



KAR AMACI GÜTMİYEN KURULUŞLAR İÇİN GELİR YARATMA REHBERİ



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

ÖNSÖZ

GİRİŞ

1.Yayın yoluyla gelir yaratma

1.1-Güncel konularda yazılacak makalelerin bastırılıp satılması

1.2-Kuruluş rehberi basılıp satılması

1.3-Kuruluş sempatzanı yazarların, yayın gelirlerinin bir bölümünü bağışlamaları

1.4-Kuruluş sempatzanı basımevlerinin, kuruluşun yayınlarını indirimli olarak basması

2.Hizmet satışı yoluyla gelir yaratma

2.1-Hatırlanacak Günler veri - tabanı

2.2-Peryodik yükümlülükler veri - tabanı

2.3-Tele-sekreterlik hizmeti

2.4-Komisyon karşılığında seyahat acentalığı hizmeti verilmesi

2.5-Kuruluş bilgisayar(lar)ından hizmet satılması

2.6-"Adınıza Mektup Yazalım" servisi

2.7-Kuruluş sempatzanlarının ihtiyaçlarının karşılanması Bkz: (3.4)

3.Mal satışı yoluyla gelir yaratma

3.1-Atık kağıttan mamul tebrik satışı

3.2-Kuruluş önde gelenleri ile çekilen fotoğrafların satışı

3.3-Kredi kartı satışı

3.4-Kuruluş sempatzanlarının ihtiyaçlarının karşılanması

3.5-Özel objeler vs. yaptırılması

4.Zaman satışı yoluyla gelir yaratma

4.1-Konferans, sohbet ve yemek saatlerinin satışı

4.2-Kuruluştaki popüler isimlerin sohbet saatlerinin satışı

5.Ad satışı yoluyla gelir yaratma

5.1-Bina ve salon adlarının satışı

6.Hediye yerine bağış yoluyla gelir yaratma

6.1-Çelenk yerine kuruluşa bağış

6.2-Kuruluş mensubu yeni evlilere çelenk yerine kuruluşa bağış yoluyla sembolik hediye

7.Toplantı ve gösteri düzenleme yoluyla gelir yaratma

7.1-Yemek ve eğlenceler düzenleme

7.2-Kuruluş sempatzanı sanatçıların gösterilerinin satılması

- 7.3-Tanınmış bir kişinin himayesinde toplantı düzenleme
- 7.4-Devlet müzik ve gösteri topluluklarının faaliyetlerinin biletlerinin satın alınıp karla satılması
- 7.5-Tanınmış sanatçı, sporcu ya da diğer kişilerin davet edilmesi
- 7.6-Konferanslar düzenlenmesi
- 8.İndirim sağlama yoluyla gelir yaratma
 - 8.1-"İndirim Kartı" satışı
 - 8.2-Yayın organlarında reklam indirimi sağlanması
- 9.Reklam alma yoluyla gelir yaratma
 - 9.1-Kuruluşun yayımladığı bülten ve kitaplara reklam alma
- 10.Kampanya düzenleme yoluyla gelir yaratma
 - 10.1-"Para İstemiyoruz" kampanyaları
- 11.Yarışma düzenleme yoluyla gelir yaratma
 - 11.1-"Gelir Yaratma Konularında Yaratıcı Düşünceler" yarışmaları düzenlenmesi
 - 11.2-Ucuz ve kaliteli rozet yarışmaları
 - 11.3-Güncel konularda yazılacak makalelerin bastırılıp satılması (Bkz: 1.1)
- 12.Bağış toplama yoluyla gelir yaratma
 - 12.1-Bağış kolaylaştırma araçları
 - 12.2-Bağış takdir beratları sistemi
 - 12.3-Bağış toplama
- 13.Piyango düzenleme yoluyla gelir yaratma
 - 13.1-Piyango düzenleme
- 14.Tasarruf yoluyla gelir yaratma
 - 14.1-Kırtasiye tasarrufu
 - 14.2-Haberleşme giderlerinde tasarruf
 - 14.3-Seyahat giderlerinde tasarruf
 - 14.4-Personel giderlerinde tasarruf
 - 14.5-Tanıtım ve propaganda malzemelerinde tasarruf
- 15.Gelir yaratma işinin organize edilmesi yoluyla gelir yaratma
 - 15.1-Kuruluşun gelir yaratma işlerini yürütecek organizasyonun kurulması
- 16.Uluslararası kuruluşlara proje verme yoluyla gelir yaratma

ÖNSÖZ

Vakıf, dernek, birlik, federasyon ve siyasi partiler gibi, kar amacı gütmeyen kuruluşların önemli sorunlarından birisi, amaçlarını gerçekleştirebilecek maddi kaynakları oluşturabilmektir. Bu maddi kaynaklar parasal (nakdi) olabileceği gibi, aynı de olabilir. Sonuçta para, bazı mal ve hizmetlerin sağlanmasında kullanılacaktır.

Ülkemizde bu tür kuruluşların maddi kaynak temini için başvurdukları yollar sayıca az ve genellikle de birbirine benzerdir. Bunlar, bağış toplamak, yemek veya eğlence düzenlemek ve benzeri metodlardır.

Kar amacı gütmeyen (non-profit) kuruluşların çok yaygın olduğu gelişmiş ülkelerde kullanılan yöntemler ise daha çeşitlidir. Bu yöntemler, bizzat kar amacı gütmeyen kuruluş tarafından uygulanabildiği gibi, bu alanda uzmanlaşmış ticari kuruluşlarca da (fund raising organizations) tatbik edilmektedir. Bazı gönüllü kuruluşlar ise, ihtiyaçları olan maddi kaynakları temin edebilmek için özel "gelir yaratma şirketleri" kurmaktadır.

Bir ülkenin gelişmesinde büyük katkısı olduğu şüphesiz bulunan kar amacı gütmeyen kuruluşların, amaçlarını gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duydukları maddi kaynakları oluşturmada kullanabilecekleri çeşitli metodları açıklayan bu yayının, bu alandaki bir boşluğun doldurulmasında ilk katkıyı sağlayacağına inanıyoruz.

GİRİŞ

Dernekler, vakıflar ve bu gibi gönüllü kuruluşların gelirleriyle ilgili hükümlere ve de bağış toplama ya da ticaret yapabilme ile ilgili sınırlamalara uymaları gereklidir.

Bu yayında tavsiye edilen bütün yöntemlerin, bu sınırlamalar altında nasıl uygulanabileceğine ilişkin çözümler için, kuruluşların hukuk danışmanlarının fikirlerinin alınması tavsiye olunur.

1.YAYIN YOLUYLA GELİR YARATMA

1.1-Güncel konularda yazılacak makalelerin bastırılıp satılması

Gerek kuruluş mensupları ve gerekse kuruluşun sempatanları tarafından, kuruluşun ilgi alanlarında yazılabilecek olan ve böylece kuruluşun tanınmasına ve/ya amaçları doğrultusunda bilinç oluşmasına katkıda bulunabilecek olan makalelerin yazılması ve bunların derlenerek basılıp satışa çıkarılmasıdır.

Buradaki ince nokta, makale yazarlarının kendi imzalarını taşıyan bir yazıyı, basılı bir eserin içinde görmek isteyebilecekleri ve bu nedenle sırf kendi makalesi için daha büyük (dolayısıyla daha pahalı) bir kitabı satın almaya razı olabilecekleridir. Kişilerin ödeyecekleri bu fiyat farkı, kuruluşun gelirini temin edecektir.

1.2-Kuruluş rehberi basılıp satılması

Her kuruluşun üyelerinin birbirlerini tanımaları, birbirlerine erişebilme için gerekli bilgilerin devamlı olarak el altında bulunmasına ve de bunlarda çeşitli değişiklikler meydana geldikçe (yeni üyelerin katılması, adres, telefon değişiklikleri vbg) bu bilgilerin güncellenmesine bağlıdır.

Bu gereksinimi karşılayabilecek olan araç bir kuruluş rehberidir. Bunun satılması için motivasyon, yukarıda (1.1)de açıklanan nedenin aynıdır. Kuruluşa bağlı kişiler bir yandan iletişim kolaylığı için bu rehberden edinmek isterken, bir yandan da kendi ad ve resimlerinin basılı bir medyada bulunmasından hoşlanacaklardır.

Kuruluş rehberi yalnız kuruluş içi kişilere değil, aynı zamanda bu kuruluştaki kişilerle ilişki kurmak isteyen diğerleri de satın almak isteyebilecektir.

1.3-Kuruluş sempatizanı yazarların, yayın gelirlerinin bir bölümünü bağışlamaları

Kuruluş mensubu bulunan ya da yalnızca sempatizan durumunda bulunan yazarlar, yazabilecekleri/yazmış oldukları eser(ler)in yayın gelirlerinin bir bölümünü ya da tamamını kuruluşa bağışlayabilirler.

1.4-Kuruluş sempatizanı basımevlerinin, kuruluşun yayınlarını indirimli olarak basması

Bu araç kendi kendini açıklıyor ise de bir kritik noktaya dikkat edilmelidir. O da, basımevi sahibi ile kuruluş arasındaki "çıkar çelişkisi" (conflict of interest) sorunudur. Anılan kişi, kuruluşun mensubu değilse sorun yoktur. Aksi halde, kişi ile kuruluş arasında bazı ahlaki sorunlar konu olmaya başlayabilir. Örneğin, satınalma işlerinden sorumlu kişilere karşı kuruluş mensubunun daha büyük prestiji olacağından, kuruluş üzerinden haksız çıkar sağlamak söz konusu olabilir. Durumu daha da vahimleştiren bir olasılık, bazı kötü niyetli kişilerin, sadece bu tür işleri yapabilmek için kuruluşa üye olmasıdır.

2.HİZMET SATIŞI YOLUYLA GELİR YARATMA

2.1-Hatırlanacak günler veri - tabanı

Hemen her kişinin bir "hatırlanacak günler" listesi bulunduğu ve genellikle bu gibi günlerin unutulduğu ya da en azından zamanında hatırlanamadığı bir gerçektir. İşte bu zaafiyet, bir kuruluş için bir gelir kapısı olabilir.

Mümkünse kuruluşun bilgisayarından yararlanılarak, bu mümkün değilse bir başka kayıt ortamında (ajanda, dosya vbg), sisteme abone olabilecek kişilerin hatırlanmasını istedikleri günler, o günlere ait özel talimatları ile birlikte (örneğin, kişinin bir arkadaşının evlilik yıldönümünde bir kart atmak ya da küçük bir hediye gönderilmesini istemek gibi) tutulur. Bu hizmet, küçük bir abone ücreti karşılığında yapılır.

2.2-Peryodik yükümlülükler veri - tabanı

Yine hemen her kişinin çeşitli yasal ve/ya ticari vecibeleri (vergi taksitlerinin yatırılması, emlak beyannamelerinin verilmesi, ehliyet vizeleri, uzun süreli taksitlerin son tarihleri, sigorta yenileme işlemleri, askerlik muayeneleri, sağlık kontrolleri, icra kesintilerinin son günleri, motorlu araç vergileri, sosyal güvenlik kuruluşları pirimlerinin yatırılma tarihleri, yasal defterlerin ara onayları ve bu gibi tarihler) bulunmaktadır.

Mümkünse kuruluşun bilgisayarından yararlanılarak, bu mümkün değilse bir başka kayıt ortamında (ajanda, dosya vbg), sisteme abone olabilecek kişilerin hatırlanmasını istedikleri günler, o günlere ait özel talimatları ile birlikte (örneğin, bir banka hesabından bir meblağın yatırılması ya da yalnızca hatırlatılması gibi) tutulur. Bu hizmet, küçük bir abone ücreti karşılığında yapılır.

2.3-Tele-sekreterlik hizmeti

Kuruluşun telefonlarından birisinin bu işe ayrılması ya da eğer kuruluş telefonu çok meşgul değilse o telefon(lar)dan yararlanılması suretiyle verilebilecek bir hizmettir.

Bir sekreter istihdam edemiyen küçük iş sahiplerinin, iş yerlerinin dışında bulunması hallerinde notlarını alabilen ve daha sonra kendisinden sorulduğunda bırakılan notları iş sahibine iletebilen bir hizmet sistemidir.

Batı ülkelerinde genellikle evinden sekreteryaya hizmeti vermek isteyen ev kadınlarının vermekte olduğu bu hizmet kuruluşu bir gelir getirebileceği gibi kuruluş personelinin kapasitelerinin dengelenmesi için de kullanılabilir.

2.4-Komisyon karşılığında seyahat acentalığı hizmeti verilmesi

Kuruluş mensuplarının sık seyahat etmeleri halinde, otobüs, tren ve uçak biletlerinin rezerve edilmesi, otel rezervasyonlarının yapılması gibi hizmetler bir küçük seyahat acentasının iş alanını oluşturabilir. Otobüs, tren ve uçak şirketlerinden alınabilecek bir indirim (seyahat acentalarının aldığı gibi), kuruluşu bir gelir temin edebilir.

2.5-Kuruluş bilgisayar(lar)ından hizmet satılması

Bilgisayarları yoğun olarak kullanan bir kısım ticari şirketlerin dışında genellikle atılkapasite mevcuttur. Bu satılıp paraya çevrilebilir. En azından, bilgisayarın sebep olduğu giderlerin (şerit, kağıt vbg) bir kısmı karşılanabilir.

En kolay satılabilecek hizmetler, yazım işleri, adres depolama ve etiketleme işleri sayılabilir. Bu tür ticari işlerin dışında, çocuk ve gençlerin boş zamanlarını değerlendirmeleri ya da eğitilmeleri için de bilgisayar zamanı satılabilir.

2.6-"Adınıza Mektup Yazalım" servisi

Birçok kişi ve hatta kuruluş, bir şikayette bulunmak, bir dileği dile getirmek, bir öneride bulunmak ya da bir fikrin lobisini yapmak için bir ya da çok sayıda mektup yazdırmak isteyebilir. Vatandaşlarının hemen her konuda ilgililere mektuplar yazarak demokrasiyi yönlerdiği ülkelerin aksine yurdumuzda mektup yazmak genellikle bir angarya olarak kabul edilmektedir. İşte bu nedenle bu konu, bir kuruluşu kazanç sağlayabilir.

Bu iş için kuruluş, gelen istekleri değerlendirecek bir elemanını tesbit eder. Tesbit edilen eleman, gelen isteğin çeşit ve yaratacağı iş hacmine göre bir organizasyon yaparak mektup(lar)ın yazılmasını sağlar. İstek sahibinin tercihinine göre, imzası alınır ya da doğrudan kuruluş (veya bir elemanı) mektup(lar)ı imzalayıp yollar.

2.7-Kuruluş sempatizanlarının ihtiyaçlarının karşılanması Bkz: (3.4)

3.MAL SATIŞI YOLUYLA GELİR YARATMA

3.1-Atık kağıttan yapılmış tebrik satışı

Bayram, yılbaşı, kuruluş yıldönümü, toplantı daveti, teşekkür ve buna benzer çeşitli sebeplerle insanlar birbirlerine kart yollamaktadırlar.

Hem kuruluşların prestij toplamasına yardımcı olmak, hem bu yüksek maliyetten tasarruf etmek ve hem de kart satışı yoluyla gelir temin etmek amaçlarıyla, atık kağıt (waste paper) dan yapılmış kartların bastırılması tavsiye edilir.

Lüks kartondan basılan kartlara göre 20 ila 80 kat daha ucuz olan atık kağıttan yapılmış kartlar, sevimli birer tasarımla pahalı kartlardan daha çekici yapılabilir.

3.2-Kuruluş önde gelenleri ile çekilmiş fotoğrafların satışı

Her kuruluşun bir lideri vardır. Kitle kuruluşlarında liderler geniş kesimler tarafından tanınan, sevilen kişilerdir. Onlarla birlikte çekilmiş bir fotoğrafa sahip olmak, bir çok kişi tarafından arzu edilir.

Liderle çekilmiş ve de üzerine özgün bir cümle yazılmış bir fotoğrafa, liderin sempatizanları belirli bir para ödemeye razı olabilirler. Hele bu ödenen paranın, kuruluşun ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılacağı bilindiğinde bu tutum ek sempati de toplayabilir.

3.3-Kredi kartı satışı

Bir banka ile anlaşmak suretiyle satılabilecek kredi kartları, özellikle kalabalık kuruluşlara önemli gelirler sağlayabilir.

3.4-Kuruluş sempatizanlarının ihtiyaçlarının karşılanması (kapalı çevrim içinde alış - veriş)

Kuruluş üyelerinin ihtiyaçlarının karşılanması sırasında doğacak kar, kuruluş için bir gelir kaynağı olabilir.

Bazı malların toptan fiyatına alınıp, piyasa fiyatına göre bir miktar düşük satılması ile oluşan kar, ciro arttıkça önemli değerlere ulaşacaktır. Çok çeşitli konular yerine 1-2 konuya inhisar ettirilen mallar halinde ise, işin getireceği yük de hafifletilmiş olur.

Yurt çapında teşkilatı olan kuruluşlar halinde bu yolla sağlanabilecek gelir daha da büyük olabilir. Yurdun her yerinin avantajlı olduğu mallar ayrıdır. Bunlar tesbit edilerek bir ağ oluşturulabilir.

Bu işlemlerin bir kooperatif üzerinden yapılması, gerekli mali mevzuata uyulması açısından da gereklidir.

3.5-Özel obje vs. yaptırılması

Kuruluş adı ve amblemini taşıyan özel sigara, içki vb. malzemenin üreticilere yaptırılması ve maliyetinden daha büyük fiyatlarla satılması (bağış) mümkündür.

4.ZAMAN SATIŞI YOLUYLA GELİR YARATMA

4.1-Konferans, sohbet ve yemek saatlerinin satışı

Gerek kuruluşun önde gelenleri, gerekse kuruluş dışındaki tanınmış kişilerin zamanları pazarlanarak kuruluşa gelir temin edilebilir. Bu kişilerin yemek, kahvaltı, çay saati gibi zamanları, bu kişilerle birlikte olmak isteyenlere pazarlanarak kuruluşa gelir temin edilebilir.

4.2-Kuruluştaki popüler isimlerin, sohbet saatlerinin satışı

Her hangi bir seçime konu olan adayları tanımak, onları seçmek durumunda olan kişilerin doğal bir isteğidir. Bir kişinin kendisini temsil etmeye aday olan bir milletvekilini, ya da beldesini yönetmeye

talip olan bir belediye başkanını tanımak istemesi gayet tabiidir ve bunun için belli bir para ödemesi de mümkündür. Tabii ki aday olan kişinin, tananmak istenen bir kişi olması kaydıyla!

5.AD SATIŞI YOLUYLA GELİR YARATMA

5.1-Bina ve salon adlarının satışı

Kuruluşa ait bir binanın tamamının ya da birbölümünün adları, bu kuruluşa yardım etmiş kişilerin adlarıyla adlandırılabilir ve bu, para karşılığında satılabilir. Adının yaşamasını isteyen, buna karşılık da belli bir parayı vermeye razı olabilecek kişiler arasından en yüksek ücreti verenlere, binanın tamamına ya da bir bölümüne adlarını vermesi imkanı tanınabilir.

6.HEDİYE YERINE BAĞIŞ YOLUYLA GELİR YARATMA

6.1-Çelenk yerine kuruluşa bağış

Kuruluşun çeşitli önemli günlerinde (kuruluş yıldönümü vbg) ya da önemli olaylarında çelenk gönderilmesi bir adet olmuştur. Bu yararsız adetin bir gelire çevrilmesi mümkündür. Bu önemli günü duyuran ilan ya da davetiyelere birer not konularak çelenk gönderilmemesi, bunun yerine kuruluşa bağış yapılması istenebilir. Çiçekçiler tarafından pek sıcak karşılanmayabilecek bu yöntemin milli ekonomi açısından da faydası açıktır.

6.2-Kuruluş mensubu yeni evlilere çelenk yerine kuruluşa bağış yoluyla sembolik hediye

Kuruluş mensupları kalabalıklaştıkça, evlenme sayıları da doğal olarak artacaktır. Düğün ya da nikah törenlerine (ve nişanlara) gönderilmesi adet haline gelmiş bulunan çelenkler yerine kuruluşa bir bağış yapılması ve kuruluşun da bu bağış karşılığında evlenenlere maddi değeri düşük, ancak zarif ve anlamlı bir sembol armağan etmesi bir gelir yaratma yoludur.

Ancak, bu yöntemin umulan geliri sağlayabilmesi, bağış sürecinin pratikliğine bağlıdır. Hiç bir yeni evli, evlenme telaşı sırasında mensup olduğu kuruluşa bağış yapmayı düşünmez, düşünse de uygulama fırsatı bulamaz. Bu nedenle, bir telefon ile başlatılıp otomatik olarak yürüyen bir mekanizma kullanılmalıdır.

Bu yöntemin kuruluş mensupları arasında giderek yaygınlaşabilmesi, bağış karşılığında verilecek sembolik hediye(ler)in ne olduğuna da kısmen bağlıdır.

Her defasında aynı sembolün verilmesi yerine, koşullara göre düşünülmüş sembollerin hediye edilmesi tavsiye edilir.

7.TOPLANTI VE GÖSTERİ DÜZENLEME YOLUYLA GELİR YARATMA

7.1-Yemek ve eğlenceler düzenleme

Kuruluşların gelir temini için ençok kullandıkları yöntemdir. Bu yöntemin yeterli bir gelir temin edebilmesi için dikkat edilmesi gereken noktalar; yemek toplantılarının insanların beğenisini toplayabilecek düzen ve renklilikte olması, yemeklerin kar bırakacak kadar ucuz ama yiyenlerin ilgisini çekebilecek kadar özgün olması gerekliliğidir.

Standart lokanta yemekleri yerine, kiralanmış bir salonda verilen ve kuruluş mensuplarınca pişirilen ev yemekleri daha iyidir.

Bu tür yemek ve eğlencelerin bir "yerine getirilmesi zorunlu angarya" durumundan çıkarmak ve isteyerek gidilen hale sokmak, bu yöntem yoluyla sağlanabilecek gelirin sürekliliğini temin edecektir.

7.2-Kuruluş sempatzanları sanatçıların gösterilerinin satılması

Muhakkak ki her kuruluşun sempatzanları arasında sanatçılar da bulunacaktır. Yapılacak ilk iş bunların tesbitidir. Bir anket yapılarak her tür sanatla uğraşan kişinin tesbit edilmesi ve bunların bir bilgisayar ortamına kaydedilerek daha sonraki kullanımlar ya da güncellemeler için hazır bulundurulması gerekir.

Eğer sempatican sanatçı, düzenli olarak gösteri yapan birisi ise gösterisinden elde ettiği gelirin bir bölümünü kuruluşa bırakabilir. Bir alternatif metod ise sanatçının, gösteri bileti ya da davetiyelerinin bir kısmı veya tamamının satışını kuruluşa bırakmasıdır.

Bu durumda kuruluş, bilet veya davetiyeleri daha yüksek bir fiyatla satabilir ve aradaki fark kuruluşun karı olur.

7.3-Tanınmış bir kişinin himayesinde toplantı düzenleme

İnsanlar, genellikle tanınmış kişilerle aynı hacim içinde bulunmaktan hoşlanırlar. Bu basit kural, kuruluşlar için bir gelir sağlama yolu olabilir.

Tanınmış bir kişinin "himayesinde" düzenlenen bir toplantının (yemek, eğlence olabileceği gibi diğer bir tün toplantı da olabilir) davetiyeleri satılarak gelir sağlanabilir.

7.4-Devlet müzik ve gösteri topluluklarının faaliyetlerinin biletlerinin satın alınıp karla satılması

Devlet senfoni orkestrası, operası, balesi ve tiyatrosu genellikle beğeni toplayan gösterilerdir.

Bunların biletlerinin alınıp gelir temini için daha yüksek fiyatla satıldığı özellikle belirtilerek bir gelir yaratılabilir.

7.5-Tanınmış sanatçı, sporcu ya da diğer kişilerin davet edilmesi

(7.3)de belirtilen aynı nedenle kullanılacak bir yöntem de kuruluşun düzenleyeceği bir toplantıya (yemek, eğlence vb), tanınmış bir sanatçı, sporcu ya da benzer bir kişinin davet edilmesidir.

7.6-Konferanslar düzenlenmesi

Kuruluşların ihtiyaç duyulan alanlarında, üst düzeyde bilimsel, teknik ve/ya siyasi seminer, panel veya konferanslar düzenlenmesi yoluyla gelir elde edilmesi mümkündür.

8.İNDİRİM SAĞLAMA YOLUYLA GELİR YARATMA

8.1-"İndirim Kartı" satışı

Önemli ölçüde gelir yaratabilecek yollardan birisi de "İndirim Kartı" satışlarıdır. Kuruluş, çeşitli ticaret ve sanayi şirketleri ile anlaşmalar yaparak, kuruluş mensuplarına belirli bir indirim yapılmasını sağlayabilirler. Şirketler, pazarlarını artırabilmek için bu tür anlaşmalar yapmaya isteklidirler. Bu indirimlerden yararlanmak isteyen kuruluş mensuplarına belirli bir ücret karşılığında birer kart satılır.

8.2-Yayın organlarında reklam indirimi sağlanması

Kuruluşa sempati duyan kişiler arasında, bir yayın organının reklam ve ilan tarifelerinde indirim sağlamaya yetkili kişiler de mevcut olabilir. Kuruluş, çeşitli konularda ilanlar ya da reklamlar vermek ya da kendini tanıtabilmek için masraf yapmak zorundadır. Bu masraftan yapabileceği tasarruflar (tarifelerde sağlanabilecek indirim yoluyla), kuruluşu bir gelir temini ile eşdeğer etkidedir.

9.REKLAM ALMA YOLUYLA GELİR YARATMA

9.1-Kuruluşun yayımladığı bülten ve kitaplara reklam alma

Kuruluşun yayımladığı çeşitli yayınların içine, o yayınlara aykırı düşmeyecek reklamlar alınarak yayın girerlerinin bir kısmı veya tamamı karşılanabilir.

10.KAMPANYA DÜZENLEME YOLUYLA GELİR YARATMA

10.1-"Para İstemiyoruz" kampanyaları

Her hangi bir kuruluşu yardım yapmayı düşünebilecek kişilerin başta gelen endişesi, verecekleri paraların yerine kullanılıp kullanılmayacağıdır. Bu endişe, o kişileri genellikle yardım yapmaktan alıkoymaktadır.

Bu düşünceden hareketle, kuruluşun para karşılığında temin edeceği tüm mal ve hizmetlerin potansiyel yardım severlere duyurulması ve onlardan para yerine bu mal ve hizmetlerin karşılanması öngörülmüştür.

Tecrübeler, "Para İstemiyoruz" adlı bu tür kampanyaların daha sıcak karşılandığını, kişilerin daha güvenle yardım ettiklerini göstermiştir.

11.YARIŞMA DÜZENLEME YOLUYLA GELİR YARATMA

11.1-"Gelir Yaratma Konularında Yaratıcı Düşünceler" yarışmaları düzenlenmesi

Her kuruluşu çevreleyen sosyal atmosfer, başka yerler için geçerli olmayan özgün gelir yaratma yollarının bulunmasına yol açar. Kuruluş mensupları arasında düzenlenebilecek yaratıcı düşünce yarışmaları, bir yandan mensuplarının kuruluşu bağlarını güçlendirirken bir yandan da bu özgün yolların ortaya çıkmasını sağlar.

11.2-Ucuz ve kaliteli rozet yarışmaları

Her kuruluş, gerek mensuplarının birbirlerini tanımaları gerekse başkalarının onları tanıyabilmesi için rozet kullanır.

Normal olarak rozetler, gerek tasarımı gerekse üretimi itibariyle az sayıdaki profesyonel kuruluşun kontrolü altındadır.

Kuruluş mensupları arasında açılacak bir yarışma ile hem ucuz ve hem de daha kaliteli olabilecek rozetlerin tasarlanması ve bilahare bunların profesyonel kuruluşlara ürettirilmesi sağlanabilir. Bu yolla kuruluş bir gelir temin etmez. Ancak, bir tasarruf yapılmış olur.

11.3-Güncel konularda yazılacak makalelerin bastırılıp satılması (Bkz: 1.1)

12.BAĞIŞ TOPLAMA YOLUYLA GELİR YARATMA

12.1-Bağış kolaylaştırma araçları

Kuruluşlara bağış yapmak isteyen kimseler genellikle bunu kolayca yapamazlar. Böylelikle potansiyel gelirlerin bir bölümünden yoksun kalınmış olur.

Bu nedenle bağış yapmayı kolaylaştırıcı araçlar kullanılabilir. Örneğin kuruluş adına bastırılmış posta çekleri, bankaların adına basılmış çekler, kredi kartı ile ödeme imkanı gibi araçlar son derece yararlıdır. Ayrıca, görevlendirilmiş ve telefonlara sürekli cevap verebilecek bir kişi, bağış yapmak isteyen kişinin ayağına giderek bağışı bizzat alıp makbuz kesebilir. Bütün bu kolaylıkların potansiyel yardım edicilere duyurulması şarttır.

12.2-Bağış takdir beratları sistemi

Yapılan bağış ne kadar olursa olsun, prensip itibariyle bağış yapana bir teşekkür belgesinin verilmesi yararlıdır. Basılmış takdir beratları kullanılabilir gibi, yapılan bağışın büyüklüğüne göre özel olarak tasarlanmış takdir beratları da kullanılabilir.

12.3-Bağış toplama

En geleneksel gelir yaratma yollarından birisidir. Bağış toplamanın temel kuralı, bağış alınacak kişi ile temas edecek kişinin, reddedilemeyecek bir kişi olmasıdır. Ücretli kuruluş mensupları en kolay reddedilebilecek kişilerdir.

Bu nedenle, özellikle yüksek bağış toplama gerektiği hallerde, "bağış toplama komiteleri" yolu kullanılmalıdır.

Komiteler genellikle kuruluş mensuplarının dışındaki, şöhretli kişilerden seçilir. Öyle ki, o kişilerin ziyaretleri, ziyaret edilen kişiye bir onur kazandırmış olabilsin.

Bağış toplamada ikinci kural, bağışın mutlaka belirli bir amaç için toplanıyor olmasıdır. Belirli bir projenin bir eksiğinin karşılanması için talep edilecek bir bağış genellikle geri çevrilemez.

Örneğin, kuruluşa bir bilgisayar almak ya da gazeteye verilecek bir ilanın bedelinin karşılanması amacıyla talebedilebilecek bir bağış, genel amaçlı bir bağış isteminden daha etkilidir.

13.PIYANGO DÜZENLEME YOLUYLA GELİR YARATMA

13.1-Piyango düzenleme

Kuruluş mensupları arasında ya da dışa açık piyangolar genellikle ilgi çeker. Piyangonun iyi düzenlenmiş olması, katılım sayısını artıracaktır. Dikkat edilmesi gereken nokta, çok sayıda piyango düzenleyen kuruluş içinde bir ayrıcalık oluşturabilecek yaratıcılıklara yer verilmesidir.

14.TASARRUF YOLUYLA GELİR YARATMA

Kuruluşlar genellikle büyük güçlkle topladıkları paraları kolaylıkla harcaayabilirler. Ancak, en büyük savurganlık, kuruluşun verimsiz çalışmasıdır. Bir kuruluş, kuruluş amaçlarına uygun faaliyetlerde bulunamıyorsa, ne kadar tasarruf yaparsa yapsın verimli çalışmıyor demektir.

Uygulamada genellikle verimli çalışma üzerinde değil küçük harcamalardan yapılacak tasarruflar üzerinde durmak adettir. Böylelikle çözümlü güç konular üzerinde durmaktan kurtulunmuş olmaktadır.

Bununla beraber, sık tekrarlanan ve fazla göze batmayan giderlerin toplam olarak büyük yekunlar tuttuğu da bir gerçektir. Aşağıda, bunlar üzerinde kısaca durulmaktadır.

14.1- Kırtasiye tasarrufu

Özellikle yaygın teşkilatı bulunan ve yazılı haberleşmeye ağılık verilen kuruluşlarda kırtasiye giderleri önemli bir kalemdir. Daha dikkatli davranılarak kırtasiye giderlerinden tasarruf yapılabilir.

Yazıların, en uygun boyuttaki kağıda yazılması, kağıt cinslerinin ucuzundan seçilmesi (geriye kazanılmış kağıt kullanımı, ucuzluğunun yanısıra, çevre korumaya verilen önemin vurgulanması açısından da yararlıdır.)

14.2-Haberleşme giderlerinde tasarruf

Kuruluşların önemli gider kalemlerinden birisidir. Telefon ve fax giderleri, özellikle şehirlerarası olanları farkına varmadan büyük meblağlar oluşturmaktadır.

Konuşmalar hakkında otomatik kayıt tutan santrallerin kullanılması halinde, periyodik olarak bunların incelenmesi, konuşanlara bilgi verilmesi, kişilerin gerekli önlemleri kendi kendilerine almaları açısından son derece yararlıdır.

14.3-Seyahat giderlerinde tasarruf

14.4-Personel giderlerinde tasarruf

Bir kuruluşun giderleri içinde en büyük payı alan kısmı genellikle istihdam edilen personele ödenen ücretlerdir. Ödenen ücretler karşılığında ne kadar iş alındığı, genellikle üzerinde durulmayan bir konudur.

Personel giderlerinden tasarruf yapabilmek için çarelerin başında, personel istihdam etmek yerine kuruluş dışından mal ve hizmet satın alımı gelir.

Bir kuruluş, daimi bir personel istihdam edebilmek için şu şartlara dikkat etmelidir:

Personel istihdamını gerektirdiği düşünülen hizmetin. kuruluş dışından temininin mümkün olmaması,

İstihdam edilecek personelin yapması öngörülen işin, iyi tanımlanmış ve ölçülebilir durumda olması

Bu şartlar yerine gelmemişse personel yarar yerine bir yük getirecektir.

14.5-Tanıtım malzemelerinden tasarruf

Önemli bir gider kalemi de budur. Profesyonel tanıtım firmalarının tavsiye ettikleri yöntemler genellikle kuruluşlara büyük masraflara mal olurlar.

Bu nedenle, tanıtım malzemelerinin tasarım ve üretimleri aynı firmaya verilmemeli, tasarım konusu iyice incelenmelidir.

Dikkatten kaçırılmaması gereken nokta, tanıtım kuruluşunun çıkarlarının pahalı ve bol malzeme kullanımı; kuruluş çıkarlarının ise aksi yönde olduğudur. İyi düşünülmüş bir yöntem kullanılarak çoğu zaman büyük paralar karşılığında sağlanabilecek tanıtım etkinliği sağlanabilir.

15.GELİR YARATMA İŞİNİN ORGANIZE EDİLMESİ YOLUYLA GELİR YARATMA

15.1-Kuruluşun gelir yaratma işlerini yürütecek organizasyonun kurulması

Bu dokümanda sıralanan yollar kullanılarak gelir yaratılabilmesi için, küçük de olsa bir organizasyon gerekir.

Bu organizasyon, uygulanacak yöntemleri sıraya koymalı, bunları planlamalı, bağış komitelerini kurmalı ve işleri izlemelidir.

Bu yapılmaksızın, işlerin başarıya ulaşması imkansızdır. Bu nedenle, gelir yaratma konusunu ciddi bir iş olarak yapmak isteyen bir kuruluş öncelikle bu organizasyonu kurmalıdır.

Organizasyonda görev alacak kişiler tamzamanlı olarak bu işle uğraşmalı, diğer işlerin "yanısıra" gelir yaratma işleriyle de uğraşmamalıdır.

16.ULUSLARARASI KURULUŞLARA PROJE VERME YOLUYLA GELİR YARATMA

Gelir yaratma amacıyla kullanılacak yollardan birisi de uluslararası kuruluşlara projeler vermektir. Bu amaçla öncelikle, kuruluşun iştiğal konularıyla ilgili uluslararası kuruluşlar saptanmalıdır.

İkinci yapılacak iş, bu uluslararası kuruluşların proje formatlarının öğrenilmesidir. Her uluslararası kuruluş, belirli bir format uyarınca proje kabul etmektedir.