thể gặp khó khăn trong việc hiểu dự án của bạn, nhất là khi họ chưa từng đến đất nước bạn hoặc tận mắt thấy bối cảnh nơi bạn đang hoạt động. Kể chuyện là cách bạn diễn giải những gì mình đang làm: giúp người nghe hiểu vấn đề, hình dung sự thay đổi bạn muốn tạo ra và thực sự cảm nhận được vì sao điều đó quan trọng.

Một câu chuyện thuyết phục cân rõ ràng (người đọc có thể nhanh chóng năm được ý chính), chân thực (mang tiếng nói của chính bạn) và nhất quán (không phụ thuộc vào biểu mẫu hay nên tảng).

Khi xây dựng câu chuyện của mình, hãy nghĩ đến những tầng nội dung sau:



Guardianas del Estuario

1 Khởi nguồn

Điều gì bạn chứng kiến hoặc trải qua thôi thúc bạn hành động? Bạn đang cố giải quyết vấn đề gì?

2 Vì sao lại là bạn?

Bạn sở hữu kỹ năng, kiến thức hoặc kinh nghiệm gì để trở thành người phù hợp dẫn dắt dự án này?

3 Thực tế

Bạn hoạt động ở đâu, những ai đang tham gia cùng bạn và công việc hàng ngày của bạn là gì? Chỉ cần cung cấp vừa đủ những chi tiết để câu chuyện của bạn trở nên chân thực.

4 Một bằng chứng cụ thể

Bạn không cần quá nhiều dữ liệu. Một hoặc hai con số đáng tin cậy, một ví dụ ngắn về sự thay đổi đã tạo ra, hoặc một lời chia sẻ từ cộng đồng cũng có thể giúp câu chuyện của bạn trở nên thuyết phục hơn. Hãy xem ví dụ sau từ The Iris Project.

Phần lớn các cuộc trao đổi với nhà tài trợ đều diễn ra thuận lợi khi bạn có thể giải thích rõ ràng:

Vấn đề

(Điều gì đang xảy ra và vì sao nó quan trọng)

Cách tiếp cận

(Bạn đang làm gì và vì sao cách làm đó phù hợp với cộng đồng)

Điều gì đã thay đổi

(Một bằng chứng cụ thể, chẳng hạn một con số, ví dụ có thật, lời trích dẫn hoặc câu chuyện về tác động của dự án)



MẸO!

Bạn không cần là một tổ chức lớn mới có thể nhận được tài trợ. Nhà tài trợ quan tâm đến những người thực hiện công việc cũng như chính dự án. Hãy cho họ thấy mục đích, các giá trị bạn theo đuổi và lý do nhóm của bạn phù hợp để dẫn dắt công việc này. Những kết quả bước đầu và bài học rút ra từ thực tế thường có sức thuyết phục hơn một hình ảnh thương hiệu được trau chuốt.

Câu chuyện thực tế



Astrid Peraza Juárez

Astrid Peraza Juárez, cựu học viên chương trình Externship năm 2023 của National Geographic Society và The Nature Conservancy, đồng thời là người nhận tài trợ hạt giống, chia sẻ về cách sử dụng nghệ thuật kể chuyện để gây quỹ.

“Lần đầu chia sẻ về tác động của dự án, tôi kể một câu chuyện rất giản dị và gần gũi với bản thân. Tôi chỉ thành thật nói về nơi mình lớn lên và lý do tôi quan tâm đến công việc này. Tôi kể về tuổi thơ bên biển, giữa những cánh rừng ngập mặn và sinh vật biển, và việc sống gần gũi với thiên nhiên đã định hình con người tôi như thế nào. Trong những ngày đầu tham gia hoạt động xã hội, tôi sớm nhận ra giáo dục và kể chuyện là những công cụ mạnh mẽ để tạo ra sự thay đổi mà tôi mong muốn. Tôi không cố “bán” một dự án; tôi chia sẻ câu chuyện về bản thân và nơi mình gắn bó. Mục tiêu của tôi chưa bao giờ chỉ là làm một bộ phim tài liệu, mà là kể một câu chuyện đủ sức thôi thúc mọi người hành động vì thiên nhiên. Khi đã xác định rõ mục tiêu ấy, tôi biết cách định hình các hồ sơ ứng tuyển của mình. Tôi không bó hẹp bản thân trong một lĩnh vực duy nhất, mà đón nhận một bản sắc rộng hơn, cho phép công việc của tôi kết nối với các lĩnh vực môi trường, giới, thanh niên và kể chuyện.

Một trong những thay đổi lớn nhất trong cách kể câu chuyện của mình là tôi bắt đầu đặt niềm đam mê lên trước. Suốt một thời gian dài, tôi quá chú trọng vào kết quả, vào việc chứng minh tác động, dùng đúng thuật ngữ và nói những điều được cho là “đúng”. Dần dần, tôi nhận ra rằng niềm đam mê và sự chân thực cũng quan trọng không kém.



Khi tôi bắt đầu chia sẻ bằng cả tấm lòng và sự chân thành về lý do vì sao rừng ngập mặn có ý nghĩa với riêng mình và vì sao việc chứng kiến phụ nữ dấn dăt các nỗ lực phục hồi khiến tôi có thêm hy vọng, mọi người thực sự đã lắng nghe. Họ không chỉ hiểu dự án mà còn bắt đầu quan tâm đến hệ sinh thái, cộng đồng và những người phụ nữ đang bảo vệ nơi ấy.

Về hình thức, video luôn là công cụ hiệu quả nhất đối với tôi. Việc trực tiếp nói ra những điều xuất phát từ trái tim giúp tôi truyền tải cảm xúc, sự cấp thiết và niềm hy vọng một cách tự nhiên. Đồng thời, viết cũng trở thành một phần quan trọng trong cách tôi kể chuyện. Qua nhiều năm, tôi đã học được cách dùng thật ít từ ngữ để giải thích rõ ràng, giản dị vì sao dự án có ý nghĩa và tác động lâu dài của nó là gì. Dù là một bài trình bày kêu gọi tài trợ, bản giới thiệu một trang hay hồ sơ ứng tuyển, sự rõ ràng và chân thành luôn là điều cốt yếu.

Nhờ kiên trì giới thiệu bản thân và chia sẻ câu chuyện của mình, tôi đã huy động được hơn 40.000 USD cho dự án. Kết quả ấy không đến sau một đêm. Tôi đã ứng tuyển vào nhiều chương trình, nhận lời từ chối nhiều hơn lời đồng ý, và học cách xem việc bị từ chối là một phần của hành trình, chứ không phải thước đo giá trị bản thân. Mỗi hồ sơ, mỗi cuộc trò chuyện và mỗi lần kể câu chuyện của mình đều mở ra những cơ hội mới: tiếp cận nguồn tài trợ, tạo dựng các mối quan hệ và đưa tiếng nói của cộng đồng cùng câu chuyện về hệ sinh thái rừng ngập mặn của chúng tôi đến với nhiều người hơn.

Nếu được làm lại từ đầu, tôi sẽ sớm buông bỏ nỗi sợ bị từ chối và cảm giác mình "chưa đủ giỏi". Tôi có lý do chính đáng để có mặt ở đây và làm công việc này. Chỉ cần tôi làm việc bằng sự chân thành, tinh thần trách nhiệm và lòng tôn trọng đối với cộng đồng cũng như những hệ sinh thái mà chúng tôi bảo vệ, như vậy là đủ. Điều tôi chắc chắn sẽ giữ vững là sự trung thành với chính mình, với cộng đồng và với những cánh rừng ngập mặn đã thôi thúc tôi bắt đầu hành trình này.

Bí kíp giúp câu chuyện của bạn thực sự CHẠM đến người nghe



- Khi đã định hình được câu chuyện cốt lõi, hãy làm cho nó trở nên trực quan và dễ nhớ. Một bức ảnh giàu cảm xúc kèm chú thích ngắn gọn, một đoạn video dài 30–60 giây hay một sơ đồ đơn giản đều có thể thổi hồn vào công việc của bạn.
- Hãy chọn ra một khoảnh khắc chân thực thể hiện sự tiến triển: một thành tựu mà bạn vô cùng tự hào, một bước ngoặt quan trọng, hay một thắng lợi nhỏ nhưng đã mang lại sự thay đổi cho một ai đó.
- Mỗi nhà tài trợ có những mối quan tâm riêng, vì vậy hãy giữ trọn vẹn thông điệp cốt lõi nhưng diễn đạt bằng thứ ngôn ngữ mà họ dễ hiểu nhất.
- Nếu thấy hữu ích, bạn có thể viết ra một dòng về sứ mệnh của dự án để sử dụng ở bất kỳ đâu: bạn làm gì + ai là đối tượng hưởng lợi + sự thay đổi bạn đang hướng tới. Đây có thể là bước khởi đầu cho một Lý thuyết Thay đổi (Theory of Change - ToC) đơn giản. Sau đó, hãy làm rõ yếu tố "vì sao lại là bạn/vì sao lại là lúc này": điều gì tạo nên tính độc đáo trong cách tiếp cận của bạn, và những minh chứng ban đầu nào (kết quả thực tế, quan hệ hợp tác, đà tăng trưởng) cho thấy bạn hoàn toàn có thể hiện thực hóa mục tiêu đó.

MẸO!

Các công cụ miễn phí như **Canva** (và Figma) có thể giúp bạn tạo hình ảnh rõ ràng, nhất quán mà không cần nhà thiết kế. Nếu là tổ chức phi lợi nhuận đã đăng ký pháp nhân, bạn thường có thể được Canva cung cấp quyền dùng Pro miễn phí.

Hãy xem các **mẹo trình bày dự án ngắn gọn** của National Geographic Society trong phụ lục.

Câu chuyện thực tế



Alyssa Erin Kardos Loera

Hãy xem ví dụ truyện cảm hứng của Alyssa, người đồng sáng lập ReMade tại Campuchia, khi cô chia sẻ lý do mạnh mẽ đằng sau công việc của mình

Trong phụ lục có **hai hướng dẫn ngắn** giúp bạn kiểm tra xem câu chuyện của mình đã bao quát được các điểm quan trọng và không bỏ sót "lý do" nào hay chưa.

Xây dựng Lý thuyết thay đổi (ToC) của bạn

Định nghĩa: Lý thuyết thay đổi (ToC)

giải thích sự thay đổi bạn muốn hướng đến và cách công việc của bạn giúp bạn đạt được điều đó. Một số nhóm minh hoạ bằng sơ đồ, nhưng bạn cũng có thể trình bày bằng đoạn văn ngắn.



Bước 1

Bắt đầu từ sự thay đổi bạn muốn thấy (tác động): Bạn hướng tới sự thay đổi dài hạn nào?

Ví dụ: Những vùng đất ngập nước trong cộng đồng được bảo vệ và đa dạng sinh học địa phương gia tăng.



Viaje Al Microcosmos

Bước 2

Bước 2. Xác định những việc bạn thực sự làm (hoạt động): Liệt kê những công việc chính nhóm đang thực hiện để tiến đến thay đổi ấy.

Ví dụ:

- *Tổ chức các đợt làm sạch môi trường cộng đồng*
- *Tập huấn cho lực lượng tình nguyện viên địa phương*
- *Giám sát và theo dõi động vật hoang dã*
- *Gặp gỡ và làm việc với các lãnh đạo địa phương*



Uru Uru Team

Bước 3

Mô tả những thay đổi ngắn hạn (kết quả): Trong 6-24 tháng tới, điều gì sẽ thay đổi nhờ các hoạt động của bạn?

Ví dụ:

- ***Vận động** thêm nhiều tình nguyện viên cùng tham gia*
- *Giảm thiểu lượng rác thải đổ vào vùng đất ngập nước*
- *Người dân trong cộng đồng thấu hiểu tầm quan trọng của việc bảo tồn*
- *Chính quyền địa phương bắt đầu đồng hành và hỗ trợ dự án*

MẸO!

Lý thuyết Thay đổi của bạn không cần phải hoàn hảo hay quá phức tạp. Điều cốt lõi là thể hiện được mối liên hệ rõ ràng giữa: việc bạn làm → những chuyển biến → tác động bạn hướng tới.

Biểu mẫu **xây dựng Lý thuyết Thay đổi** có trong phụ lục.

Đảm bảo an toàn cho cộng đồng của bạn

Khi chia sẻ công việc của mình, bạn không cần cảm thấy áp lực phải tiết lộ những thông tin nhạy cảm thuộc về cộng đồng; đồng thời, hãy luôn có được sự đồng thuận trước khi kể câu chuyện của người khác. Nếu việc xuất hiện công khai trên không gian mạng có thể mang lại rủi ro cho chính bạn hoặc cộng đồng, bạn vẫn có thể khẳng định uy tín bằng nhiều cách khác: xác nhận từ đối tác, hình ảnh không lộ mặt, chia sẻ ẩn danh, một cuộc trao đổi ngắn với đại diện cộng đồng, hay danh sách các cá nhân và tổ chức cùng đồng hành.

MẸO!

Dưới đây là một ví dụ về cách bạn có thể trình bày với nhà tài trợ trong trường hợp không thể chia sẻ thông tin: “**Vì lý do an toàn, chúng tôi luôn cẩn trọng trong việc công khai thông tin. Tuy nhiên, chúng tôi có thể chia sẻ riêng các minh chứng (hình ảnh, thư giới thiệu, thông tin liên hệ của đối tác) và trao đổi chi tiết hơn về công việc của dự án qua một cuộc gọi.**”

Nếu không đến từ chính cộng đồng mà bạn đang đại diện cất tiếng nói, hãy đảm bảo rằng bạn đã nhận được sự đồng thuận của họ về cách thức cũng như đối tượng mà bạn sẽ chia sẻ câu chuyện của họ.



Sumarni Laman

Cố vấn Dự án Iris chia sẻ những kinh nghiệm thực tiễn tốt nhất nhằm bảo đảm an toàn cho cộng đồng của bạn, cũng như cách thức bạn có thể nhận được sự đồng thuận khi chia sẻ các thông tin thuộc về họ.

“

Đã có không ít tình huống tôi phải bảo vệ danh tính của các cộng đồng vì những lý do liên quan đến an ninh và đạo đức.

Điển hình là một dự án vận động và phục hồi môi trường tại một khu vực bị suy thoái do hoạt động khai khoáng. Khi đó, căng thẳng giữa cộng đồng địa phương, lực lượng an ninh, doanh nghiệp và chính quyên đang leo thang. Trong những bối cảnh như vậy, việc công khai danh tính, địa điểm hoặc hình ảnh có thể khiến các thành viên trong cộng đồng phải đối mặt với những rủi ro lớn hơn. Vì thế, chúng tôi luôn đặt sự an toàn của cộng đồng lên trên mức độ trực quan của các báo cáo. Chúng tôi thẳng thắn trao đổi với các nhà tài trợ về những yếu tố nhạy cảm này, và phần lớn đều thấu hiểu mức độ nghiêm trọng của tình hình, từ đó tôn trọng quyết định của chúng tôi về việc hạn chế công khai thông tin.

Một ví dụ khác là trong một chiến dịch cứu trợ thiên tai. Khi ấy, các cộng đồng chịu ảnh hưởng đang phải trải qua những khủng hoảng tâm lý nghiêm trọng, đồng thời mất đi khả năng tiếp cận những nhu yếu phẩm thiết yếu. Chúng tôi đặc biệt thận trọng để không làm tổn hại đến phẩm giá của họ. Thay vì chụp ảnh người dân trong lúc nhận hàng cứu trợ, chúng tôi lựa chọn ghi lại quá trình điều phối, các vật phẩm cứu trợ và hoạt động của các tình nguyện viên, đồng thời tránh để lộ rõ khuôn mặt của những người bị ảnh hưởng. Việc bảo vệ phẩm giá của con người quan trọng hơn rất nhiều so với việc cố gắng tạo ra những hình ảnh gây xúc động mạnh.

Khi nào sự đồng thuận bằng lời nói là phù hợp, và khi nào cần có văn bản chính thức?

Trong môi trường cộng đồng, sự đồng thuận bằng lời nói thường phù hợp đối với các hình thức lưu trữ tư liệu không chính thức, đặc biệt là khi các bên đã xây dựng được niềm tin vững chắc và có mối quan hệ lâu dài. Tuy nhiên, sự đồng thuận này vẫn cần đảm bảo tính rõ ràng, cụ thể và dựa trên sự thấu hiểu tường tận – mọi người cần phải biết rõ câu chuyện, hình ảnh hay video của mình sẽ được sử dụng ra sao. Ngay cả trong trường hợp chính các thành viên cộng đồng là người tự ghi lại hình ảnh, video rồi chia sẻ cho tôi, tôi vẫn sẽ xin phép quyền sử dụng và giải thích rõ ràng về những nền tảng mà mình dự định đăng tải.

Sự đồng thuận bằng văn bản và được ký kết chính thức sẽ trở nên đặc biệt quan trọng khi:

- Tài liệu sẽ được dùng cho ấn phẩm quốc tế hoặc báo cáo chính thức gửi nhà tài trợ.
- Nội dung sẽ được phát tán rộng rãi trên mạng hoặc qua truyền thông.
- Việc ghi chép, ghi hình liên quan đến vấn đề nhạy cảm như tranh chấp đất đai, kiện tụng hoặc vận động chính trị.
- Nhà tài trợ yêu cầu văn bản đồng ý chính thức.

Những kinh nghiệm thực tiễn tốt nhất để xử lý tình huống một cách an toàn và tôn trọng

Đối với tôi, những kinh nghiệm thực tiễn tốt nhất luôn được xây dựng trên nền tảng của sự thấu cảm, khả năng bao quát bối cảnh và sự duy trì trao đổi thường xuyên. Sẽ không có một khuôn mẫu chung nào áp dụng cho tất cả. Mỗi tình huống đều đòi hỏi chúng ta phải thấu hiểu tình hình xã hội, chính trị và trạng thái cảm xúc tại địa phương.

Tôi thường tự đặt ra những câu hỏi:

- *Chia sẻ điều này liệu có thể mang lại rủi ro cho cộng đồng hay không?*
- *Điều này đã thực sự tôn trọng phẩm giá của họ chưa?*
- *Họ có thực sự thấu hiểu câu chuyện của mình sẽ được lan tỏa và sử dụng như thế nào?*
- *Chúng ta đang góp phần nâng tầm và lan tỏa tiếng nói của họ, hay đang lấn át đi tiếng nói ấy?*

Việc minh bạch với các nhà tài trợ cũng rất quan trọng. Khi chúng ta giải thích về những rủi ro tiềm ẩn và các nguyên tắc đạo đức, hầu hết các nhà tài trợ đều sẵn sàng ủng hộ và đón nhận những phương thức xác minh thay thế, chẳng hạn như chia sẻ tài liệu nội bộ, thư giới thiệu từ đối tác, hay thông qua các cuộc trao đổi trực tiếp.



KHÁM PHÁ

Tìm hiểu thêm "**10 Nguyên tắc gây quỹ lấy cộng đồng làm trung tâm**" để khám phá các phương thức huy động nguồn lực đặt công lý và sự bình đẳng làm giá trị cốt lõi. Tài liệu này đặc biệt hữu ích để định hướng cách tiếp cận và kể những câu chuyện tạo ra cảm giác thuộc về, thay vì biến họ thành "người ngoài", và thể hiện sự tương trợ lẫn nhau. Bên cạnh đó, điều này cũng củng cố những thực hành tốt về sự đồng thuận, quyền đồng sở hữu, và nguyên tắc tuyệt đối không nhân danh gây quỹ thay cho cộng đồng khi chưa có sự dẫn dắt cũng như sự đồng ý hoàn toàn từ họ.

Khi nào bạn nên đặt yếu tố “DO THANH NIÊN DẪN DẮT” lên hàng đầu?

Nhiều nhà tài trợ chủ động tìm kiếm các sáng kiến do thanh niên dẫn dắt. Nếu đây là một phần trong chiến lược của họ, hãy tự tin nhấn mạnh điều đó ngay từ đầu — đây có thể là một thế mạnh giúp dự án của bạn nổi bật.

Tuy nhiên, cũng có những nhà tài trợ quan tâm hơn đến kết quả và tác động của dự án. Trong trường hợp này, hãy đưa tác động lên trước (những thay đổi mà dự án tạo ra, ai là người được hưởng lợi và minh chứng cụ thể) rồi mới đề cập đến yếu tố “do thanh niên dẫn dắt” ở những điểm thích hợp giúp củng cố độ tin cậy – ví dụ, khi nó giúp giải thích vì sao phương pháp của bạn hiệu quả, cách bạn xây dựng mối liên kết sâu sắc với cộng đồng, hoặc năng lực biến mục tiêu thành những kết quả cụ thể.

Quy tắc đơn giản

Nếu họ đầu tư cho năng lực lãnh đạo của giới trẻ

Bắt đầu với yếu tố “do thanh niên dẫn dắt”

Nếu họ đầu tư cho kết quả

Bắt đầu với tác động



Mudzi Cooking Project

Xây dựng ngân sách phù hợp với dự án của bạn



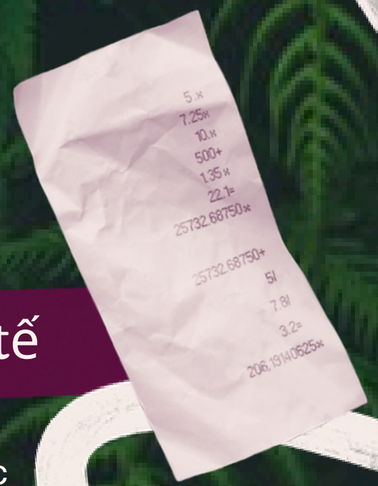
Ngân sách chính là kế hoạch của dự án được thể hiện bằng những con số. Ngân sách không cần phải hoàn hảo, nhưng phải cho thấy rõ mục tiêu của dự án và bạn cần bao nhiêu nguồn lực để hiện thực hoá mục tiêu ấy. Một ngân sách rõ ràng giúp tạo dựng niềm tin với nhà tài trợ, mà còn giúp giữ cho dự án đi đúng hướng.

Cách đơn giản nhất để bắt đầu là đi từ kế hoạch công việc. Hãy liệt kê những việc bạn dự định thực hiện trong 6–12 tháng tới (các hoạt động chính) sau đó xác định chi phí tương ứng cho từng hoạt động. Nếu bạn có thể giải thích mỗi khoản chi bằng một câu ngắn gọn – khoản tiền này dùng để làm gì và tại sao nó cần thiết cho dự án? – điều này sẽ giúp bạn bám sát kế hoạch hơn.

Làm thế nào để xác định chi phí cho các hạng mục?

MẸO!

Hãy dự trù khoản dự phòng trong ngân sách. Chi phí đi lại thay đổi, đồ dùng hư hỏng, và đôi khi dự án mất nhiều thời gian hơn dự kiến. Một khoản đệm nhỏ (dao động từ 5-10%) có thể giúp bạn ứng phó với các khoản chi phí phát sinh. Bạn có thể trình bày nội dung này thành một dòng riêng biệt trong bảng ngân sách với tên gọi “Ngân sách dự phòng” hoặc “Chi phí phát sinh ngoài dự kiến”.



Giá thực tế

Bạn có thể kiểm tra nhanh giá thực tế: ảnh chụp màn hình, hóa đơn, nhà cung cấp địa phương, tin rao bán trên mạng, giá vé tàu xe.

Hai báo giá nhanh

cho những thứ đắt tiên hoặc không phổ biến. Ảnh chụp tin nhăn báo giá của nhà cung cấp cũng được tính.



Chi tiêu trước đây

Nếu bạn đã từng triển khai các hoạt động trước đó, đây thường là thước đo chính xác nhất để dự tính chi phí cho lần thực hiện tiếp theo.

or major

media

Các hạng mục cần đưa vào ngân sách *(để tránh dự toán thiếu)*



Chi phí dự án

Những thứ cần thiết tại hiện trường để thực hiện hoạt động: vật liệu, công cụ, phương tiện đi lại, thuê địa điểm, dữ liệu hoặc cước điện thoại, in ấn và thiết bị nhỏ.



Chi phí vận hành

Những khoản giúp dự án đi vào hoạt động — thời gian điều phối, hành chính cơ bản, truyền thông, internet, hỗ trợ tài chính, đảm bảo an toàn, phiên dịch và thiết kế. Đây không phải là khoản "thêm thắt"; mà là yếu tố quyết định tạo nên tính bền vững lâu dài cho toàn bộ dự án.



Chi phí phát triển

Những khoản chi giúp củng cố dự án theo thời gian — chi phí đào tạo, thiết bị có thể tái sử dụng, thử nghiệm điều mới, cải thiện hệ thống hoặc mở rộng một cách thận trọng sang địa điểm thứ hai.

Ngoài ba loại chi phí chính, còn có những khoản quan trọng khác bạn có thể nêu trong ngân sách:

Sự an toàn, sức khỏe thể chất & tinh thần

Đây là chi phí thực của dự án. Mọi dự án đều có mức độ rủi ro nhất định (trên mạng hoặc ngoài đời). Vì vậy, hãy tính toán những gì cần thiết để bạn có thể làm việc có trách nhiệm, ví dụ đi lại an toàn hơn, liên lạc bảo mật, bảo vệ dữ liệu, cơ chế bảo vệ người tham gia, tư vấn pháp lý, bảo hiểm, thiết bị bảo hộ hoặc hỗ trợ đồng đẳng.

- Nếu đó là khoản chi phục vụ trực tiếp cho việc triển khai một hoạt động, hãy xếp vào chi phí dự án (ví dụ: di chuyển an toàn tới điểm thực địa, trang thiết bị bảo hộ).
- Nếu đó là các khoản chi "hậu trường" mang tính nền tảng hỗ trợ cho toàn bộ dự án, hãy xếp vào chi phí vận hành (ví dụ: bảo hiểm, công tác đảm bảo an toàn, các công cụ truyên thông bảo mật, tư vấn pháp lý).

"Hỗ trợ hiện vật"

Nếu ai đó đóng góp địa điểm, thời gian tình nguyện hoặc vật tư, bạn vẫn nên nêu rõ. Điêu này cho thấy rằng cộng đồng hỗ trợ dự án của bạn và giúp nhà tài trợ hiểu đúng chi phí thực của dự án. Mặc dù vậy, đừng xây dựng một phương án mà tính khả thi phụ thuộc hoàn toàn vào việc mọi người đêu làm việc không lương.

Một lưu ý về tình nguyện viên và việc trả thù lao cho bản thân

Các nhà lãnh đạo dự án ở giai đoạn khởi đâu thường có xu hướng bỏ qua chính quỹ thời gian của mình khi lập ngân sách, để rôi sau đó phải chật vật duy trì dự án. Nếu bạn đang dành thời gian để điêu phối công việc, chuẩn bị báo cáo, tổ chức hoạt động hay thường xuyên bám sát thực địa, thì đó chính là lao động thực sự và cân được tính đến trong kế hoạch tài chính của dự án. Tùy theo yêu câu của từng nhà tài trợ, khoản này có thể được thể hiện dưới nhiêu hình thức như phụ cấp, chi phí điêu phối bán thời gian hoặc hỗ trợ quản lý dự án, nhưng ý tưởng thì không đổi: một dự án muốn vận hành cân có thời gian và công sức của con người.

Tình nguyện viên cũng là một nguôn lực quan trọng, nhưng việc phụ thuộc quá nhiêu vào công việc tình nguyện có thể giới hạn việc ai có thể tham gia. Nếu có thể, hãy cân nhắc đưa vào ngân sách các khoản phụ cấp, chi phí đi lại và ăn uống, hoặc hỗ trợ một phân quỹ thời gian của tình nguyện viên.

Làm sao biết nên đề xuất bao nhiêu?

1



Trung thực về chi phí thực tế

Đưa ra một con số khiêm tốn hơn không hẳn sẽ giúp dự án dễ nhận được tài trợ. Việc lập ngân sách dưới mức thực tế thường khiến bạn phải tự bỏ tiền túi ra bù đắp và kiệt sức. Bảng ngân sách phải thể hiện đúng giá trị thực để hoàn thành công việc một cách chất lượng, an toàn và lâu dài — tính cả công sức điều phối, vận hành nền tảng, cũng như các chi phí bảo vệ an toàn và an sinh cho các thành viên.

2



Luôn kiểm tra yêu cầu của nhà tài trợ

Một số nhà tài trợ áp dụng định mức tài trợ cố định, đặt ra hạn mức tối đa, hoặc chỉ đồng ý chi trả cho một số hạng mục chi phí nhất định. Đây thường là điểm bộc lộ rõ mức độ cứng nhắc hay khắt khe của một nhà tài trợ. Hãy tham khảo thêm tại mục "Dấu hiệu cảnh báo từ nhà tài trợ" để năm rõ hơn.

3



Đảm bảo ngân sách khớp với kế hoạch

Nếu chưa thể giải thích cụ thể kinh phí sẽ chi trả cho những hạng mục nào, đề nghị của bạn có thể vẫn còn quá mơ hồ.

Hai cách đơn giản để định hình đề xuất kinh phí của bạn:

- **Các cấp độ hỗ trợ:** Hãy đưa ra hai phương án — mức tối thiểu (những yếu tố thiết yếu để triển khai công việc một cách bài bản, chỉn chu) và mức tăng trưởng (những nguồn lực giúp dự án vận hành bền vững hơn hoặc mở rộng quy mô tác động).
- **Lập dự toán cho một mảng công việc cụ thể**: Nếu dự án triển khai nhiều hoạt động khác nhau, hãy chọn ra một chương trình (ví dụ: các buổi tập huấn giáo dục hoặc ngày hội phục hồi sinh thái), tính toán ngân sách chi tiết và tập trung đề xuất cho riêng phân việc đó. Những lời đề nghị cụ thể sẽ giúp các nhà tài trợ dễ dàng đưa ra quyết định đồng ý.
- Hãy sử dụng **Biểu mẫu Ngân sách** trong phân phụ lục để phác thảo bản dự toán đầu tiên, sau đó liên tục điều chỉnh và cập nhật khi dự án phát triển cũng như thay đổi theo thực tế.

Những con đường huy động tài trợ khác



Tài trợ đối ứng



Nguồn thu tự tạo



Khoản đóng góp/ủng hộ

Ấn vào biểu tượng để chuyển đến các mục tương ứng



Tài trợ không hoàn lại

Nguồn tài trợ có nhiêu hình thức và quy mô; không có một giải pháp duy nhất nào phù hợp với tất cả. Tùy từng dự án, một số nguồn tài trợ sẽ thích hợp hơn các nguồn khác. Phần này giúp bạn tìm hiểu các hình thức và chiến lược huy động tài trợ khác nhau để chọn ra phương án phù hợp nhất.

Câu chuyện thực tế



Jann Vinze Barcinalavie

Một cố vấn của Giải thưởng Iris và thành viên chương trình Restoration Steward của Global Landscapes Forum kể lại trải nghiệm lần đầu nhận tài trợ của mình.

1. Hãy chia sẻ về khoản tài trợ đầu tiên bạn nhận được: số tiền khoảng bao nhiêu và bạn đã sử dụng nó vào việc gì?

Khoản tài trợ đầu tiên tôi nhận được là một khoản vốn hạt giống từ chương trình thủ lĩnh khí hậu trẻ mà tôi từng tham gia. Con số khá khiêm tốn, chỉ khoảng 450 USD hoặc thấp hơn. Trong khuôn khổ chương trình, các thành viên được yêu cầu xây dựng và kêu gọi vốn cho một dự án quy mô nhỏ, sau đó một số đề xuất tiêu biểu sẽ được lựa chọn để hỗ trợ kinh phí triển khai. Tôi đã sử dụng khoản tài trợ này để hỗ trợ một sáng kiến cộng đồng quy mô nhỏ, được thiết kế phù hợp với nguồn lực hạn chế.

2. Bạn đã nộp hồ sơ xin trong bao lâu trước khi nhận được tài trợ?

Quá trình xét duyệt và cấp kinh phí được tích hợp ngay trong chương trình phát triển thủ lĩnh kéo dài khoảng hai tháng. Trong thời gian đó, chúng tôi tham gia các buổi trao đổi trực tuyến, tương tác trực tiếp hằng tuần về nhiều chủ đề như phát triển năng lực lãnh đạo, biến đổi khí hậu và xây dựng dự án. Quy trình ứng tuyển và trình bày dự án được triển khai từng bước, song song với quá trình đào tạo, thay vì chỉ đơn thuần là một lần nộp hồ sơ duy nhất.

3. Khoản tài trợ đầu tiên đó đã giúp dự án của bạn hiện thực hóa những điều gì?

Vì ngân sách có hạn, dự án khi đó mang tính chất của một sự kiện diễn ra trong một khoảng thời gian nhất định, thay vì một sự can thiệp dài hạn. Dù vậy, nó đóng vai trò quan trọng trên hành trình phát triển bản thân tôi. Dự án cho tôi cơ hội trải nghiệm công tác quản lý dự án, xây dựng kế hoạch tài chính, viết đề xuất kêu gọi tài trợ và thuyết trình dự án trước hội đồng đánh giá. Quan trọng hơn cả, trải nghiệm này giúp tôi học cách chuyển hóa những tầm nhìn hay mục tiêu vận động xã hội nói chung thành những hành động cụ thể, thiết thực và có thể triển khai ngay.

4. Lời khuyên mà bạn muốn gửi đến một thủ lĩnh trẻ lần đầu tiên nộp hồ sơ xin tài trợ là gì?

Lời khuyên lớn nhất của tôi là hãy ưu tiên tính thực tế. Trong môi trường NGO và các quỹ tài trợ, bạn rất dễ bị cuốn vào những thuật ngữ chuyên môn, các xu hướng mới nổi hay những câu chuyện định hình bản sắc. Tìm được sự đồng điệu với các tiêu chí của nhà tài trợ cũng quan trọng, nhưng bạn không nên thiết kế dự án chỉ dựa trên những điều mà họ muốn nghe. Giá trị cốt lõi làm nên sức mạnh của một đề xuất nằm ở hiệu quả thực sự mà dự án mang lại cho cộng đồng. Đồng thời, những người mới bắt đầu dấn dắt dự án cũng không nên quá phụ thuộc vào nguồn tài trợ, mà hãy suy nghĩ thật kỹ về tính bền vững, những nguồn lực địa phương và liệu dự án này ra đời để đáp ứng một nhu cầu thực tế, hay chỉ để nắm bắt một cơ hội tài trợ?



Tài trợ có ràng buộc và Tài trợ không ràng buộc

Phần lớn các khoản tài trợ đều có **ràng buộc**: kinh phí được ấn định theo từng kế hoạch, danh mục chi và tiến độ cụ thể. Dù là điểm tựa rất tốt cho các hoạt động thực địa, loại hình tài trợ này thường khiến bạn phải tự gánh vác những chi phí cốt lõi (như hành chính hay chi phí đi lại)

Định nghĩa: Tài trợ dựa trên sự tin cậy

là hình thức tài trợ xây trên niềm tin và quan hệ đối tác, ít yêu câu báo cáo hơn và mức độ linh hoạt cao hơn.

Tài trợ không ràng buộc

Hay còn gọi là tài trợ vận hành nền tảng, tài trợ linh hoạt, quỹ vận hành chung hay quỹ tài trợ dựa trên sự tin cậy) tạo ra không gian chủ động giúp bạn ưu tiên nguồn lực cho những việc cấp bách nhất trước những biến động của thực tế.

Ngay cả khi thông báo không ghi rõ tính chất "không ràng buộc", bạn vẫn có thể chủ động trao đổi để tìm hiểu khả năng điều chỉnh. Điều này thường thấy ở các chương trình tài trợ mở mang tính cạnh tranh, trong đó khung quy định trên giấy có vẻ là cố định, nhưng luôn có không gian để thảo luận cho phù hợp với thực tiễn. Nhiều nhà tài trợ sẽ chi trả cho bộ máy vận hành, cho phép dịch chuyển ngân sách linh hoạt, hoặc đơn giản hóa yêu câu báo cáo nếu bạn chứng minh được điều đó sẽ tạo đòn bẩy ra sao cho dự án.)

Tài trợ có sự tham gia

Một quy trình tài trợ khác biệt là – nơi những người sát sao nhất với các vấn đề được hỗ trợ (thường là chính cộng đồng chịu ảnh hưởng, các nhà hoạt động xã hội, hay những cá nhân/tổ chức đã và đang nhận tài trợ) được trực tiếp tham gia vào việc quyết định xem ai sẽ nhận được nguồn kinh phí, thay vì quyền quyết định thuộc về đội ngũ nhân sự hay ban quản trị của quỹ tài trợ.

- Mô hình này không nhất thiết đồng nghĩa với việc "toàn bộ cộng đồng cùng biểu quyết" — đó có thể là một hội đồng (do thanh niên, cộng đồng hoặc chính các bên nhận tài trợ làm chủ) nắm quyền quyết định thực chất.
  Youth Climate Justice Fund là một ví dụ điển hình cho nhà tài trợ do thanh niên dẫn dắt áp dụng phương pháp tiếp cận có sự tham gia, Thông qua các đợt mở đơn thường kỳ, quỹ trực tiếp đưa nguồn lực đến với những dự án do chính người trẻ dẫn dắt.

- Quy trình ứng tuyển của hình thức này thường tinh giản hoặc cởi mở hơn, dù không phải lúc nào cũng vậy — giá trị cốt lõi nhất vẫn nằm ở cơ chế chia sẻ quyền quyết định.

MẸO!

Nếu gặp các từ như "có sự tham gia", "cộng đồng dẫn dắt quyết định", "hội đồng thanh niên lựa chọn" hoặc "bên nhận tài trợ dẫn dắt xét chọn", bạn nên tìm hiểu kỹ hơn.

Ai cấp tài trợ *(và họ khác nhau ra sao?)*

Giải thưởng & phần thưởng

Là cách hiệu quả để nhanh chóng xây dựng uy tín. Hồ sơ thường đơn giản hơn xin tài trợ nhưng có thể cạnh tranh cao. Hãy tập trung kể rõ câu chuyện và cho thấy bằng chứng về tác động ban đầu của dự án.

National Geographic Slingshot Challenges

The Iris Prize

UNDP Equator Prize

Nhà tài trợ trung gian

(Tổ chức cấp lại kinh phí): Một số NGO và tổ chức từ thiện chuyển trực tiếp kinh phí từ các nhà tài trợ lớn hơn cho các nhóm cơ sở. Họ thường cung cấp khoản tài trợ nhỏ, linh hoạt và hoạt động hỗ trợ thêm như cố vấn hoặc nâng cao năng lực; họ cũng thường gần gũi hơn với cộng đồng được tài trợ.

Global Fund for Children

Global Greengrants Fund

Nhà tài trợ doanh nghiệp

Nhà tài trợ doanh nghiệp (công ty và quỹ doanh nghiệp): Thường hỗ trợ các dự án liên quan đến giá trị kinh doanh, ưu tiên ESG hoặc địa điểm họ hoạt động. Hỗ trợ có thể là tài trợ, bảo trợ, tình nguyện dựa trên kỹ năng hoặc đóng góp hiện vật. Việc thể hiện lợi ích chung và cơ hội để nhân viên hoặc thương hiệu tham gia có thể hữu ích.

Patagonia

Ikea Foundation

Nhà tài trợ độc lập

(Các cá nhân giàu có, quỹ gia đình, quỹ do nhà tài trợ tư vấn): Thường dựa vào quan hệ và tiếp cận qua giới thiệu. Họ có thể tập trung vào một số lĩnh vực như thanh niên, khí hậu, đa dạng sinh học hoặc một khu vực, nhưng quy trình thường ít rườm rà hơn nhà tài trợ tổ chức. Khi có lòng tin, họ có thể hành động nhanh chóng và hỗ trợ linh hoạt.

We Are Family Foundation

Segal Family Foundation

Oak Foundation

Tổ chức tài trợ

(Quỹ công và quỹ góp chung): Các cơ quan tài trợ lớn, chính thức, do chính phủ và tổ chức quốc tế lập ra, phân bổ kinh phí qua các chương trình có cấu trúc, thường thông qua đối tác được công nhận. Bao gồm quỹ đa phương, chương trình Liên Hợp Quốc và chương trình tài trợ công quốc gia. Nhóm giai đoạn đầu thường tiếp cận nguồn này qua đối tác hoặc tổ chức trung gian.

Global Environment Facility (GEF)

UNDP-GEF Small Grants Programme

MẸO!

Nếu chưa đăng ký là tổ chức phi lợi nhuận, bạn chỉ nên nộp hồ sơ cho những chương trình tài trợ cá nhân hoặc nêu rõ rằng họ chấp nhận dự án chưa đăng ký. Với các chương trình khác, hãy tìm một tổ chức bảo trợ tài chính tại địa phương có thể đứng ra tiếp nhận và quản lý khoản tài trợ thay bạn.

KHÁM PHÁ

bài viết **hướng dẫn gọi vốn từ các tổ chức tiến bộ** chú trọng việc nuôi dưỡng kết nối và tiếp nhận tài trợ từ các cá nhân sở hữu khối tài sản lớn.



Câu chuyện thực tế

BÀI HỌC RÚT RA

Đừng vội đăng ký tư cách pháp nhân khi chưa sẵn sàng – nhưng hãy xác định mức trần tài trợ trong bối cảnh hoạt động của bạn. Nếu phần lớn cơ hội bạn nhắm đến đều dưới một mức nhất định, việc duy trì hình thức phi chính thức (hoặc dùng đơn vị bảo trợ tài chính) có thể giúp bạn tiết kiệm thời gian và bảo toàn được sự linh hoạt. Nếu hướng đến khoản tài trợ lớn hơn, hãy lên kế hoạch đăng ký như một bước đi chiến lược, sau khi mô hình đã rõ và bạn sẵn sàng gánh trách nhiệm hành chính.

Ẩn danh

Khi nào là thời điểm thích hợp để đăng ký pháp nhân cho tổ chức của bạn?

Khi bắt đầu tìm cách hợp pháp hóa tổ chức, chúng tôi đã đăng ký pháp nhân tại Mỹ – quyết định sai lầm ấy dẫn đến một cuộc khủng hoảng về định vị. Chúng tôi không thể quyết định được mình là một NGO, một tổ chức phi lợi nhuận hay một mô hình hoàn toàn khác. Cuối cùng, chúng tôi lựa chọn đăng ký với tư cách NGO tại Mỹ, hy vọng rằng điều này sẽ mở ra thêm cơ hội gọi vốn và củng cố uy tín. Thế nhưng trên thực tế, mọi chuyện lại phức tạp hơn nhiều. Tại Campuchia, chi phí đăng ký NGO rất cao, đồng thời đi kèm những hạn chế không phù hợp với mô hình của chúng tôi – đặc biệt là khả năng tự chủ về nguồn thu. Trong khi đó, tạo doanh thu lại là một yếu tố cốt lõi giúp chúng tôi duy trì dự án. Vì vậy, chúng tôi đã chọn đăng ký doanh nghiệp thương mại tại Campuchia.

Quyết định này một phần cũng là để tự bảo vệ mình: Là một trong số ít những tổ chức do thanh niên địa phương làm chủ, chúng tôi không muốn mạo hiểm. Nhìn lại, tôi ước rằng chúng tôi đã không vội vàng đăng ký tư cách pháp nhân. Công việc hành chính tiêu tốn rất nhiều nguồn lực, trong khi lợi ích thực tế lại không rõ ràng. Chúng tôi chưa từng nhận được một khoản tài trợ nào chỉ nhờ vào việc có giấy đăng ký pháp nhân. Đúng là nó có thể giúp hồ sơ trở nên hợp lệ hoặc đáp ứng một số yêu cầu, nhưng nó không tự động biến thành nguồn vốn. Trải nghiệm thực tế cũng cho chúng tôi thấy rằng những "ngưỡng tài trợ" thực sự tồn tại. Tại địa bàn hoạt động của mình, chúng tôi rất khó tiếp cận những khoản tài trợ trên 25.000 USD nếu không có tư cách pháp nhân phù hợp – bởi nhiều quỹ tài trợ lớn đòi hỏi điều này. Nhìn lại, chúng tôi cũng ước mình đã cân nhắc phương án hợp tác với đơn vị bảo trợ tài chính, nhưng trong một bối cảnh nhiều rủi ro và diễn biến phức tạp, việc triển khai một mô hình này một cách an toàn khi ấy vẫn vượt quá khả năng của chúng tôi.

Định nghĩa: Đơn vị bảo trợ tài chính

Là một tổ chức đã có tư cách pháp nhân chính thức, đứng ra đại diện tiếp nhận nguồn vốn tài trợ thay cho bạn trong trường hợp dự án của bạn chưa đăng ký pháp nhân (hoặc khi nhà tài trợ quy định chỉ tài trợ cho các nhóm đã có pháp nhân). Nhà tài trợ sẽ giải ngân cho đơn vị bảo trợ, sau đó tổ chức này sẽ chuyển giao nguồn vốn cho bạn hoặc trực tiếp chi trả các chi phí dự án theo thỏa thuận đã ký kết. Ví dụ, **The Iris Project** nhận bảo trợ tài chính từ **Global Fund for Children**.



KHÁM PHÁ

về tương lai của mô hình bảo trợ tài chính trong chuỗi bài viết **Proximate Press series**.

Một tổ chức hữu ích mà bạn nên biết: **The Movements Trust** có thể vận hành như một câu nối/bên bảo trợ từ thiện, hỗ trợ những nhóm dự án tự do hoặc chưa có danh xưng tổ chức từ thiện tiếp cận các nguồn quỹ đòi hỏi tư cách pháp lý này. Họ đảm nhận việc chuyển giao kinh phí tài trợ (sau khi rà soát, kiểm tra kỹ lưỡng), nhưng không đóng vai trò là đơn vị bảo trợ tài chính trọn gói thực hiện công tác quản trị tài chính thường xuyên.

VÌ SAO HỌ HỮU ÍCH

Giải pháp này mở ra cơ hội tiếp cận vốn, hỗ trợ xử lý các công việc hành chính/báo cáo, cũng như củng cố niềm tin và độ uy tín đối với các nhà tài trợ.

LƯU Ý

Các đơn vị bảo trợ thường sẽ thu một khoản phí quản lý và có thể có những quy định riêng về việc chi tiêu cũng như tốc độ giải ngân vốn.





THỜI GIAN LÀ "CHÌA KHOÁ"

Bạn nên bắt đâu trao đổi với tổ chức bảo lãnh tài chính tiềm năng càng sớm càng tốt trong quá trình tìm tài trợ. Quá trình này cần có thời gian và việc chuẩn bị sớm sẽ giúp bạn chủ động vượt qua những rào cản về pháp lý

Cách các nhà lãnh đạo dự án trẻ thực sự tiếp cận các khoản tài trợ

Hãy hình dung đó như một chu trình đơn giản:

1 Sẵn sàng gọi vốn

Hãy chuẩn bị sẵn một bộ hồ sơ tinh gọn có thể tái sử dụng, bao gồm: một tuyên bố sứ mệnh, một mô hình lý thuyết thay đổi (Theory of Change), bản mô tả dự án tóm gọn trong 4 câu, kế hoạch hành động 6–12 tháng, bảng dự toán ngân sách đơn giản, 2–3 bức ảnh thực địa, cùng một bằng chứng tác động ngắn gọn (một con số thống kê, một lời trích dẫn hoặc một câu chuyện thực tế về sự thay đổi).



2 Tìm kiếm 10 cơ hội

sau đó rút gọn còn 3 cơ hội thực sự phù hợp. Việc rải hồ sơ khắp nơi rất mệt mỏi. Bí quyết thành công nằm ở sự phù hợp: vị trí địa lý, chủ đề hoạt động, giai đoạn phát triển và khả năng đáp ứng tiêu chuẩn. Nếu bạn không thể trả lời câu hỏi "Vì sao lại là chúng tôi, và vì sao lại là thời điểm này?" dành riêng cho nhà tài trợ đó một cách rõ ràng, thì cơ hội ấy có lẽ không đáng để bạn đầu tư thời gian. Hãy tham khảo phần "Theo dõi và Rút kinh nghiệm" để tìm hiểu chi tiết hơn!

3 Xây dựng kết nối

Nếu có địa chỉ email hoặc một cơ hội trao đổi ngắn, hãy tận dụng nó. Hãy đặt một câu hỏi thật rõ ràng để chứng minh rằng bạn đã nghiên cứu kỹ hướng dẫn (ví dụ: Liệu một nhóm người trẻ chưa đăng ký pháp nhân có thể nộp hồ sơ thông qua một đơn vị bảo trợ tài chính hay không?)

LƯU Ý

Các nguồn tài trợ chính thống sẽ không thu phí nộp hồ sơ. Nếu bạn cảm thấy có điều gì đó không ổn, hãy tin vào trực giác của mình.

Câu chuyện thực tế



Alyssa Erin Kardos Loera

Đồng sáng lập của ReMade in Cambodia, chia sẻ về cách tạo nguồn thu mà vẫn giữ vững sứ mệnh của tổ chức

Ban đầu, ReMade nhận các công việc có trả phí thông qua những hội bảo tồn thiên nhiên. Vì công việc của chúng tôi phù hợp với mục tiêu thu hút thêm người trẻ của họ, các hội này đã mời chúng tôi tổ chức những chương trình dành cho thanh niên và trả phí cho công việc đó. Những hợp đồng đầu tiên chủ yếu là sự kiện thời trang, tạo nền tảng cho những nguồn thu đầu tiên. Từ nền tảng đó, chúng tôi tiếp tục mở rộng và hoàn thiện mô hình. Sau một thời gian thực hiện các hợp đồng sự kiện, nhiều khách sạn bắt đầu chủ động tìm đến để đề xuất hợp tác. Đây là bước ngoặt mở ra dòng doanh thu thứ hai: biến phế liệu dệt may thành những bộ đồng phục cho nhân viên khách sạn thông qua tái chế nâng cấp. Điều quan trọng là mọi dòng doanh thu đều quay trở lại phục vụ sứ mệnh cốt lõi của chúng tôi – giảm thiểu rác thải dệt may và tạo thêm cơ hội cho đội ngũ thiết kế địa phương.

Theo thời gian, chúng tôi tiếp tục đa dạng hóa các nguồn thu:

- **Các hợp đồng nghiên cứu**: Vì chúng tôi là một trong những tổ chức hiếm hoi trên địa bàn hoạt động tại điểm giao giữa tái chế nâng cấp, giới trẻ và bảo tồn.
- **Các hợp đồng đào tạo với các tổ chức bảo tồn** – Chẳng hạn như hướng dẫn phụ nữ tái chế nâng cấp lưới đánh cá cũ, rồi nhân rộng mô hình đó sang các cộng đồng sống quanh khu vực bảo tồn động vật hoang dã khác.

Bài học lớn nhất: *Hãy sẵn sàng mở rộng theo nhiều hướng khác nhau, nhưng chỉ khi điều đó gắn với sứ mệnh ban đầu. Đa dạng hóa nguồn thu giúp tổ chức trở nên vững vàng hơn – chúng tôi không phụ thuộc vào một kênh tài trợ hoặc một loại cơ hội duy nhất.*

Điều tôi muốn làm khác đi: *Ra mắt một dòng sản phẩm sớm hơn. Trước đây, chúng tôi chỉ bán sản phẩm theo từng đợt riêng lẻ, nhưng phát triển một dòng sản phẩm sẽ tạo ra một nguồn thu ổn định hơn. Chúng tôi hiện đang hướng tới việc sớm ra mắt một bộ sưu tập hoàn chỉnh; nếu được quay lại thời điểm ban đầu, tôi sẽ xây dựng dòng thu nhập ổn định này từ những bước đầu tiên.*

Bài học về định giá: **Đừng tự hạ thấp giá trị công việc của mình chỉ vì bạn là người trẻ**. *Ở giai đoạn đầu, chúng tôi từng đưa ra mức phí dịch vụ thấp hơn đáng kể. Chúng tôi từng tham vấn hai cố vấn địa phương — một người trong ngành thời trang bền vững và một người làm về bảo tồn — để tìm hiểu xem họ thường thu phí bao nhiêu. Mới đầu, chúng tôi mặc định rằng mình không thể đưa ra mức giá tương đương chỉ vì bản thân còn quá trẻ. Tuy nhiên, chính những cuộc trò chuyện với bạn bè làm trong lĩnh vực tư vấn đã giúp chúng tôi điều chỉnh lại định giá của mình. Giờ đây, chúng tôi áp dụng cách định giá linh hoạt hơn theo từng đối tượng: giảm giá thành cho các dự án cộng đồng/phi lợi nhuận quy mô nhỏ, và áp dụng mức giá cao hơn cho các đối tác kinh doanh.*

Chuyển đổi tư duy: Hãy phát triển, đừng phụ thuộc: *"Điều giúp tôi rất nhiều về tinh thần là một biểu đồ về 'chỉ số hạnh phúc' của các nhà sáng lập. Nó lao dốc gần như không phanh khi bạn mới bắt đầu xây dựng dự án – cho thấy rằng hành trình này có thể vô cùng khắc nghiệt. Nhưng khi bạn dần bắt kịp nhịp độ và chiến lược bắt đầu phát huy tác dụng, chỉ số ấy sẽ đi lên trở lại. Với chúng tôi, bước ngoặt đến khi tổ chức bắt đầu xem các khoản tài trợ như đòn bẩy để phát triển, thay vì một điểm tựa để phụ thuộc, đồng thời chủ động xây dựng những nguồn thu tự thân."*



Các nguồn thu tự tạo có thể đến từ đâu

Một số hướng đi phổ biến dành cho các dự án khí hậu và đa dạng sinh học do thanh niên dẫn dắt bao gồm:

Các khóa tập huấn & Workshop

Bạn có thể triển khai cho các trường học, nhóm cộng đồng, tổ chức phi chính phủ (NGO) hoặc doanh nghiệp (ví dụ: hướng dẫn ủ phân hữu cơ, trồng rừng ngập mặn, kiểm toán rác thải).

Bán sản phẩm

gắn liên với chuyên môn và hoạt động dự án của bạn (ví dụ: cây giống, viên than ép/than sinh học, phân bón hữu cơ, đồ thủ công mỹ nghệ làm từ vật liệu thu gom/tái chế).

Kinh nghiệm

như tham quan có thuyết minh, du lịch sinh thái, ngày hội tham gia phục hồi môi trường, hoạt động ngoại khóa ngoài trời hoặc các khóa học trải nghiệm.

Dịch vụ sáng tạo & tư vấn

Nhiếp ảnh, kể chuyện, đảm nhận vai trò cố vấn thanh niên, diễn thuyết hoặc tư vấn cho các tổ chức về phương pháp thu hút tham gia vào hoạt động do giới trẻ dẫn dắt.

MẸO!

Nguồn thu tự thân cũng có thể gia tăng sức thuyết phục cho các hồ sơ xin tài trợ — điều này cho thấy bạn đang chủ động xây dựng nhiều nguồn hỗ trợ khác nhau, ngay cả khi quy mô ban đầu còn nhỏ.

Hãy tham khảo các ví dụ về nguồn thu tự thân trong phần Phụ lục (Toolkit Annex) để xem liệu hướng đi này có phù hợp với dự án của bạn hay không.



Guardianas del Estuario

Cách triển khai hiệu quả (mà không bị vắt kiệt sức)

Hãy bắt đầu với một sản phẩm/dịch vụ nhỏ và chạy thử nghiệm. Đừng vội lập một kế hoạch kinh doanh đồ sộ ngay từ đầu. Cách đơn giản nhất là triển khai một mô hình thí điểm: một buổi workshop, một chuyến tham quan trải nghiệm, hoặc một bộ sản phẩm nhỏ, sau đó hãy đánh giá xem có đáng để tiếp tục lặp lại hay không.

Định giá sao cho bù đắp đủ chi phí thực tế: Nhiều dự án lấy phí quá thấp vì họ chỉ mới tính đến tiền nguyên vật liệu. Ở mức tối thiểu, cấu thành giá bao gồm: nguyên vật liệu + di chuyển/vận chuyển + thời gian lao động của bạn + một khoản dự phòng nhỏ.

Nguồn tài trợ không phải lúc nào cũng là tiền mặt: Tại nhiều cộng đồng, sự hỗ trợ thường hiện diện dưới dạng sự đóng góp về thời gian, kỹ năng, thực phẩm, nguyên vật liệu, không gian họp hành, hoặc các nhóm tiết kiệm phi chính thức. Hãy ghi nhận rõ ràng những đóng góp này dưới dạng hỗ trợ bằng hiện vật — chúng không chỉ giúp cắt giảm chi phí, thể hiện sự đồng lòng của cộng đồng địa phương mà còn gia tăng đáng kể sức thuyết phục cho các hồ sơ xin tài trợ.

Câu chuyện thực tế



Rhiannon Guess

Cựu học viên chương trình Externship năm 2023 của National Geographic Society và The Nature Conservancy, đồng thời là người nhận tài trợ hạt giống, chia sẻ về cách xây dựng hoạt động kinh doanh nhưng vẫn luôn đặt các giá trị cốt lõi làm trọng tâm.

*Tôi tên là Rhiannon Guess, nhà sáng lập **Just Beach**, một thương hiệu kem chống nắng an toàn cho rạn san hô. Sản phẩm hoàn toàn hữu cơ và tự nhiên 100%, được chế tạo chỉ từ 4 thành phần. Thành phần hoạt chất chính là oxit kẽm phi nano (non-nano zinc oxide), một hợp chất được công nhận rộng rãi là thân thiện với môi trường biển. Nhờ công thức thuần tự nhiên và hữu cơ, dòng kem chống nắng này an toàn tuyệt đối cho tất cả mọi người, bao gồm cả trẻ sơ sinh và động vật.*

Triết lý đằng sau Just Beach khởi nguồn từ một niềm tin đơn giản: một doanh nghiệp hoàn toàn có thể tạo ra tác động tích cực trên nhiều phương diện cùng lúc. Tôi có bằng Cử nhân Quản trị Kinh doanh, và một trong những bài học lớn nhất tôi nhận ra trong quá trình học là "kinh doanh" đôi khi được sử dụng như một lý do để biện minh cho sự xuống cấp về đạo đức hoặc những chuẩn mực không còn phù hợp. Tôi muốn thách thức cách nghĩ đó. Ngay từ đầu, mục tiêu của tôi là xây dựng một mô hình kinh doanh trong đó mọi khâu đều tạo ra giá trị cho con người và môi trường, từ việc cung cấp sản phẩm với mức giá hợp lý, đóng góp trở lại cho cộng đồng, cho đến cam kết không sử dụng nhựa ở bất kỳ khâu nào, từ sản xuất đến phân phối.

Quần đảo Turks và Caicos có hệ thống xử lý rác thải còn nhiều hạn chế. Phần lớn nhựa và vật liệu đóng gói được đưa từ bên ngoài vào đảo, sau đó trở thành rác thải tại chính nơi này, trong khi việc xử lý rác thường dựa vào phương pháp đốt thủ công. Vì vậy, với tôi, từng chi tiết nhỏ trong cách đóng gói sản phẩm đều quan trọng. Từ vật liệu dùng để đóng gói các đơn hàng bán buôn cho đến tem nhãn trên từng sản phẩm, tất cả đều được lựa chọn theo tiêu chí hoàn toàn không chứa nhựa.

15% lợi nhuận được dành để đóng góp cho Quỹ Bảo tồn Rạn san hô (Reef Fund) tại địa phương, tổ chức trực tiếp bảo vệ và phục hồi rạn san hô nơi đây. Mục tiêu cuối cùng của tôi là giúp các lựa chọn vừa thân thiện với môi trường vừa tốt cho sức khỏe trở nên dễ tiếp cận hơn về mặt tài chính, đồng thời đưa nguồn lực trở lại những hệ sinh thái đang cần được bảo vệ và phục hồi.

Giá cả luôn là một trong những ưu tiên hàng đầu của tôi. Tôi nhận thấy một sự phân hóa dai dẳng; và thẳng thắn mà nói, phần nào mang dấu ấn của định kiến về giai tầng, khi các sản phẩm tự nhiên hoặc thân thiện với môi trường thường đi kèm mức giá rất cao. Cách tiếp cận ấy dường như đi ngược lại chính những giá trị về bền vững và công bằng trong tiếp cận mà tôi muốn theo đuổi. Dĩ nhiên vẫn cần duy trì biên lợi nhuận, đặc biệt khi chi phí vận chuyển hàng hóa đến Turks và Caicos rất cao, đồng thời một phần lợi nhuận còn được dành cho các hoạt động đóng góp cho cộng đồng. Dù vậy, tôi luôn cố gắng giữ giá sản phẩm ở mức hợp lý nhất có thể. Việc kết nối với một đối tác cùng chung định hướng trong ngành cũng giúp tôi tối ưu được chi phí nguyên liệu và bao bì.

Một trong những khoản chi đắt đỏ nhất lại chính là nhãn sản phẩm. Mỗi chiếc nhãn phải có khả năng chống thấm nước, phân hủy sinh học và không chứa nhựa, khiến chi phí sản xuất và vận chuyển tăng lên đáng kể. Dù vậy, tôi vẫn cố gắng duy trì mức giá cạnh tranh so với những sản phẩm chống năng tương đương về dung tích. Hiện tại, mỗi hũ kem thiếc của Just Beach có giá bán lẻ chỉ khoảng bằng một nửa so với các thương hiệu hàng đầu cùng phân khúc tại thị trường địa phương, đồng thời có mức giá sỉ dành cho các đơn hàng lớn. Nhìn lại, tôi nghĩ mình có thể đã đầu tư nhiều hơn cho hoạt động tiếp thị, bởi đây vốn là một khoản chiếm tỷ trọng đáng kể trong ngân sách của nhiều doanh nghiệp.

Về mặt pháp lý và quy định hành chính, địa phương không đặt ra quá nhiều yêu cầu đặc thù đối với sản phẩm kem chống năng. Phần lớn công việc tuân thủ của tôi tập trung vào việc đảm bảo có đầy đủ sự cho phép cần thiết khi hợp tác, cũng như khi sử dụng tên và logo của Quỹ Bảo tồn Rạn san hô mà tôi đồng hành. Phần lớn thời gian nghiên cứu được dành cho việc hoàn thiện công thức, nhằm đảm bảo các thành phần đều có nguồn gốc tự nhiên, hữu cơ và an toàn khi sử dụng trực tiếp trên da.

Bởi sứ mệnh của tôi không chỉ là tạo ra một sản phẩm an toàn cho biển, tôi còn chủ đích đưa các nguyên tắc thương mại công bằng, đóng góp cho cộng đồng, chính sách giá hòa nhập và trách nhiệm đối với toàn bộ vòng đời sản phẩm vào mô hình kinh doanh. Ngay từ những ngày đầu, tôi luôn nhìn mỗi quyết định dưới lăng kính giảm thiểu rác thải và hạn chế tác động đến môi trường. Cách tiếp cận dựa trên những nguyên tắc đạo đức này mang lại cảm giác đúng đắn và bền vững.



Quà tặng & Quyên góp



Project Sparsa

Bí quyết huy động quyên góp hiệu quả

Hãy đưa ra một "lời kêu gọi" duy nhất, rõ ràng và giữ cho thông điệp thật đơn giản: khoản tiền này sẽ được sử dụng vào việc gì trong 3 tháng tới, và thành công cụ thể sẽ ra sao. Hãy sử dụng một hình ảnh ấn tượng hoặc một đoạn video ngắn, một minh chứng thuyết phục (một số liệu hoặc một ví dụ thực tế), cùng một đường dẫn đóng góp dễ thao tác. Sau đó, hãy chủ động cập nhật tiến độ cho nhà tài trợ một cách chân thực.

Quyên góp một lần & quyên góp định kỳ

Các khoản quyên góp một lần rất phù hợp cho những dấu mốc phát động cụ thể hoặc một dự án triển khai đơn lẻ. Ngược lại, nguồn đóng góp định kỳ chính là nền tảng để tạo nên sự bền vững cho tổ chức. Dù chỉ 5–10 USD mỗi tháng, khoản tiền tích lũy đều đặn này sẽ giúp bạn dễ dàng hoạch định ngân sách và chủ động triển khai các kế hoạch tương lai.

Gọi vốn cộng đồng có phù hợp với bạn?

Hình thức gọi vốn cộng đồng chỉ thực sự phát huy tác dụng khi đáp ứng 3 điều kiện: một cộng đồng tiềm năng có thể tiếp cận, một mục tiêu cụ thể, và một cột mốc thúc đẩy (thời hạn chót, khoản cam kết đối ứng, đợt ra mắt chính thức hoặc nhu cầu cứu trợ cấp thiết). Đây là giải pháp lý tưởng nếu tổ chức của bạn đã sở hữu một mạng lưới kết nối năng động, nội dung dự án dễ hiểu và bạn cam kết duy trì việc cập nhật thông tin xuyên suốt chiến dịch. Ngược lại, giải pháp này thường kém hiệu quả nếu hoạt động của dự án mang nặng tính thuật ngữ/kỹ thuật chuyên sâu, chi tiết kế hoạch đòi hỏi tính bảo mật, hoặc bạn chưa định hình được một nhóm cộng đồng thực tế có thể tiếp cận được.)

Nguồn ủng hộ/quyên góp thường đến từ đâu

Đối với các dự án ở giai đoạn đầu, những nhà tài trợ đầu tiên thường ở gần bạn hơn bạn nghĩ: người thân, bạn bè, cộng đồng địa phương, những người từng hỗ trợ trước đây, các hội cựu sinh viên, doanh nghiệp địa phương và những người từng trực tiếp chứng kiến công việc của bạn. Các nhà tài trợ lớn hơn và các quỹ tài trợ thường chỉ xuất hiện ở giai đoạn sau, đa phần thông qua sự giới thiệu, kết nối.

KHÁM PHÁ

Mô hình vận động nhà tài trợ dựa trên một ý tưởng rất đơn giản: thay vì một mình tự đi gọi vốn, bạn kêu gọi một nhóm người ủng hộ cùng đứng ra vận động quyên góp từ chính mạng lưới của họ. Qua thời gian, một nhà tài trợ ban đầu sẽ phát triển thành một đội ngũ đồng hành nhỏ, liên tục mở rộng và mang về thêm nhiều nhà tài trợ mới. Nếu bạn đang tìm kiếm hướng dẫn chi tiết để bắt tay vào làm ngay (từ kịch bản tiếp cận, mẫu văn bản đến các chiến thuật thực chiến), **Donor Organizer Hub** sẽ là một tài nguyên rất hữu ích.

MẸO!

Khi kêu gọi mọi người đóng góp, hãy tối giản hóa quy trình để họ có thể thực hiện ngay tại thời điểm đó: Hãy tích hợp một nút quyên góp nổi bật trên website của bạn (hoặc đính kèm một đường link đóng góp ngắn gọn ngay phần giới thiệu/bio trên mạng xã hội).

Tài trợ đối ứng

Tài trợ đối ứng là khi một đối tác cam kết tài trợ một khoản tiền tương ứng với số tiền bạn quyên góp được – thường là gấp đôi nguồn quỹ huy động. Ví dụ, một nhà tài trợ có thể đưa ra đề nghị: “Chúng tôi sẽ tài trợ thêm 1 USD cho mỗi 1 USD bạn quyên góp được trong tháng này, tối đa lên tới 5.000 USD”. Mô hình này có sức hút rất lớn vì nó khiến người ủng hộ cảm thấy khoản đóng góp của họ có thể đi xa hơn, đồng thời là minh chứng cho thấy dự án của bạn đã nhận được sự tin tưởng và đồng hành từ trước.

Nguồn tài trợ đối ứng có thể đến từ một quỹ phát triển, một doanh nghiệp, một nhà tài trợ lớn, hoặc đôi khi là một người ủng hộ hiện tại muốn tạo đòn bẩy giúp bạn thu hút thêm nhiều khoản đóng góp quy mô nhỏ từ cộng đồng.

Một vài mẹo thực tế rất hữu ích:

- Tạo dựng tính cụ thể và cấp bách cho chiến dịch đối ứng: Hãy làm rõ mục tiêu cần đạt là gì, thời hạn cam kết kéo dài bao lâu, và kết quả mang lại khi hoàn thành mục tiêu là gì?
- Gắn liên với một mốc sự kiện cụ thể (đợt phát động, cột mốc dự án, tình huống khẩn cấp, hay một dịp đặc biệt trong năm) để công chúng cảm nhận được ý nghĩa của thời điểm “ngay bây giờ”.
- Tối giản hóa thông điệp truyên thông: Thắc mắc của nhà tài trợ sẽ được giải tỏa nhanh nhất bằng một câu khẳng định trực diện: “Mỗi đồng bạn ủng hộ hôm nay sẽ được nhân đôi giá trị”.

Hãy tìm đọc **biểu mẫu kịch bản kêu gọi tài trợ** đối ứng tại phần Phụ lục để áp dụng.

Kết hợp đa dạng các nguồn tài trợ

Hầu hết các dự án không thể phát triển nếu chỉ dựa vào một nguồn thu duy nhất. Việc kết hợp linh hoạt nhiều nguồn tài chính khác nhau sẽ giúp dự án vững vàng hơn và tạo dư địa để bạn thích ứng trước những thay đổi.

Phương pháp thực tế để xây dựng cơ cấu tài chính cho bạn:

1 Một nguồn ngân sách cho các chi phí cốt lõi

Một khoản kinh phí có thể trang trải các nhu cầu nền tảng để duy trì hoạt động liên tục của bạn (thời gian điều phối, chi phí đi lại, dữ liệu/internet, quản lý hành chính, an toàn và chăm sóc sức khỏe/phúc lợi). Nguồn này có thể đến từ các khoản tài trợ không ràng buộc, các nhà tài trợ định kỳ, hoặc một đối tác tin cậy.

2 Các khoản tài trợ dự án cho các hoạt động cụ thể

Các khoản tài trợ có ràng buộc rất phù hợp cho những hạng mục công việc rõ ràng có chi phí xác định, ví dụ như tổ chức hội thảo, các ngày hoạt động phục hồi sinh thái hoặc mua săm trang thiết bị.

3 Nguồn bù đắp khoảng trống tài chính

Nguồn thu tự thân (và hỗ trợ hiện vật như địa điểm, nguyên vật liệu, chi phí ăn uống/di chuyển, thời gian đóng góp của tình nguyện viên) chính là mắt xích giúp duy trì sự vận hành trôi chảy trong khoảng thời gian chờ đợi giữa các đợt nhận tài trợ.

Ví dụ về một cơ cấu nguồn lực: 1 khoản tài trợ theo hoạt động + 1 nguồn quỹ cốt lõi/linh hoạt + 1 nguồn hỗ trợ lấp khoảng trống.

Cách tìm kiếm nguồn tài trợ và quy trình quản lý hiệu quả



Tìm kiếm nguồn tài trợ

Bắt đầu từ những kết nối gần nhất *(và hãy tận dụng sức mạnh truyền miệng)*

Những cơ hội nhỏ thường bắt nguồn từ chính mạng lưới sẵn có xung quanh bạn: trường học, các tổ chức cộng đồng, các nhóm hoạt động vì môi trường tại địa phương, các nhóm WhatsApp hay những sáng kiến của thành phố.

Bên cạnh đó, đừng ngần ngại nhờ người khác giới thiệu. Nhiều quỹ tài trợ có xu hướng ưu tiên những tổ chức mà họ đã biết hoặc được giới thiệu thông qua những nguồn đáng tin cậy. Nếu một đối tác trong cùng lĩnh vực từng gọi vốn thành công, hãy chủ động nhờ họ giới thiệu bạn. Đôi khi, chỉ một lời giới thiệu ngắn gọn cũng có thể giúp dự án của bạn được nhà tài trợ chú ý.

Bạn có thể tìm kiếm nguồn tài trợ ở đâu?



LinkedIn

Instagram

Bảng tổng hợp các nguồn quỹ

Các bản tin cập nhật

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

Bạn có thể tìm kiếm nguồn tài trợ bằng cách nào?

Hãy sử dụng các cụm từ tìm kiếm như: “microgrants” (khoản tài trợ nhỏ), “seed funding” (vốn hạt giống), “youth-led” (do thanh niên/giới trẻ làm chủ), “community conservation” (bảo tồn dựa vào cộng đồng), “restoration” (phục hồi sinh thái), “biodiversity” (đa dạng sinh học) kết hợp với tên quốc gia/khu vực của bạn.

Các quỹ cộng đồng địa phương, quỹ bảo tồn, quỹ thanh niên, quỹ khí hậu

Các quỹ doanh nghiệp hoặc các chương trình Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) có liên quan đến lĩnh vực dự án của bạn (rác thải, nguồn nước, đa dạng sinh học)

Các nhà tài trợ đang hỗ trợ các dự án tương tự tại quốc gia/khu vực của bạn

Các đối tác bạn đã quen biết (các tổ chức phi chính phủ/NGO, trường đại học, các mạng lưới liên kết): Họ thường nắm bắt thông tin về các cơ hội tài trợ từ rất sớm

Cách nhận diện một nhà tài trợ "tốt"

Tín hiệu đáng mừng

- **Giá trị cốt lõi đồng điệu một cách tự nhiên**: Bạn không cần phải thay đổi định hướng dự án chỉ để chạy theo chương trình nghị sự của họ.
- **Quan hệ đối tác dựa trên sự tin tưởng**: Họ luôn lắng nghe, hành động dựa trên các phản hồi và coi sự thay đổi như một cơ hội để học hỏi.
- **Trách nhiệm đảm bảo an toàn được đặt lên hàng đầu**: Họ có quy trình bảo vệ an toàn và kênh phản ánh sai phạm rõ ràng, đồng thời sẵn sàng tài trợ cho các chi phí đảm bảo an toàn và phúc lợi của đội ngũ.
- **Yêu cầu báo cáo hợp lý và tương xứng**: Quy trình báo cáo tương thích với mức kinh phí được tài trợ, cho phép sử dụng các định dạng báo cáo thực tế và tiện lợi như video, hình ảnh, hay file ghi âm kèm bản ghi chép lại nội dung.

Tín hiệu báo động

- **Khiên cưỡng gượng ép:** Họ thúc ép bạn phải thay đổi mục tiêu dự án chỉ để đáp ứng các tiêu chí của đợt kêu gọi tài trợ
- **Sự kiểm soát và can thiệp quá sâu**: Nhà tài trợ chất vấn từng quyết định hoặc áp đặt các quy định chi tiêu quá khắt khe, làm cản trở và ảnh hưởng tiêu cực đến tiến độ thực thi dự án.)
- **Thiếu cơ chế bảo vệ**: Không có chính sách bảo vệ an toàn, cơ chế tố giác sai phạm, hay quy định về trách nhiệm chăm sóc và đảm bảo an toàn
- **Gánh nặng hành chính không cần thiết**: Hồ sơ đề xuất dài dòng đối với khoản tài trợ nhỏ, vô số các buổi họp kiểm tra kéo dài không hồi kết, hoặc các yêu cầu báo cáo quá rườm rà, không tương xứng với quy mô kinh phí.

KHÁM PHÁ

Bạn có thể theo dõi **Crappy Funding Practices** để rèn luyện khả năng nhận ra tín hiệu đáng báo động của mình!

Định nghĩa: Chính sách bảo vệ an toàn

là văn bản quy định cách thức bạn đảm bảo an toàn cho trẻ em, thanh thiếu niên và các nhóm người dễ bị tổn thương, trong đó nêu rõ các quy tắc ứng xử bắt buộc và quy trình xử lý khi phát hiện nguy cơ hoặc có sự cố xảy ra.

Định nghĩa: Thẩm định năng lực

là các bước kiểm tra cơ bản mà nhà tài trợ thực hiện trước khi cấp kinh phí (xác minh tổ chức/nhóm của bạn là ai, bạn sẽ sử dụng nguồn quỹ như thế nào, và các rủi ro tiềm ẩn). Quy trình này cần mang tính tương xứng — nếu bạn cảm thấy nó quá rườm rà so với một khoản tài trợ nhỏ, bạn hoàn toàn có thể đề xuất một phương án thẩm định gọn nhẹ hơn.

Định nghĩa: Chính sách tố giác sai phạm

là một cơ chế rõ ràng cho phép mọi người báo cáo các hành vi sai trái một cách an toàn và bảo mật (như hành vi lạm dụng, gian lận, phân biệt đối xử, hoặc lạm dụng quyền lực) mà không lo bị trù dập hay trả đũa khi lên tiếng.

Định nghĩa: Thẩm định ngược

là việc bạn chủ động đánh giá lại nhà tài trợ. Đó là quá trình dành thời gian tìm hiểu xem nhà tài trợ có thực sự phù hợp với tổ chức/dự án của bạn hay không — xét về giá trị cốt lõi, cách họ đối xử với các đối tác nhận vốn, khối lượng báo cáo yêu cầu, và liệu sự hợp tác này có mang đến sự đồng hành tích cực và an toàn hay không.)

Tìm hiểu về nhà tài trợ tương lai của bạn

Trước khi dành hàng giờ để hoàn thiện một hồ sơ , hãy dành chút thời gian tìm hiểu nhà tài trợ là ai và họ muốn tài trợ cho những lĩnh vực nào.

Sự chuẩn bị này không chỉ giúp bạn tiết kiệm công sức, mà còn giúp bạn điều chỉnh hồ sơ để phù hợp hơn với nhà tài trợ. Hãy coi đó như việc xác định đúng lộ trình trước khi bắt đầu một chuyến đi.

1



Bắt đầu từ mối quan tâm của nhà tài trợ

Họ quan tâm đến những chủ đề nào (thanh thiếu niên, đa dạng sinh học, thích ứng với biến đổi khí hậu, các dự án do phụ nữ lãnh đạo, hay một khu vực cụ thể)? Họ sử dụng thuật ngữ nào để mô tả các dự án mà họ hỗ trợ? Mục tiêu họ muốn đạt được là gì? Nếu bạn không thể giải thích rõ ràng điểm giao thoa giữa định hướng của họ và dự án của bạn, đó có lẽ chưa phải là nhà tài trợ phù hợp.

2



Họ từng tài trợ cho những ai?

Họ đã cấp quỹ cho những dự án nào gần đây, và các dự án đó có điểm chung gì? Hãy chú ý đến quy mô (các nhóm cộng đồng nhỏ ở cơ sở so với các tổ chức phi chính phủ lớn), khu vực địa lý, và liệu họ có tài trợ cho các sáng kiến ở giai đoạn đầu hay không. Đây là một trong những cách nhanh nhất để nhận biết liệu bạn có thuộc nhóm đối tượng mà họ hướng tới hay không.

3



Hãy chọn hình thức hỗ trợ giúp bạn làm việc hiệu quả nhất.

Trước khi gật đầu đồng ý (hoặc trước khi nộp hồ sơ), hãy xác định rõ những gì bạn thực sự cần. Đó là một cú hích một lần cho một thời điểm cụ thể, hay sự hỗ trợ giúp bạn xây dựng kế hoạch dài hạn? Bạn muốn một nhà tài trợ quản lý linh hoạt, ít can thiệp sâu , hay một đối tác sẽ đồng hành và tham gia sát sao hơn?

MẸO!

Hãy tận dụng AI như một công cụ hỗ trợ tìm kiếm và nghiên cứu, nhưng luôn đối chiếu trực tiếp trên trang web chính thức của nhà tài trợ để đảm bảo độ chính xác. Dưới đây là một số gợi ý câu lệnh (prompt) AI hiệu quả:

- *"Tóm tắt các lĩnh vực nhà tài trợ này hỗ trợ, địa bàn cấp quỹ của họ, cùng các điều kiện hợp lệ mà tôi cần đặc biệt lưu ý."*
- *"Dựa trên danh mục các dự án họ từng tài trợ, họ có xu hướng ưu tiên những loại hình dự án nào và thường né tránh những dạng nào?"*
- *"Dựa trên sứ mệnh và chiến lược hoạt động của họ, những nội dung/hạng mục nào trong dự án của tôi có độ tương thích cao nhất với nhà tài trợ này?"*

Kiểm tra độ tương thích:

Trước khi nộp hồ sơ, hãy viết một câu kết nối dự án của bạn với những điều nhà tài trợ quan tâm (dựa trên chính cách dùng từ của họ), và một câu nêu rõ nguồn kinh phí này sẽ mang lại tác động gì cho dự án của bạn. Nếu không thể viết hai dòng đó một cách rõ ràng, đây có lẽ không phải là nhà tài trợ phù hợp hoặc bài thuyết minh của bạn cần được gọt dũa lại.

Theo dõi và rút kinh nghiệm

Công việc gây quỹ sẽ bớt áp lực hơn rất nhiều khi bạn có thể nhìn thấy rõ mình đang ở đâu và mọi thứ đang tiến triển như thế nào. Hãy tạo một bảng theo dõi các cơ hội tài trợ trong suốt cả năm để chủ động lên kế hoạch cho phù hợp. Bên cạnh việc ghi nhớ hạn chót nộp hồ sơ, bạn cũng có thể theo dõi những điểm tương tác quan trọng với các nhà tài trợ hiện tại và tiềm năng.

Bạn không cần một hệ thống phức tạp; chỉ cần một bảng tính đơn giản là đủ. Điều quan trọng là có được một bức tranh toàn cảnh về năm tài chính, với những mốc thời gian quan trọng để giúp bạn hoàn thành các nghĩa vụ báo cáo với nhà tài trợ.

Thay đổi góc nhìn về sự từ chối – Sự từ chối không phải là thất bại – đó là một nguồn phản hồi quý giá. Đôi khi đơn giản là thời điểm chưa phù hợp hoặc hai bên chưa thực sự tương đồng. Hãy bắt đầu từ những cơ hội nhỏ hơn hoặc gần với cộng đồng của bạn, điều đó sẽ giúp bạn từng bước tiến tới những cơ hội và khoản tài trợ lớn hơn trong tương lai. Nếu nhà tài trợ cho phép, đừng ngại xin một vài dòng phản hồi ngắn gọn về hồ sơ của bạn, nó có thể giúp bạn cải thiện hồ sơ cho lần nộp tiếp theo.

MẸO!

Hiểu rõ cách nhà tài trợ muốn duy trì sự kết nối với dự án của bạn là yếu tố then chốt. Một số nhà tài trợ ưu tiên phương thức tiếp cận mang tính cá nhân hơn và đánh giá cao các bản cập nhật hay các buổi trao đổi ngắn không chính thức. Những nhà tài trợ khác lại hài lòng với việc nhận báo cáo định kỳ theo quý hoặc 6 tháng một lần. Hãy tìm hiểu mong muốn của nhà tài trợ ngay từ sớm để chủ động lên kế hoạch.

Làm thế nào để sắp xếp công việc trong suốt hành trình gây quỹ

Khi dự án ngày càng phát triển, bạn sẽ phải cùng lúc xoay xở với nhiều nhà tài trợ, nhiều mốc thời hạn và chi tiết cần theo dõi. Xây dựng một hệ thống quản lý đơn giản sẽ giúp bạn giảm đáng kể áp lực về sau.

- **Mục tiêu là giữ mọi thứ ở một nơi duy nhất để dễ dàng tìm kiếm**. Một hệ thống thư mục dùng chung (Google Drive, Dropbox, hay bất kỳ nền tảng nào bạn đang sử dụng) là đã đủ. Hãy tạo một thư mục chính có tên "Gây quỹ", sau đó tạo các thư mục con tương ứng cho từng nhà tài trợ. Bên trong thư mục của mỗi nhà tài trợ, hãy lưu giữ những tài liệu thiết yếu: thỏa thuận/hợp đồng đã ký, ngân sách đã phê duyệt, các mẫu báo cáo, tài liệu quan trọng, cùng mọi hình ảnh hoặc câu chuyện thực tế mà bạn có thể dùng cho các bản cập nhật.
- **Bạn cũng nên lưu lại các "thời điểm ra quyết định" từ email**. Chẳng hạn như hạn chót đã được xác nhận, các thay đổi ngân sách đã được duyệt, hoặc những nội dung họ đã đồng ý/từ chối. Nếu các thỏa thuận hoặc kỳ vọng được xác nhận qua email, hãy lưu email đó (hoặc chụp màn hình) vào thư mục của nhà tài trợ để không phải lục tung hộp thư đến sau vài tháng.
- **Đối với các hạn chót, mẹo đơn giản nhất là cài đặt nhắc nhở trên lịch**. Hãy đưa ngày hạn nộp báo cáo vào lịch của bạn, sau đó đặt thêm một nhắc nhở trước đó vài tuần để có đủ thời gian thu thập số liệu, câu chuyện, hình ảnh và hóa đơn/chứng từ mà không phải vội vã.

Nộp hồ sơ xin tài trợ



KHÁM PHÁ

Black Fox Global Resource, để học cách quản lý mối quan hệ với nhà tài trợ, các nguyên tắc nên tảng cân cân nhắc khi xây dựng phương pháp gọi vốn, cũng như cách ứng xử trước lời từ chối từ nhà tài trợ.

Liệu có nên "rải" hồ sơ cho mọi quỹ tài trợ?

Không phải cơ hội nào cũng đáng để bạn dành thời gian nộp hồ sơ. Điều đó không có nghĩa dự án của bạn chưa đủ giá trị, mà đơn giản là thời gian của bạn có hạn. Vì vậy, hãy lựa chọn một cách có chủ đích. Trong gây quỹ, một chiến lược tiếp cận có trọng tâm thường hiệu quả hơn nhiều so với việc cố gắng "nộp cho tất cả".

Trước khi bắt tay vào viết hồ sơ, hãy thực hiện một bài kiểm tra độ tương thích. Nếu bạn không thể trả lời rõ ràng những câu hỏi dưới đây chỉ trong một hoặc hai câu, đó có thể là dấu hiệu cho thấy cơ hội này chưa thực sự phù hợp với dự án của bạn (hoặc đơn giản là chưa phù hợp ở thời điểm hiện tại)

- **Họ có tài trợ cho công việc giống như của chúng ta, tại địa bàn của chúng ta, ở giai đoạn phát triển của chúng ta không?**
- **Tôi có đáp ứng các yêu câu về điều kiện hợp lệ không?**
- **Số tiền tài trợ có xứng đáng với thời gian bỏ ra để nộp hồ sơ và làm báo cáo không?**

Ngay cả khi không nhận được tài trợ, bạn vẫn đang rèn luyện kỹ năng gọi vốn cho mình. Hãy lưu lại những tài liệu bạn đã gửi và các phản hồi nhận được (nếu có).

Tín hiệu tích cực – Nhà tài trợ thích điều gì?

Cách nâng cao chất lượng hồ sơ xin tài trợ của bạn

Các nhà tài trợ phải đọc rất nhiều hồ sơ, và ban đầu, họ thường chỉ đọc lướt qua. Vì vậy, dự án của bạn càng dễ hiểu, cơ hội của bạn càng lớn.

Hãy ưu tiên sự rõ ràng: Vấn đề bạn đang muốn giải quyết là gì? Bạn đang làm gì để giải quyết vấn đề đó? Điều gì cần thay đổi? Và bạn sẽ thực hiện sự thay đổi ấy bằng cách nào?



Nên làm	Tầm quan trọng
Bản đề xuất rõ ràng, có cấu trúc chặt chẽ	Một câu chuyện rõ ràng, có cấu trúc chặt chẽ: vấn đề cụ thể, phương pháp tiếp cận của bạn hợp lý và tác động dễ hình dung. Sử dụng các chỉ số rõ ràng, nổi bật để thể hiện tác động.
Bạn đã hoàn thành tốt các bước cơ bản	Các con số của bạn khớp nhau, chi phí được giải thích bằng ngôn từ dễ hiểu, và bạn đã bao gồm ngân sách vận hành giúp công việc có thể diễn ra (điều phối, vận chuyển, dữ liệu, quản lý cơ bản).
Tương tác vượt ra ngoài khuôn khổ tài trợ	Bạn đã trả lời đúng trọng tâm các câu hỏi, tuân thủ giới hạn số từ và làm theo các hướng dẫn. Bạn đã tham dự các buổi giải đáp (Q&A) và đặt các câu hỏi cụ thể về hồ sơ để xem đây có phải là cơ hội phù hợp với mình hay không.
Bạn thể hiện sự tương thích mà không tạo cảm giác khiên cưỡng	Nếu nhà tài trợ cung cấp sự hỗ trợ nâng cao năng lực ngoài khoản tài trợ tài chính, và đây là điều bạn muốn tham gia, hãy đề cập trong hồ sơ của bạn. Bạn phản ánh các ưu tiên của họ bằng ngôn từ của chính mình và nêu rõ lý do tại sao công việc của bạn phù hợp (thay vì sao chép nguyên văn các cụm từ).
Lồng ghép câu chuyện cá nhân của bạn	Sử dụng câu chuyện cá nhân của bạn một cách chiến lược, ngay cả khi hồ sơ không yêu cầu trực tiếp. Một lý do cá nhân ngắn gọn, liên quan có thể cho thấy tại sao bạn hay đội ngũ của bạn là người phù hợp nhất để thực hiện công việc này. Hãy găn kết nó chặt chẽ với dự án: những gì bạn đã tận mắt thấy hoặc trải nghiệm, bài học rút ra, và điều đó mang lại cho bạn sự thấu hiểu, niềm tin hoặc khả năng tiếp cận ra sao để triển khai giải pháp.

Tín hiệu tiêu cực - Nên tránh

Không nên	Vì sao nên tránh
Viết sai tên (nhà tài trợ, dự án của bạn, tổ chức của bạn)	Đó là một chi tiết rất nhỏ, nhưng nó lại khiến người đọc hoài nghi về tất cả những nội dung còn lại.
Sử dụng AI theo cách làm nhạt đi giọng văn riêng hoặc dẫn đến các sai sót	Các công cụ có thể rất hữu ích trong việc cô đọng câu từ, cải thiện cấu trúc và ngữ pháp, nhưng hãy giữ cho ý tưởng và cách diễn đạt luôn đúng với chính bạn, đồng thời luôn kiểm tra lại các dữ kiện, con số, tên gọi và các tuyên bố.
Đừng xây dựng dự án chỉ xoay quanh nhà tài trợ	Điều chỉnh cách diễn đạt hoặc nhấn mạnh các khía cạnh khác nhau trong công việc của bạn, nhưng đừng thay đổi kế hoạch cốt lõi hay giá trị của bạn chỉ vì thấy một thông báo gọi tài trợ. Hãy xây dựng dự án xoay quanh nhu câu của cộng đồng, sau đó tìm kiếm những nhà tài trợ có ưu tiên vốn đã phù hợp.
Các mục tiêu quá chung chung	“Nâng cao nhận thức” hay “hỗ trợ cộng đồng” có thể đúng với thực tế, nhưng hãy bổ sung ít nhất một chi tiết cụ thể để tạo tính tin cậy: ai, ở đâu, bao nhiêu đối tượng, đến thời điểm nào, và điều gì sẽ thay đổi.
Khiên cưỡng	Nếu các ưu tiên của họ không phù hợp với công việc của bạn, điều đó sẽ bộc lộ rõ và bạn sẽ lãng phí năng lượng.

Bạn vừa nhận được lời mời gặp mặt nhà tài trợ. Bước tiếp theo là gì?

Một cuộc gặp với nhà tài trợ có thể mang lại cảm giác áp lực, nhưng đó cũng là cơ hội để biến dự án của bạn thành hiện thực và kiểm tra xem nhà tài trợ này có thực sự phù hợp hay không. Hãy xem đó là một cuộc trò chuyện hai chiều: bạn giúp họ hiểu rõ về dự án của mình, và bạn tìm hiểu điều họ quan tâm cũng như phương thức tài trợ của họ.

Hãy bước vào buổi gặp với sự chuẩn bị sẵn sàng để chia sẻ rõ ràng những điều cơ bản, ngay cả khi bạn đã nộp hồ sơ trước đó: bạn làm gì, dành cho ai, những gì đã thay đổi cho đến nay, và sự hỗ trợ nào sẽ giúp mở ra tác động dài hạn của bạn. Hãy dành thời gian để hỏi một vài câu hỏi về các ưu tiên của họ, những gì họ tìm kiếm ở một đối tác tiềm năng, và một cái gật đầu "đồng ý" sẽ đòi hỏi những gì (số tiền, mốc thời gian, yêu cầu báo cáo, độ linh hoạt).

Trước buổi gặp mặt:

1 Thấu hiểu nhà tài trợ

Dành thời gian để tìm hiểu về nhà tài trợ như thể bạn đang tìm hiểu một cộng sự tiềm năng. Hãy xem trang web của họ và rút ra ba điều: họ tài trợ cho lĩnh vực gì, ở đâu, và họ thường chọn những loại dự án nào. Nếu có thể, hãy ghi lại một hoặc hai bên từng nhận tài trợ có nét tương đồng với dự án của bạn. Điều này giúp bạn có một cách mở lời tự nhiên: "Tôi thấy quý vị từng hỗ trợ dự án X — công việc của chúng tôi có sự kết nối vì..."

2 Giới hạn tối đa 2–3 người tham gia cuộc gặp với nhà tài trợ

Giữ quy mô gọn nhẹ và thống nhất vai trò từ trước: một người chia sẻ câu chuyện + tác động, một người trình bày kế hoạch, và một người trả lời về ngân sách/hậu cần. Nếu đội ngũ của bạn không thể cùng tham gia, hãy duyệt trước nội dung với họ để có thể trao đổi một cách tự tin và rõ ràng nhất.

3 Lựa chọn các ví dụ phù hợp

Bạn không cần phải kể mọi thứ. Hãy chọn một hoặc hai khoảnh khắc thực tế — một thử thách bạn từng đối mặt, một chiến thắng nhỏ mà bạn tự hào, hoặc bài học bạn đã rút ra — để cho thấy bạn thực sự gắn bó sát sao với công việc và có đủ năng lực mang lại kết quả.

Dấu hiệu cho thấy bạn đã chuẩn bị kỹ lưỡng là: bạn có thể kết nối rõ ràng công việc của mình với những điều họ quan tâm mà không đi chệch định hướng ban đầu. Mục tiêu là khiến họ rời buổi gặp với suy nghĩ: "Đây là một dự án ấn tượng và việc hỗ trợ nó sẽ giúp chúng ta đạt được các mục tiêu của chính mình."

MẸO!

Các nhà tài trợ luôn tìm kiếm những dự án giúp họ đạt được các mục tiêu ưu tiên của mình. Hãy làm cho mối liên kết này trở nên thật rõ ràng: trong một câu, hãy nêu cách công việc của bạn hỗ trợ các ưu tiên của họ, và ở câu tiếp theo, hãy cho biết nguồn tài trợ của họ sẽ mở ra cơ hội gì. Đó chính là điều biến một lời xin hỗ trợ thành một mối quan hệ hợp tác.

4 Chuẩn bị câu hỏi dành cho nhà tài trợ

Đây là cơ hội hiếm hoi để lắng nghe trực tiếp từ phía nhà tài trợ. Càng hiểu rõ cách họ tư duy và phương thức họ cấp vốn, bài trình bày (pitch) tiếp theo của bạn, dù là với họ hay với bất kỳ ai khác, sẽ càng thuyết phục hơn.

- Điều gì truyền cảm hứng cho họ tài trợ cho các dự án giống như của bạn?
- Họ muốn làm việc và đồng hành với bên nhận tài trợ như thế nào ngoài vấn đề tài chính?
- Nếu chúng tôi gửi một bản đề xuất ý tưởng ngắn gọn, quý vị có sẵn lòng góp ý nhanh về những điểm mà chúng tôi có thể làm tốt hơn không?
- Có nhà tài trợ hay chương trình nào khác mà quý vị thấy phù hợp và sẵn sàng kết nối chúng tôi với họ không?



5 Kế hoạch dự phòng cho các trở ngại thực tế



- Nếu bạn biết buổi phỏng vấn không sử dụng ngôn ngữ mẹ đẻ của mình, hãy hỏi về việc hỗ trợ thông dịch viên trước ít nhất một tuần.
- Đối với các buổi họp trực tuyến, hãy đảm bảo kết nối mạng ổn định và kiểm tra kỹ thiết bị từ trước.
- Hạn chế tối đa tiếng ồn xung quanh và chú ý đến phông nền của bạn.
- Nếu sử dụng điện thoại, hãy đặt máy trên một bề mặt cố định để tránh hình ảnh bị rung lắc.
- Nếu nhà tài trợ ở địa phương, hãy cân nhắc đề xuất một buổi gặp mặt trực tiếp hoặc mời họ đến thăm dự án của bạn.

6 Chuẩn bị bài thuyết trình

Trước khi bắt đầu, hãy xem lại phần “Bắt đầu với lý do của bạn”. Sử dụng các câu chuyện, góc nhìn và ví dụ từ các bài tập đó để xây dựng nội dung cho các slide của bạn. Hãy tham khảo **Hướng dẫn xây dựng bài thuyết trình** trong phần phụ lục để biết cách xây dựng một bộ slide hoàn chỉnh.

Bây giờ bạn đã sẵn sàng chuyển sang phần phụ lục để đi qua **Hướng dẫn Chuẩn bị Phỏng vấn**.

Sau khi nhận được tài trợ

Nhận được khoản tài trợ đầu tiên là một cột mốc đáng nhớ, nhưng đồng thời cũng đi kèm không ít trách nhiệm. Phần hướng dẫn này sẽ cùng bạn đi qua những bước đơn giản nhưng thiết thực để quản lý tốt các cam kết, chủ động nhận diện và phòng ngừa rủi ro, đồng thời xây dựng một mối quan hệ đồng hành bền vững với nhà tài trợ.



Những điều cần lưu ý đối với thỏa thuận tài trợ đầu tiên của bạn

Khi nhà tài trợ quyết định hỗ trợ dự án của bạn, họ thường sẽ gửi một thỏa thuận tài trợ. Đây là một tài liệu chính thức phác thảo những gì nhà tài trợ cung cấp, những gì họ kỳ vọng nhận lại, và các trách nhiệm chính mà bạn sẽ đảm nhận. Thỏa thuận này sẽ bao gồm các nội dung như:

Trước khi ký, hãy trích xuất các thông tin quan trọng và ghi lại ở một nơi bạn có thể dễ dàng tìm thấy:

- **Danh mục chi phí hợp lệ (và không hợp lệ)**
- **Lịch trình giải ngân & Điều kiện tiên quyết**
- **Thời hạn & Quy chuẩn báo cáo**
- **Các điều khoản dễ phát sinh rủi ro: Các quy trình nhạy cảm như thủ tục phê duyệt khi điều chỉnh hạn mức ngân sách, quy định quản lý tài sản/trang thiết bị, hoặc chính sách bảo vệ hình ảnh và truyền thông.)**

Thỏa thuận tài trợ có thể chứa khá nhiêu thuật ngữ pháp lý, vì vậy đừng ngại đọc lại một vài lần cho đến khi thực sự hiểu. Hãy đánh dấu những điều khoản quan trọng và nếu có bất kỳ điểm nào chưa rõ, hãy hỏi lại. Một cuộc gọi ngắn với nhà tài trợ để cùng làm rõ là điều bình thường, và giải quyết khúc mắc ngay từ đầu luôn dễ dàng hơn nhiêu so với việc phát hiện ra vấn đề khi dự án đã đi được nửa chặng đường.

Các công cụ AI có thể hỗ trợ bạn tóm tắt hoặc diễn giải những thuật ngữ phức tạp, nhưng nếu nó có thể ảnh hưởng đến những gì bạn được phép làm, hãy kiểm tra lại trực tiếp với nhà tài trợ. Bạn không cần phải ghi nhớ toàn bộ thỏa thuận. Điều quan trọng là thực sự nắm rõ: mình đang cam kết điều gì, nhà tài trợ cam kết điều gì, và những điểm nào bạn có thể cần hỗ trợ. Đặt câu hỏi từ sớm là một dấu hiệu tốt, nó cho thấy bạn đang nghiêm túc với khoản tài trợ.

Kiểm tra điều khoản tài chính + quy định tuân thủ (đây là những yếu tố khó lường trước)

- **Có cơ chế tạm ứng không?** Một số nhà tài trợ chỉ thanh toán sau khi bạn đã thực chi. Nếu bạn không có sẵn dòng tiền để ứng trước, hãy chủ động đàm phán xem nhà tài trợ có thể tạm ứng một phần kinh phí đợt đầu hoặc thực hiện thanh toán trực tiếp cho các nhà cung cấp hay không.
- **Họ cần những chứng từ nào?** Hãy làm rõ xem nhà tài trợ yêu cầu bạn phải giữ những giấy tờ nào (hóa đơn/chứng từ thanh toán hợp lệ, hình ảnh thực địa, danh sách ký nhận tham dự...) cũng như quy chuẩn sắp xếp, lưu trữ hồ sơ .)
- **Họ có yêu cầu kiểm toán không?** Kiểm toán là quá trình kiểm tra độc lập toàn bộ sổ sách của dự án. Không phải khoản cấp vốn nào cũng bắt buộc kiểm toán — nhưng nếu họ yêu cầu, hãy làm rõ bên nào sẽ chi trả chi phí này và liệu khoản phí kiểm toán có cần được đưa vào ngân sách của dự án hay không.

Các điều khoản nên cố gắng thương lượng (những đề xuất này hoàn toàn chính đáng)

Tiến độ giải ngân

Đề xuất khoản giải ngân đợt đầu lớn hơn, hoặc các đợt thanh toán phù hợp với thời điểm phát sinh chi phí của bạn.

Ngân sách linh hoạt

Xin quyên chủ động điều chỉnh hoặc điều chuyển % giữa các hạng mục chi phí mà không bắt buộc phải làm thủ tục xin phê duyệt trước từ nhà tài trợ.

Quy chuẩn báo cáo

Xây dựng quy trình báo cáo tương xứng với quy mô của khoản tài trợ (Ví dụ: một bản cập nhật ngắn hoặc một cuộc gọi + hình ảnh + 2–3 số liệu chính đối với các khoản tài trợ quy mô nhỏ).

Được chi trả chi phí kiểm toán và tài chính

Nếu họ muốn kiểm toán hoặc kiểm tra tài chính bổ sung, hãy đề nghị tính các chi phí đó vào khoản tài trợ.

Cách tận dụng tối đa mối quan hệ hợp tác với nhà tài trợ

Khi dự án bắt đầu nhận tài trợ, việc duy trì mối quan hệ với nhà tài trợ cũng quan trọng như việc nộp báo cáo. Cách đơn giản nhất để xây dựng niềm tin là trao đổi đều đặn và rõ ràng.

1

Duy trì giao tiếp đơn giản, rõ ràng

Phản hồi trong thời gian sớm nhất có thể. Trong trường hợp phải đi thực địa hoặc không có kết nối mạng, hãy cài đặt tính năng tự động trả lời vắng mặt và ghi rõ mốc thời gian bạn sẽ quay trở lại làm việc.

2

Duy trì liên lạc giữa các kỳ báo cáo

Đôi khi, một cập nhật ngắn (một bức ảnh + một dòng chú thích, một thành công đạt được, hoặc một ghi chú nhanh nếu kế hoạch thay đổi) cũng giúp duy trì mối quan hệ với nhà tài trợ.

3

Mở rộng mạng lưới kết nối

Nhân sự có thể thay đổi công việc — việc thiết lập mối quan hệ với nhiều người trong cùng tổ chức sẽ giúp bảo vệ mối quan hệ theo thời gian.

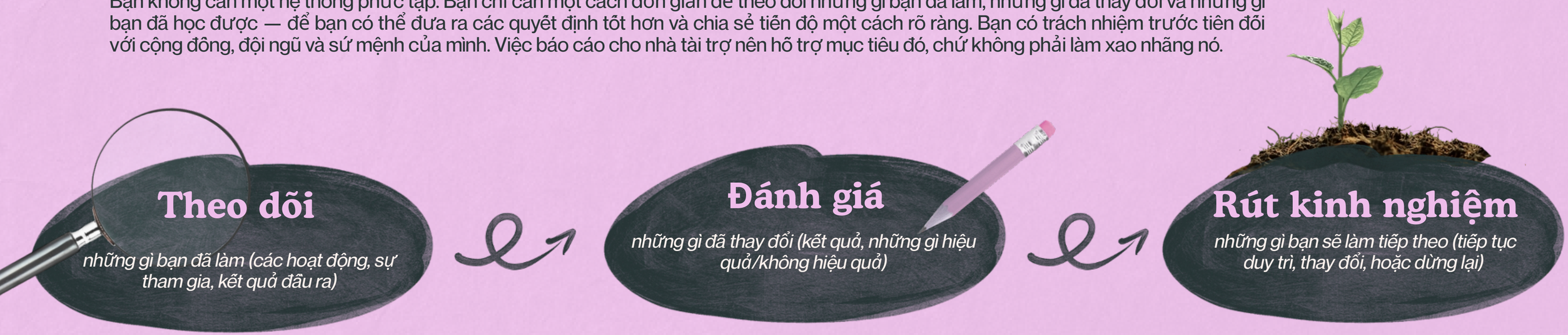
4

Đề nghị hỗ trợ

Nếu hai bên đang hợp tác tốt, bạn có thể đề nghị nhà tài trợ giới thiệu mình với người khác, viết một lời nhận xét ngắn, cho phép bạn nêu tên họ trong danh sách những người ủng hộ, hoặc góp ý nhanh cho đề xuất tài trợ tiếp theo.

Theo dõi, Đánh giá và Rút kinh nghiệm (MEL) mang lại giá trị cho chính dự án của bạn (chứ không chỉ cho nhà tài trợ)

Bạn không cần một hệ thống phức tạp. Bạn chỉ cần một cách đơn giản để theo dõi những gì bạn đã làm, những gì đã thay đổi và những gì bạn đã học được — để bạn có thể đưa ra các quyết định tốt hơn và chia sẻ tiến độ một cách rõ ràng. Bạn có trách nhiệm trước tiên đối với cộng đồng, đội ngũ và sứ mệnh của mình. Việc báo cáo cho nhà tài trợ nên hỗ trợ mục tiêu đó, chứ không phải làm xao nhãng nó.



Cách tiếp cận đơn giản, hiệu quả cho các dự án giai đoạn đầu

- Chọn 2–5 chỉ số phù hợp với công việc của bạn (một vài số liệu + một hoặc hai câu chuyện).
- Sau mỗi hoạt động (hoặc mỗi tháng một lần), hãy lưu lại một minh chứng: một con số, một trích dẫn, một bức ảnh, hoặc một ví dụ ngắn.
- Viết một dòng bài học kinh nghiệm: “Lần tới chúng tôi sẽ...”

Ví dụ về các chỉ số có ý nghĩa

Chỉ cần bao quát được các yếu tố này là bạn đã có đủ cơ sở để nâng cao chất lượng vận hành dự án, đồng thời xây dựng những bản cập nhật tiến độ chất lượng.



Rác thải/Ô nhiễm

Khối lượng rác thu gom (kg/tấn), số điểm nóng rác thải được dọn dẹp, số hộ gia đình nhận truyên thông, lượng rác thải được tái chế/phân loại (giảm xả thải ra bãi rác), và tỷ lệ người dân tham gia bên vững.



Vận động chính sách/ hệ thống

Số cuộc họp đã tổ chức, các cam kết đạt được, các bước tiến về chính sách địa phương, số đối tác mới được huy động.



Phục hồi/đa dạng sinh học

Diện tích được phục hồi, số cây giống được trồng + tỷ lệ sống, số lần ghi nhận loài, hoạt động làm tổ, kết quả kiểm tra chất lượng nước, số ngày tuần tra hoàn thành.



Giáo dục/Cộng đồng

Số buổi đào tạo/hoạt động đã thực hiện, lượng người tham dự + số lượt quay lại tham dự, phản hồi từ cộng đồng, các ví dụ về sự thay đổi hành vi.

Tối ưu hóa quy trình làm báo cáo (Tận dụng hệ thống MEL)

Hầu hết các báo cáo đều hỏi những câu hỏi giống nhau: Bạn đã làm gì? Điều gì đã thay đổi? Bạn đã học được gì? Bước tiếp theo là gì? Nếu bạn đã thực hiện việc theo dõi gọn nhẹ và đều đặn, báo cáo của bạn về cơ bản đã hoàn thành.

Đừng để đến phút cuối mới bắt đầu. Nhiều khoản tài trợ yêu cầu báo cáo giữa kỳ và báo cáo tổng kết cuối kỳ. Hãy xây dựng một quy trình "luôn sẵn sàng báo cáo" (cập nhật hàng tháng hoặc ngay sau mỗi hoạt động).

Khi đến hạn nộp, bạn chỉ cần tổng hợp những điểm sáng và minh chứng đắt giá nhất lại với nhau là xong.

Những gì chúng tôi đã làm

(1–2 dòng)

Bài học/ Những gì chúng tôi sẽ làm tiếp theo

(1 dòng)

Thay đổi chúng tôi đạt được

(số liệu, ví dụ thực tế, lời dẫn, hình ảnh)

MẸO!

Tận dụng nội dung báo cáo sẵn có: Nếu bạn đã viết một bản cập nhật tiến độ chất lượng cho một nhà tài trợ khác, bạn có thể xin phép tái sử dụng nó ở đây (sau khi đã loại bỏ các thông tin nhạy cảm).
Ví dụ: "Chúng tôi đã chuẩn bị một bản cập nhật ngắn cho một nhà tài trợ khác trong cùng kỳ này — liệu chúng tôi có thể chia sẻ bản đó với quý vị không, hay quý vị cần một định dạng khác?"

Khi có sự thay đổi: điều chỉnh và gia hạn

Các dự án hiếm khi diễn ra đúng như kế hoạch ban đầu. Nếu có điều gì cần thay đổi, hãy thông báo sớm cho nhà tài trợ và đề nghị điều chỉnh. Hầu hết các nhà tài trợ muốn cùng bạn điều chỉnh kế hoạch, thay vì để bạn phải chật vật trong im lặng.

Điều cần làm:

- Chia sẻ những gì đã thay đổi, những gì giữ nguyên và kế hoạch mới (giữ mọi thứ đơn giản).
- Đề xuất rõ ràng những gì bạn cần: sự linh hoạt về ngân sách, khung thời gian điều chỉnh, hoặc việc gia hạn.
- Cập nhật các mốc thời gian và quyết định mới vào công cụ theo dõi (tracker) của bạn.

Định nghĩa: Phụ lục điều chỉnh

văn bản ghi nhận sự thay đổi đối với thỏa thuận tài trợ (khung thời gian, các hạng mục ngân sách, hoạt động, thời hạn báo cáo, v.v.)

Định nghĩa: Gia hạn không tăng ngân sách

thêm thời gian để hoàn thành công việc, với cùng một mức ngân sách (không cấp thêm kinh phí)

Định nghĩa: Gia hạn có bổ sung ngân sách

thêm thời gian và bổ sung kinh phí để hoàn thành công việc.

MẸO!

Gợi ý email gửi nhà tài trợ:
"Do **[nguyên nhân],** kế hoạch thực hiện của chúng tôi có một vài thay đổi nhỏ. Tuy nhiên, dự án vẫn giữ nguyên cam kết hướng tới **[mục tiêu ban đầu]**. Để đảm bảo chất lượng công việc tốt nhất, chúng tôi xin phép đề xuất điều chỉnh **[tiến độ/danh mục ngân sách]**. Cụ thể, phương án điều xuất của chúng tôi là **[mốc thời gian mới/các hạng mục ngân sách điều chỉnh]**."

Đến lúc nhìn lại & tiếp tục hành trình



Hãy nhìn lại hành trình xin tài trợ để xác định điều gì bạn đã làm tốt và điều gì cầncải thiện. Áp dụng những bài học này cho các cơ hội tài trợ trong tương lai, đồng thời tiếp tục phát triển cả dự án lẫn mối quan hệ với nhà tài trợ.

Khi nào nên đề nghị nhà tài trợ tiếp tục đồng hành? Hãy làm điều đó trước khi nộp báo cáo tổng kết — đừng đợi đến khi mọi việc đã hoàn tất.

- Tín hiệu sớm (Giai đoạn giữa dự án): Khi các hoạt động diễn ra thuận lợi, hãy chủ động chia sẻ về những kết quả lớn hơn mà dự án có thể bứt phá nếu tiếp tục nhận được sự đồng hành.
- Thời điểm vàng (6–8 tuần trước khi dự án kết thúc): Gửi một bản định hướng kế hoạch cho giai đoạn tới kèm dự toán ngân sách tinh gọn, đồng thời thăm dò xem nhà tài trợ có sẵn sàng tiếp tục đồng hành hay không.
- Sau khi hoàn tất Báo cáo tổng kết: Gửi báo cáo hoàn chỉnh và đưa ra đề xuất hợp tác cụ thể cho bước tiếp theo (hoặc ngỏ ý được kết nối/giới thiệu với nhà tài trợ khác nếu họ không thể tiếp tục đồng hành).

MẸO!

Mẫu câu đơn giản bạn có thể sử dụng:

“Chúng tôi đang bắt đầu lập kế hoạch cho giai đoạn tiếp theo của dự án. Liệu quý vị có sẵn lòng trao đổi về việc tiếp tục hỗ trợ, hoặc có ai khác mà quý vị nghĩ chúng tôi nên trao đổi cùng không?”

Những người đồng hành & đóng góp



Bộ tài liệu này được xây dựng bởi các nhà lãnh đạo trẻ — và dành riêng cho các nhà lãnh đạo trẻ. Đây là thành quả đúc kết từ những cuộc trao đổi chân thực, những vòng góp ý bản thảo, các tin nhăn thoại, tin nhăn WhatsApp và phản hồi đầy tâm huyết từ những người đang trực tiếp hành động tại cơ sở.

Cảm ơn các tổ chức do thanh niên dẫn dắt đã hợp tác cùng chúng tôi:

FORCE OF NATURE

Global Landscapes Forum

THE IRIS PROJECT

COALITION WILD

Xin gửi lời cảm ơn đặc biệt đến National Geographic Society — sự hỗ trợ của tổ chức đóng vai trò quyết định trong việc biến tâm nhìn này thành hiện thực.

Cuối cùng, xin cảm ơn các nhà lãnh đạo trẻ, các đối tác nhận tài trợ và các cố vấn đã rà soát các bản thảo và chỉ ra những điểm còn thiếu. Sự am hiểu của các bạn chính là xương sống của bộ công cụ này.

Các đối tác chuyên môn & Đội ngũ tư vấn:
Laura Valencia, **The Iris Project's Youth Advisors & grantees:** Alicia Amancio, Alyssa Erin Kardos Loera, Sumarni Laman and Jann Vinze Barcinalavie and
The National Geographic Society and The Nature Conservancy Externship alum and seed funding recipients; Astrid Peraza Juárez and Rhiannon Guess.

Phụ lục

Bí quyết thuyết trình hiệu quả từ National Geographic Society

1

Tự nhìn nhận & Hiểu rõ khán giả của bạn

- Trình bày lý do/động lực của bạn
- Khán giả mục tiêu của bạn là ai? Họ có phải là người ra quyết định không? Họ đã biết gì về chủ đề dự án của bạn chưa?
- Bạn đang kỳ vọng điều gì từ họ?
- Bài trình bày diễn ra trong bối cảnh cảnh nào?

2

Thu hút người nghe

- Vấn đề trọng tâm bạn đang giải quyết là gì? Tại sao người nghe lại cần phải quan tâm đến điều đó?
- Chia sẻ lý do vì sao đây là thời điểm quan trọng để hành động, giúp người nghe cảm nhận được mức độ cấp bách của vấn đề. Đồng thời, thể hiện sự am hiểu và chuyên môn của bạn trong lĩnh vực này.
- Dự án của bạn sẽ tạo tác động như thế nào?

3

Kêu gọi hành động

- Bạn muốn người nghe thực hiện điều gì sau cuộc trao đổi?



4

Luyện tập thật nhiều

- Luyện tập nói thành tiếng!
- Không chỉ tập trung vào nội dung, mà còn phải quan tâm đến cách thức truyền tải.

Câu chuyện của bạn đã đủ thuyết phục chưa?

Danh sách kiểm tra:

- [ ] Tôi giải thích được lý do tại sao mình quan tâm tới vấn đề này (một cách chân thành, gân gũi).
- [ ] Tôi có thể giới thiệu trọn vẹn cốt lõi dự án chỉ trong 2–3 câu ngắn gọn, súc tích.
- [ ] Tôi lồng ghép được một ví dụ thực tế hoặc một con số chứng minh tác động của dự án.
- [ ] Tôi xác định được một thông điệp lõi và khắc sâu thông điệp đó trong suốt bài nói.

Mẫu giới thiệu dự án

Bản mô tả 4 câu đơn giản bạn có thể tái sử dụng

[Tên dự án] ủng hộ/hỗ trợ [cộng đồng/nhóm] bằng [hành động cụ thể]. Tính đến nay, chúng tôi đã [hành động: chạm tới/hỗ trợ/trông/tạo ra] [Số lượng X người hoặc chỉ số tác động chính].

Chúng tôi lựa chọn [phương pháp/cách tiếp cận của bạn] bởi vì [lí do nó quan trọng / vì sao nó hiệu quả đối với cộng đồng của bạn].

Mục tiêu của chúng tôi là [thay đổi mà bạn muốn tạo ra] nhằm đạt được [tác động to lớn, dài hạn mà bạn đang hướng tới].

Công cụ xây dựng Lý thuyết Thay đổi nhanh

Bắt đầu bằng cách điền vào các chỗ trống dưới đây

1

Sự thay đổi mà bạn đang hướng tới (*Tác động*)

Trong 5 năm tới, chúng tôi muốn nhìn thấy:

MẸO!

Hãy hình dung về những chuyển biến tích cực đối với con người, môi trường tự nhiên hoặc cộng đồng xung quanh bạn

2

Bạn đang làm những gì? (*Hành động*)

Hiện tại, chúng tôi đang:

1

2

3

MẸO!

Hãy viết những gì bạn thực sự làm thường xuyên, không phải tất cả những điều bạn hy vọng sẽ làm vào một ngày nào đó.

3

Những điều sẽ thay đổi trong vòng 6-24 tháng tới (Kết quả)

Nhờ hoạt động của dự án, chúng tôi kỳ vọng

MẸO!

Đây nên là những chuyển biến mang tính thực tế, cụ thể

4

Xâu chuỗi logic tác động

(Phát biểu ngắn gọn về Lý thuyết Thay đổi của bạn)

Bởi vì chúng tôi đang

chúng tôi kỳ vọng rằng

điều đó sẽ đóng góp cho

Tuyên bố của Lý thuyết Thay đổi

Bằng việc triển khai các hoạt động phục hồi và đào tạo nâng cao năng lực cho tình nguyện viên, chúng tôi kỳ vọng diện tích rừng ngập mặn khoẻ mạnh sẽ tăng lên và cộng đồng sẽ tham gia tích cực hơn, từ đó đóng góp phân phục hồi hệ sinh thái trong dài hạn.



Ví dụ hoàn chỉnh

Tác động:

Hệ sinh thái rừng ngập mặn tại địa phương được phục hồi và bảo tồn

Hành động:

- Tổ chức hoạt động trồng rừng định kỳ hàng tháng
- Đào tạo nâng cao năng lực tình nguyện viên thanh niên
- Hợp tác cùng ngư dân địa phương nhằm cắt giảm các hình thức đánh bắt mang tính tận diệt

Kết quả (6–24 tháng):

- 500 cây giống rừng ngập mặn mới được trồng
- tỷ lệ sống 80%
- Nhiều người trẻ tham gia vào hoạt động phục hồi
- Ngư dân địa phương áp dụng các phương pháp đánh bắt mới

Xây dựng ngân sách



Chi phí

Hạng mục	Tên	Đơn vị	Số lượng	Tổng
Thù lao				
Trang thiết bị				
Đồ ăn/uống				
Di chuyển				
Khác				

Tổng

Nguồn thu

Danh mục	Tên	Đơn vị	Số lượng	Tổng
Quyên góp				
Quỹ hạt giống				

Tổng

Nguồn thu tự tạo có phù hợp với bạn không?

Phương án	Đối tượng phù hợp	Ưu điểm	Những điều cần cân nhắc
Workshops	Nhóm có kỹ năng có thể hướng dẫn	Nâng cao kỹ năng, gắn kết cộng đồng	Đòi hỏi thời gian tiếp thị và chuẩn bị; cân định giá hợp lý
Sản phẩm cộng đồng	Dự án hướng đến thiên nhiên hoặc mang tính sáng tạo	Có thể tạo ra thu nhập ổn định; tác động rõ rệt	Quản lý tồn kho, định giá và phân phối
Hoạt động trải nghiệm sinh thái	Các dự án phục hồi đất đai và bảo vệ môi trường	Độc đáo, tạo ấn tượng, thu hút sự chú ý	Cần có giấy phép, đảm bảo an toàn và lập kế hoạch quản trị rủi ro & trật tự
Hoạt động tư vấn/cố vấn thanh niên	Các nhóm vận động chính sách và thúc đẩy chuyển biến xã hội	Thể hiện chuyên môn, linh hoạt	Đòi hỏi sự chuẩn bị, xác lập ranh giới rõ ràng và các kỳ vọng



Mẫu kêu gọi tài trợ đối ứng



Dự án của chúng tôi, [tên dự án] hỗ trợ [cộng đồng/nhóm] bằng [hoạt động của bạn]. Đến nay, chúng tôi đã có [số lượng người được tiếp cận hoặc những thống kê tác động chính].

Chúng tôi vừa nhận được một khoản tài trợ [số tiền] để hỗ trợ [tên dự án]

Nếu có thể huy động thêm một khoản tài trợ đối ứng, chúng tôi có thể

[mở rộng tâm ảnh hưởng, chạm tới nhiều người hơn, tổ chức nhiều workshops hơn, gia tăng nguồn lực,v.v.].

Liệu Quý vị có sẵn lòng đồng hành cùng chúng tôi để gia tăng tác động xã hội thông qua việc tài trợ một khoản đối ứng tương đương không?

Chuẩn bị một bài thuyết trình

1 Lý do thành lập

Chia sẻ giá trị cốt lõi và tâm huyết của dự án. Vấn đề thực tế mà dự án đang tập trung giải quyết là gì? Tại sao điều này lại mang tính cấp thiết và có ý nghĩa đối với bạn cùng cộng đồng?

2 Tác động

Minh chứng cho những thay đổi tích cực mà dự án đã đạt được. Hãy sử dụng số liệu ngắn gọn, trích dẫn thực tế, hình ảnh chân thực hoặc câu chuyện ngắn để truyền cảm hứng. Đây là slide thích hợp nhất để dùng những bức ảnh đẹp nhất của bạn. Hãy thêm 1 hoặc 2 con số tác động nổi bật.

3 Sự phát triển

Nêu bật sự tăng trưởng của dự án hoặc đội ngũ: thiết lập đối tác mới, thu hút thêm người tham gia, mở rộng phạm vi tác động, hoặc hoàn thiện bộ máy vận hành. Sử dụng đồ họa thông tin (infographic) để minh họa trực quan sự phát triển trên slide này.

4 Sự hợp tác

Đây là phần bạn chứng minh sự tương thích hoàn hảo giữa dự án và ưu tiên tài trợ của đối tác. Hãy làm nổi bật giá trị của mối quan hệ hợp tác và lý do họ là nhà tài trợ lý tưởng cho dự án của bạn. Hãy thể hiện sự kết nối này thật rõ ràng dựa trên các thông tin đã tìm hiểu:

- Điều nhà tài trợ quan tâm hàng đầu
- Mức độ tương thích giữa hoạt động của dự án và ưu tiên của nhà tài trợ



5 Đề xuất

Hãy chuẩn bị để nói rõ bạn đang cần sự hỗ trợ gì và sự hỗ trợ đó sẽ giúp dự án thực hiện được những việc nào. Nếu đang thuyết trình kêu gọi tài trợ hoặc được mời trao đổi về tài trợ, hãy nêu số tiền cần huy động (hoặc một khoảng tiền) và cho thấy con số đó gắn với ngân sách dự án ra sao. Nếu đây chỉ là cuộc trao đổi làm quen ban đầu, trước hết hãy tìm hiểu xem hai bên có phù hợp với nhau không. Sau đó, khi đã biết mức hỗ trợ nào là khả thi, hãy gửi đề nghị cụ thể.

Chuẩn bị một bài thuyết trình

6

Lời mời cộng tác

Kết thúc bằng một slide mời họ trở thành đối tác của bạn.

- Một lời cảm ơn ngắn
- Đề xuất bước tiếp theo của bạn
- Liên kết tới website hoặc tài khoản mạng xã hội của bạn



Project Lawud

Mẹo thiết kế slide

Sử dụng hình ảnh từ dự án của bạn

Hình ảnh thực tế sẽ giúp dự án của bạn sống động hơn; đừng lo lắng nếu chúng không hoàn hảo hoặc không được chụp chuyên nghiệp. Tính chân thực quan trọng hơn sự trau chuốt.

Sử dụng ít chữ nhất có thể

Hãy làm nổi bật tác động xã hội, hình ảnh thực tế và các thông điệp cốt lõi của bạn. Slide thiết kế tối giản, thoáng mắt luôn để lại ấn tượng sâu sắc và dễ nhớ hơn.

Giữ vững bản sắc của dự án

Canva có hàng ngàn mẫu có sẵn, điều này có thể gây ngợp. Hãy chọn màu sắc, phông chữ và phong cách phù hợp với cá tính và giá trị của dự án.

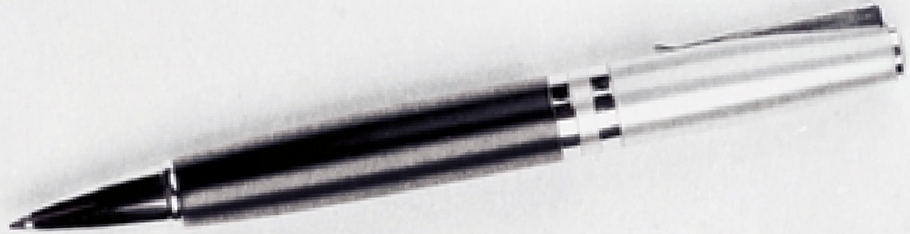
Làm nổi bật con số *và câu chuyện*

Một bài trình bày có sức thuyết phục cân cân bằng giữa số liệu thực tế (dữ liệu tác động, độ phủ, sự phát triển) với cảm xúc (những câu chuyện con người, trích dẫn, trải nghiệm thực tế).

Hướng dẫn chuẩn bị phỏng vấn

3 thông điệp quan trọng mà tôi muốn họ ghi nhớ

1.
2.
3.



Ví dụ/câu chuyện tôi có thể sử dụng

1.
2.
3.

Những câu tôi muốn hỏi

1.
2.
3.


YOUTH FUNDING
TOOLKIT