

BEYAZ NOKTA® ÖRGÜTLERİ ÇALIŞMA KILAVUZU

BÖLÜM VIII - Gelir Yaratma

Rev. No: 3.3 Tarih:15.09.1999



BEYAZ NOKTA® GELİŞİM VAKFI

Sedat Simavi Sokak No:29/Z-1

06550 Çankaya/ANKARA

Tel:+90(312) 442 07 60 Faks: +90(312) 442 07 76

<http://www.beyaznokta.org.tr>

e-mail: bnv@beyaznokta.org.tr

İÇİNDEKİLER

BN Vakfı Gelir Yaratma Süreci

A.Geleneksel Gelir Yolları

B.Bağış Kolaylaştıran Araçlar Yoluyla GY

C.Kredi ve İndirim Kartları Yoluyla GY

D.İçinde BN'nın Yer Alacağı ve Sürekli Gelir Sağlayacak Biçimde Projeler Üretilmesi

E.Ticari İşler Yoluyla GY

F.GY İşlerinin Profesyonel (veya Eşdeğer Etkinlikte) Yönetimi İçin

G.Mali Açıdan Güçlü Kişilerden Yardım İsteyebilecek BN Üyelerinin, BN Uygulamalarını Destekleme Düzeylerini Artırmak İçin

H.GY Kılavuzu'nun Hazırlanıp Tüm BN Örgütüne ve Dışındaki STK'larına Dağıtılması Yoluyla, Dernek ve Duyarlık Grupları'nın Kendilerine Gelir Sağlamaları

I.GY Konusunda Yaratıcı Fikirler Geliştirilmesi İçin

J.Ulusal ve Uluslararası Fonlardan Yararlanılması İçin

K.Uluslararası Kuruluşlardan Destek Temini İçin

L.Projelere Finansman Kaynakları Temini İçin

M.BN'ya Sürekli Sponsorlar Bulmak

N.Sosyal Etkinlikler

O.İş Organizasyonları

P.Yöresel Etkinlikler

R.Gider Azaltma Yolları

a.Posta Masrafları

b.Telefon Masrafları

c.Kırtasiye Masrafları

d.Fotokopi Masrafları

e.Personel Masrafları

f.Vakıf Personelinin Gider Azaltma Çabalarına Katılması İçin

g.BN Kanalıyla Burs Vererek Projelerde Çalışan Öğrenci Giderlerine Katkı Sağlama

S.Parasal Varlıkların Değerlendirilmesi

T.BNV alışanlarıyla Yapılan GY Yolları BF'dan Seçilen Fikirler

U.Üye Sayısını Artırma ve Ulusal/Uluslararası Fonlardan Yararlanma BF Fikirleri

V.Medya'dan Derlemeler

Ek

EK-1: "secondment"

ÖNSÖZ

Bu doküman dizisi, *Beyaz Nokta Dernekleri Tip Tüzüğü'nün* 40. maddesi uyarınca çıkarılması gereken ve Dernek çalışmalarını düzenleyecek olan genel kurallar, çalışma usulleri, faaliyet biçimleri ve denetim usulleri gibi önemli ayrıntıları tanımlayacak olan Yönetmelik için bir hazırlık dokümanıdır. Bu bölüm, *Gelir Yaratma İçin Kılavuz* olarak tanımlanmıştır.

Gerek Dernekler Tip Tüzüğü ve Vakıf Senedi'nin, gerekse ona dayalı olarak çıkarılacak bu ve bunun gibi dokümanların tümü, BN Örgütü Üyelerinin hareket serbestilerini sınırlayan kural labirentleri olarak değil, onların yaratıcılıklarına ilk ivmeyi vermeyi amaçlayan "*ateşleyiciler*" olarak yorumlanmalıdır.

BEYAZ NOKTA® DOKÜMANLARI

Bu ve diğer BN dokümanları, BNGV sekreteryasından izin alınmaksızın çoğaltılamaz, dağıtılamaz ve alıntı yapılamaz.

BN yayınları, üzerinde herhangi bir fiyat gösterilmedikçe ücretsiz olarak dağıtılır. Ancak bu, dokümanların birer maliyetlerinin olduğu gerçeğini de değiştirmemektedir. Bu maliyetlere katılmak isterseniz, ilişik posta ekiyle size makul gelen bir katkı payını bize gönderebilir ve yeni dokümanların maliyetlerini azaltmaya katkıda bulunabilirsiniz.

BEYAZ NOKTA (BN) ÖRGÜTÜ İÇİN FİNANSAL ARAÇLAR ve GELİR YARATMA (GY) YOLLARI

A.Geleneksel Gelir Yolları

- a.Bir halkla ilişkiler firması yoluyla GY projeleri üretimi ve uygulanması
- b.Kurucular Kurulu Üye sayısı artırma programı
- c.Vakıf üye sayısı artırma programı (Zincirleme üyelik sistemi vs. yollarla)
- d.Vakıf üyelerinden aidat alınması
- e.Balo düzenlenmesi
- f.Otel kullanımı vs. gibi aynı katkıları sağlayabilecek kişilerden balo, toplantı vb. kullanımlar için sürekli izin bağıışı alınması
- g.Kuruluş sempatanları tarafından yazılmış/yazılabilecek kitap gelirlerinin hibe edilmesi
- h.Telif ve/ya çeviri yoluyla BN adına yayımlanabilecek kitap ve benzeri malzemenin, bunları satın alıp çevresine satabilecek (ya da hediye edebilecek) kişilere peşin olarak satılması
- ı.BN yayınlarının fiyatlarının artırılması ve enflasyona karşı korunması
- j.İhtiyaç listesinin tanıtılması ve her ihtiyaç kaleminin, o ihtiyaçla ilgili kuruluşlara "pazarlanması"

B.Bağıış Kolaylaştıran Araçlar Yoluyla GY

- a.Kredi kartıyla bağıış alabilme sistemi kurulması
- b.Gazete, dergi gibi yerlere, kredi kartıyla bağıış yapılabileceğini belirten ilanlar verilmesi

C.Kredi ve İndirim Kartları Yoluyla GY

- a.İndirim kartı satışı yoluyla gelir yaratma
- b.BN Kredi Kartı yoluyla GY

D.İçinde BN'nın yer alacağı ve sürekli bir gelir sağlayacak biçimde projeler üretilmesi

- a.YİA-Yüksek İş Ahlakı Projesi*
YİA Projesinin Gümrük Birliği çerçevesinde uygulanabilecek bir proje olarak AB fonlarından finansman temini için sunulması
 - 1.Projeyle YİA sertifikası sisteminin uygulanacağı belirtilmeli
 - 2.Projeyle ilgili mesajların sanat ve spor dünyasının ünlü isimleriyle verilmesi
- b.ya da diğer Güven Anlaşmaları Projeleri** gibi

E.Ticari İşler Yoluyla GY

- a.Bir "experiential learning" okulu kurulması:
Gerek BN yaklaşımlarının benimsetilmesi gerekse gelir sağlanması için, yaparak öğrenme ve eğlenirken öğrenme kavramlarına dayanan "experiential learning" okulları yararlı olabilir.

Bu tür okullar özellikle büyük kuruluşların orta ve üst düzey yöneticilerinin eğitilmesinde olduğu kadar, bölgesel veya yöresel kalkınma planları uygulamak için birer "takım" kurmak isteyen kadroların eğitilmesi için de kullanılabilir.

- b.BN Örgütünden istenilen bazı konferansların paralı hale getirilmesi
- c."*Multi level marketing*" (çok-katlı pazarlama) yöntemiyle pazarlanacak ürünler yoluyla gelir temini

F.GY İşlerinin profesyonel (veya eşdeğer etkinlikte) yönetimi için:

- a.Örgütün GY işlerinin yönetimi amacıyla tam zamanlı bir eleman istihdamı
- b.Örgütün GY işlerinin yönetimi amacıyla (seconded)* eleman temini için, belirli büyüklükte iş hacmine sahip, Kurucular Kurulu, Vakıf ve BN Dernek ya da Duyarlık Grubu üyelerine başvurulması

* Yüksek İş Ahlakı Projesi, Güven Anlaşmaları Projelerinin bir türü olup Beyaz Nokta Vakfı'ndan temin edilebilir.

** Bakınız: BN Çalışma Kılavuzu Bölüm VII-"Güven Anlaşmaları Rehberi"

* Bakınız ekteki makale: "Secondment"

G.Mali açıdan güçlü kişilerden yardım isteyebilecek BN üyelerinin, BN uygulamalarını destekleme düzeylerini artırmak için:

- a.Üye'lerin, BN'dan beklentilerini öğrenmek için bir araştırma yapılması
- b.Üyelerin BN örgütü ve çalışmalarını hakkında sürekli bilgilendirilmesi

H.GY Kılavuzu'nun hazırlanıp tüm BN örgütüne ve dışındaki STK'larına dağıtılması yoluyla, Dernek ve Duyarlık Grupları'nın kendilerine gelir sağlamaları:

- a.Bu kılavuzun bastırılıp dağıtılması, Dernek ve Duyarlık Gruplarının kendilerine çeşitli yollardan gelir sağlayabilmelerine yardımcı olabilecektir.
- b.BN örgütü dışındaki STK'larına bağış karşılığı dağıtımını yoluyla hem STK'ların bu faaliyetlerine katkı yaparken hem de gelir sağlanabilecektir.

I.GY konusunda yaratıcı fikirler geliştirilmesi için:

- a.BN örgütü içinde, ödüllü bir "GY Yarışması" açılması
- b.Periyodik olarak, "yeni gelir yolları" konulu beyin fırtınası oturumları düzenlemek

J.Ulusal ve Uluslararası fonlardan yararlanılması için:

- a.Bu tür kaynakları kullandığı bilinen kuruluşların deneyimlerinden yararlanılması
- b.Bu konuda bir yayın taraması yaptırılması (İnternet dahil)
- c.Uluslararası nitelikteki para kaynaklarını iyi bilen kişi/kuruluş belirlenip onlardan bilgi edinilmesi
- d.Avrupa Topluluğu Türkiye Temsilciliği vasıtasıyla "MEDA Demokrasi Programı" na bir projeye başvurmak
- e.Hazine Müsteşarlığı Dış Ekonomik İlişkiler (DEİK) vasıtasıyla "MEDA Genel Fon"na müracaat etmek

K.Uluslararası kuruluşlardan destek temini için:

- a.BN'yi ve projelerini tanıtıcı dokümanların yabancı dile çevrilmesi.
- b.Uluslararası kuruluşların Türkiye sorumlularının ziyaret edilerek fonlarından yararlanmak istenilmesi
- c.**World Problems** rehberinin taranıp, işbirliği yapılabilecek kuruluşların tespiti
- d.**Encyclopedia of International Associations**'in taranıp işbirliği yapılabilecek kuruluşların tespiti
- e."Small Grant Program" yoluyla:
 - (1) Bir konferans düzenleme
 - (2) Bir dokümanın basımı
 - (3) Bir bültenin çeşitli kişilere yollanması gibi yardımlar temini
 - (4) Proje hazırlanması

L.Projelere finansman kaynakları temini için:

- a.BN projelerinin "konsept"ler haline getirilerek ulusal sivil toplum örgütlerine pazarlanması ve bu yolla başka kuruluşların fonlarının BN amaçlarına yönelik "konsept"lere tahsisinin sağlanması.
- b.Projelerin, finansman kaynakları konusunda gerçekçi öneriler içerecek şekilde hazırlanması.
- c.Her projeyi sembolize edebilecek, makul bir fiyatlı bir "şey" in yaptırılıp satılması (kartvizit kutusu, ön ve arka kapakları BN mesajları taşıyan defterler, konu ile ilgili bir kitap gibi)
- d.Projelerin açık artırma yoluyla pazarlanması
- e.Bir "Finansal Araçlar" danışmanı belirlenip, bir "Finansal Araçlar Kılavuzu" hazırlanması.
- f.Yeni finansal araçların izlenmesi ve (H)'de anılan kılavuzun giderek zenginleştirilmesi için, bu konuda mevcut yayınların, uzmanların, kurumların bir (raster) haline getirilmesi.

M. BN'ya Sürekli Sponsorlar Bulmak:

Bu sponsorlar kendi etkinliklerinde BN amblemiyle birlikte "BN Hareketinin sürekli destekleyicisidir" ifadesini kullanabilirler. (Bakınız BN Sponsorluk Prosedürü)

- a.Ana Sponsorlar
- b.Proje Sponsorları
- c.Kurumsal Sponsorlar
- d.BN Dostları

N.Sosyal Etkinlikler:

- a.Konser veya dizi konserler düzenlemek
- b.Gezi ve yaz kampı tertip etmek; bu çalışmalardan komisyon vb. türde pay almak. (Bu yaklaşımda öncelikle BN üyesi veya sempatzanı olan kişi ve kuruluşlar aracılığı ile organizasyon yapılması öngörülmektedir.)
- c.Popüler isimlerle paralı-girişli seminerler yapmak. (Ünlü bilim, kültür, spor ve/ya medya insanları vb. öngörülmektedir.)
- d.Gezi kitap satış sergileri açmak.
- e.Gala gecelerinden prim almak. (Tiyatro, konser gibi)
- f.Gönüllü insanların telif haklarından istifade etmek (kitap, müzik eseri, bilgisayar programı haklarının gelir getirmek üzere devredilmesi)
- g.BN üye ve sempatzanlarının doğum, nikah, sünnet, açılış, kuruluş ve cenaze törenlerine çelenk, çiçek gönderme yerine bedelini BN'ya bağışlamalarını ve çevrelerine de bu yolda telkin yapmalarının istenmesi
- h.Para sağlayacak örgütler kurmak (şirket, döner sermaye işletmesi vb. gibi)
- ı.Serigraf baskı vb. (promosyon malzemesi gibi) ürünleri üretip bağış karşılığı dağıtmak (bu yaklaşımda üye ve gönüllü dışı bağışlar önemsenmektedir.)
- i.Bir ürün gelirinin belirli bir miktarının vakfa bağışlanması için anlaşma yapılması.
- j."*Maaşımdan TL Kesiniz*" şeklinde aylık sürekli bağış kampanyası yoluyla belirli bir miktarın Vakfa bağışlanması uygulamasının yürürlüğe konması
- k.Sosyal faaliyetleri dönüşümlü olarak üye sponsorluğuyla yürütülmesi
- l.Vakıf başkanı, Kurucular Kurulu Üyeleri, Danışma Kurulu Üyeleri veya Onursal Üyeleri arasındaki ünlü kişilerin doğum günü vs. gibi özel günlerinde çiçek gönderilmesi yerine Vakfa bağış yapılmasının duyurulması
- m.Yılbaşı gecesi organizasyonu yapmak

O.İş Organizasyonları:

- a.İşyeri açmak; bundan gelir payı almak (Bu yaklaşımda satılacak ürün veya hizmetin uygun fiyatlarla üye veya gönüllülerden sağlanabileceği düşünülmektedir.)
- b.Toptan kitap alıp perakende (örneğin taksitle) satmak ve gelir elde etmek
- c.Özel günlerde kart bastırıp (veya toptan satın alıp) genç üyeler aracılığı ile satış yapmak.
- d.Vakıf/Dernek binası veya uygun diğer mekanlarda sanat sergileri açıp, satıştan gelir elde etmek.
- e.BN projelerinden uygun olanlarını bir A.Ş. veya Döner Sermaye İşletmesi kurup işletmek suretiyle gerçekleştirmek (TÜBİSA A.Ş. ana sözleşmesinden yararlanılabilir.)

P.Yöresel Etkinlikler ve Projeler:

- a.Yöresel kaynaklardan yararlanarak gelir sağlamak (Yurtiçi veya yurt dışında pazarlanabilen doğal bitkiler, turistik eşyalar vb.)
- b.Vakıf, Dernek ve Duyarlık Gruplarının değişik illerde organize edeceği Beyaz Nokta etkinlik geceleri düzenlemek
- c.Yöresel Projeler
 - 1.Kocaeli 2000 adıyla hazırlanan projenin revize edilerek il ve ilçeler bazında uygulanmak üzere girişimde bulunulması (Erzincan'dan başlanabilir)
 - 2.GİAD' lar için düşünce notunun bastırılıp yerel radyolarda yapılacak "Girişimcilik" programlarında tanıtılarak bağış karşılığı temin edilebileceğinin duyurulması
 - 3.Yerel Yönetimlerin "Teşebbüs Ajansları" kurulmasına önderlik etmeleri fikrinin satılması. Gerekirse Yerel Yönetimlere danışmanlık hizmeti verilmesi

R.Gider azaltma yolları:

- a.Posta masrafları:
 - 1.Ödemeli postalama
 - 2.Kargo ile postalama yolunun minimum kullanımı
 - 3."CC İletişim" in, CC masraflarını hibe etmesi
 - 4.Postalanacak evraklardan mümkün olanlarının "matbu posta" şeklinde gönderilmesi, bunun için Posta İşletmesine ve kargo şirketlerine ait fiyat tarifelerinin alınıp incelenmesi
- b.Telefon masrafları:

- 1.Ofis telefonlarıyla konuşmalar için 3'dk sınırlamasının uygulanması
 - 2.Ofis telefonlarından yapılan konuşmaların döküm listesinin alınıp izlenmesi, en uzun görüşülen numaraların tespit edilip aza indirilmesi için fikir üretilmesi
 - 3.Mümkün olan üyelerle "siz arayın" formülünün uygulanması
 - 4.Telefon, fax vs. ile isteyenlerden ya pul, ya para istenmesi
- c.Kırtasiye masrafları:**
1. Kâğıdın toptan alınması
 2. Kullanılmış kağıt temini ile bunların arka yüzlerinin kullanımı ve kalanların kağıt fabrikalarına satılması
 3. En çok kağıt harcanan işlerin analizi ve buna göre özel önlemler oluşturulması
- d.Fotokopi masrafları:**
- 1.Acil olmayan işler için Ankara'daki üyelerin fotokopi imkanlarından yararlanmak
 - 2.Tüm BN dokümanları üzerine bir etiket yapıştırılması ("Lütfen fotokopi alıp iade ediniz" biçiminde)
- e.Personel Masrafları:**
- 1.Ücretlerdeki aynı yüzdenin artırılması
 - 2.Personelin gelir yaratma projelerine katılmasının sağlanması ve bu yolla gelir sağlanan projelerden kendilerine pay verilmesi.
 - 3.İndirimli yolcu bileti kullanmak
- f.Vakıf personelinin gider azaltma çabalarına katılması için:**
- 1.Kullanılan başlıca malzemenin (1 sayfa kağıt, 1 ataş, 1 post-it gibi) fiyatlarının ilanı
 - 2.Elektrik, su ve bu gibi kalemlerin birim fiyatlarının ilanı
 - 3.Personelin katılımı ile gider azaltma konulu beyin fırtınaları yapımı
 - 4.BN Kanalıyla Burs vererek projelerde çalışan öğrenci giderlerine katkı sağlama
- g.BNV giderlerini bir üyeye sempaticana ya da destek vermek isteyen kişi ve kuruluşlara fatura etmek**

S. Parasal Varlıkların Değerlendirilmesi:

- a.Repo ile değerlendirme
- b.Yatırım fonunda değerlendirme
- c.Hisse senedi satın alma
- d.Dövizde değerlendirme

T. BNV Çalışanlarıyla yapılan "GY Yolları BF"dan Seçilen Fikirler:

- a.Ödüllü **bağış** sistemi oluşturulması (Bakınız BN Vakfı Ödül Yönetmeliği)
- b.Tüm BN Üyelerine ve iş adamlarına, BN'ya bağış yapmaları çağrısında bulunulması (bir mektup eşliğindeki bağış formu ile)
- c.BN konferanslarını ve projelerini özel turlar düzenlemek gibi ilginç yöntemlerle uygulama
- d.Temizlik malzemesi üreten kuruluşlardan birine BN' yı desteklemesi çağrısı yapılması.
 - 1.Sabun üreticisi kuruluşlarla görüşülüp indirimli ya da ücretsiz sabun temini (ya da özel tasarımı bir BN sabunu üretilmesi) bu sabunun fiyatının biraz üstünde bağış karşılığında dağıtılması.
 - 2.Bu sabunun ya da başka bir temizlik malzemesi reklamında BN mesajlarının kullanılmasının önerilmesi
- e.BN Bülteninde yayımlanan ve BN mesajları vermesine dikkat edilen "*Beyaz Nokta fıkralarının*" derlenip kitapçık şeklinde basılması ve pazarlanması
- f.Çeşitli firmalardan eşantyon ürünler veya ücretsiz eşya toplayıp düzenlenecek bir gecede piyango bileti karşılığında çekilişle dağıtmak
- g.BN mesajları üretmek ve bu mesajları reklam kuruluşlarına pazarlamak
- h.Kitap veya yazı yazan BN üyeleri için imza günü düzenlemek, kitaplarla birlikte BN dokümanlarını ve çekilecek hatıra resimlerini bağış karşılığında vermek
- ı.Özel firmalarca hazırlanan eğitim setlerinden BN projelerini destekleyici mahiyettekilerin pazarlanmasına, komisyon karşılığında aracılık etmek.
- i.BN eğitimleri kapsamındaki her bir modülü bağış karşılığında düzenlenecek eğitim programları şekline dönüştürmek
- j.Dizi yayınlar bastırmak
- k.Ünlü birilerine konferans (lar) verdim (E. de Bono, A. Robbins gibi)

I.Diğer STK'lara BN sorun çözme yöntemlerinin ve projelerinin tanıtımı için ücretli toplantı düzenlemek. Böylece gelir yanında tanıtım da sağlanır. Ayrıca projelerin satışı veya sponsor bulunması da mümkün olabilir.

m."BN Reklam Alanları File" ı oluşturup, pazarlamak

n.BN Vakıf Binası yaptırma kampanyası düzenlemek

1. Bu kampanya için Simgesel bir obje (örn: dekoratif bir tuğla, bir anahtar olabilir) yaptırıp bağış karşılığı vermek.

2. Bağışlar gruplandırılır. Her grup için ayrı büyüklükte sembolik bir anahtar yaptırılır.

3. En büyük bağışı yapanlara bu obje törenle verilebilir.

o."BN İş Merkezi" adıyla bir iş merkezi yaptırılması için çağrı yapmak.

1.İş Merkezinin bir bölümü BNV ofisi olarak kullanılabilir. Kalan kısımlar gelir getirmek üzere kiraya verilebilir.

2.İş merkezini bir kişinin yaptırmayı veya büyük bağışta bulunması halinde ismi binaya yazdırılır.

ö.Takvim/ajanda hazırlayan kuruluşlardan bir yılda kutlaması yapılan özel günlerin ve etkinliklerin öğrenilmesi. Bazı gelir yaratma yöntemlerinde bu günlerin dikkate alınması.

p.Bülten veya dergi çıkarmak suretiyle bunlara reklam ve ilan almak

r.Konsinye tablo satışı (Sanat galerilerinde ve/ya BN ofislerinde)

s.BN mesajlı kartpostal dizayn ettirip satmak

ş.Tiyatro ve konser biletlerini indirimli alıp bağış karşılığı vermek

t.BN kütüphanesinin ücretli kullanıma açılması, bunun İnternetle de tanıtımının yapılması

u.STK Finans Bankası kurulması fikrinin diğer STK'lara satılması (AB'ne bu fikir satılrsa özel sektör+3'ncü sektör ortaklığı ile böyle bir banka oluşturulabilir)

ü.STK gazetesi çıkarılması fikrinin TÜSEV ve büyük gazetelere önerilmesi

v.Örgüt amaçları açısından örnek teşkil edebilecek kişilerin hayat hikayelerini basmak ve dağıtmak

U.Üye sayısını artırma ve ulusal/uluslararası fonlardan yararlanma BF Fikirleri:

a.Gazetelerde ve TV kanallarında STK köşesi bulunması fikrinin satılması.

b.Uluslararası arenada ilgi uyandıracak yeni projeler oluşturulması (Kıbrıs sorununun çözümü, Türk-Yunan ilişkilerinin düzeltilmesi, Türkiye-İsrail işbirliği) ve buradan destek sağlanması.

c.Ulusal ve uluslararası fuarlara katılınması.

d.Türkiye'deki zengin kişilerin nelere ilgi duyduğunun (dolayısıyla hangi projelere destek sağlayabileceklerinin) ciddi bir kuruluş tarafından araştırılması (Mesela PİAR)

e.BN örgütüne yararlı olacak kişiler için statülerin kuruluşlar için de oluşturulması (örneğin PİAR bu yolla BN üyesi yapılabilmesi)

f.Ulusal ve Uluslararası fonlardan yararlanan kuruluşlara etkili olabilecek BN projelerinin alt proje olarak önerilmesi

g.Türkiye'deki elçilikleri ziyaret edip, onlardan bu konuda destek istenmesi.

h.Proje kredisi veren bankalara BN Projelerinin götürülmesi

ı.Türk Tanıtma Fonu'nun araştırılması

i.Belirli projelerde, banka, şehir, ülke bazında işbirliği geliştirme

j.Anlaşmalı bir bankanın BN' ya üye olacaklara üyelik aidatı kredisini uygulamaya sokması.

k.Banka ya da büyük sermayeli kuruluşların reklam bütçelerinin bir bölümünü STK' larına ayırmaları fikrinin satılması

l.BN mesajları yazılı objeler yaptırıp (defter, kalem, süs eşyası, anahtarlık vb.) bağışla dağıtımı

m.Özel bağış rozetleri çıkarmak

V. Medya'dan Derlemeler:

a.Çocuklar arasında resim yarışması yapmak. Böylece hem TV'de tanıtım yapılmış, hem de resimlerin sergilenmesi yoluyla gelir yaratılmış olur.

b.Bazı kitaplarıyla (örneğin İnkılap Kitapevi) anlaşarak bazı toplantı tebliğlerinin bastırılması

c.Kitap ve rapor bastırmak

d.Kurucular Kurulu Üyelerinin bir defada toplu para menkul ya da gayrimenkul bağışında bulunması

e.Bağış yapanların bir liste ya da kitapçık halinde bastırılıp çeşitli kanallarla duyurulması

f."BN Hatıra Ormanı" oluşturulup bağış karşılığı ağaç dikimi yaptırılması

g.Kermes düzenlenmek

h.Müzayede düzenlemek

EK: “SECONDMENT”

Türkçemizin yeni kavramlar açısından giderek geri kalması, teknoloji alanından başka alanlarda da kendini gösteriyor.

“Kendi işini kuran bir kişiyi ihtiyacı olan bir uzmanlık hizmetini sağlamak üzere, büyük bir kuruluş tarafından bir elemanın geçici bir süreyle tahsis edilmesi şeklindeki yardım” biçiminde Türkçeye çevrilebilecek olan bu sözcük için “yardımlama”; bu şekilde görevlendirilen personeli ifade eden “seconded” için de “yardımcı” sözcüklerini -şimdilik- kullanabiliriz. İleride, bizim kamu ve özel sektör kuruluşlarımız da Batı’da olduğu gibi kendi işini kuracak olanlara yaygın olarak bu desteği sağlamaya başladıklarında daha kullanışlı, daha sevimli bir karşılık bulunabilir.

Kendi işini kurma konusunda hükümetin finansal özendiriciler ilan ettiği günümüzde “yardımcı” desteği özel bir önem taşımaktadır.

Ülkemizde özel sektörün personel tabanı genellikle devlettir. Özel sektörümüzün geçmişi, kendi personel tabanını oluşturacak kadar köklü olmadığı ve ayrıca kalabalık kamu kadroları nedeniyle kamu kesimi ücretleri düşük olduğu için özel sektör için en kolay personel temin yolu, biraz yüksek ücret verip kamu kesiminden eleman almaktır.

Bu nedenle kamu kesimindeki bazı virütik rahatsızlıklar aynen özel sektörümüze de geçmiştir. Bunlardan birisi, “her iş için kuruluş içinde eleman istihdam etmek, dışarıdan hizmet almamak”tır.

Bu nedenle de hem kamuda, hem özel kesimde, mesaisinden tam yararlanılamayan çok sayıda uzman personel mevcuttur.

Bu kesimler için büyük bir sorun kaynağı olan bu dezavantajı, -kısmen de olsa- bir avantaja çevirmek mümkündür. Yeni iş kuran bir girişimcinin gereksindiği çok sayıda uzmanlık alanı vardır. Muhasebe, vergi, hukuki işler, yerel yönetimlerle ilişkiler, teknik konular gibi onlarca alanda personel ihtiyacı vardır, ama girişimcinin gücü -özellikle başlangıçta- bunları istihdam etmeye yetmez.

Kamu ve özel kesim kuruluşları, bu ihtiyacı karşılamak üzere, mesaisinin tamamını kullanmadıkları personeli, iş kuranlara “yardım” için görevlendirebilirler. Batıda bu, terfi ettirilecek elemanların yeteneklerinin denenmesi amacıyla da kullanılmaktadır.

Para gerektirmeyen bu faydalı aracı yetkililerin değerlendireceği umuduyla...