

שולחן עגול עם מנהלי גיוס כספים

3 עמודים מתוך 18

חלק 1-

מפגש אישי בין המשתלמים לבין מנהלים מהשטח.

מטרה של המפגש- מפגש בגובה עיניים, שיחה מהשטח לשאלות קשות וקלות, טיפים מקצועיים- לתת את האפשרות להניע לפעולה יישומית מה שצברו המשתלמים בקורס.

דן קייטס- בעל ניסיון רב בתחום של ניהול גיוס כספים, 26 שנה, מיליוני דולרים מאחוריו.

משתתף 1- "תאטרון הנגב"

משתתף 2- רחל, "המרכז לפגועי ראש"

משתתף 3- "מנהיגות עסקית צעירה"- ארגון ללא מטרת רווח שבעצם מקנה לבני נוער מהפריפריה חינוך עסקי וחברתי. יש שם 50% יהודים 50% ערבים.

דן קייטס: " בארץ עבדתי בכמה ארגונים, גם אדמיניסטרציה וגם בצד החינוכי של תכניות. בכל ארגון הדגש היה איך להביא עזרה ותרומות. עבדתי בכמה ארגונים כולל שני ארגונים לילדים חולי סרטן ושיתוק מוחי. לפני 7 שנים התחלתי לעבוד במרכז ישיבות בני עקיבא (בצד הישראלי), היה לי את הניסיון, עבדתי בארגון המרכזי 4 שנים (שהם 60 מוסדות בכל הארץ- כולל ישיבות תיכוניות, אולפנות לבנות וישיבות הסדר). אחד מהישיבות הסדר היא ישיבת הכותל. היה לי קשר טוב איתם, גם אני עוסק בגיוס כספים."

משתתף 1: "העיקר בחו"ל?"

דן קייטס: " הרוב בחו"ל, אבל גם בארץ. אני מאוד רוצה לעשות יותר בארץ, עם הבוגרים שלנו, יותר קשה וגם אין לי את ההיסטוריה משותפת איתם. בדברים כאלה, אני משתדל להפעיל אחרים."

משתתף 1: "בסיס התורמים שלך הוא בוגרי הישיבה?"

משתתף 2: " זאת אומרת, זה קהל מאוד ספציפי המכיר את הארגון ויודע לאיזו מטרה. להבדיל ממה שהספקתי להכיר מהארגונים של רוב משתתפי הקורס, שזה קהל מאוד דיפוזי, זאת אומרת, אנשים שהם לא ממוקדים או בכלל לא יודעים את קיום הארגון ואת הרעיון שלו."

דן קייטס: "היום אני ממוקד עם קהל מאוד ספציפי. הייתי אומר 80% אני עובד עם הורים וחברים ואנשים שקשורים לבנים שהיו בארץ ומאוד אהבו את זה. ולא רק הקהל יעד שלי הוא מאוד קטן (חילונים לדוגמה לא מזדהים עם ישיבה ולחרדים, אני ציוני מדי)- מקבוצה קטנה, יש לי קהל קטן. מה שקורה, שכל הישיבות (לא רק הכותל) הציוניות, וגם ארגונים אחרים, פונים לאותם האנשים."

משתתף 1: "אז אתה אומר שעדיף האנשים שמנסים לגייס מאותו קהל יעד?"

דן קייטס: "בדיוק, זו מלחמה. בגלל שיש קבוצה יותר קטנה של תורמים שאוהבים דברים כאלה, יקרה לי יותר מפעם שבאתי שבוע אחרי ישיבה אחרת עם התורם הזה."

משתתף 1: "אני מניח שבמצב הזה, הייתה צריך להגדיר את הייחוד שלך."

דן קייטס: "בדיוק. וזה לא רק בישיבה. אנחנו בונים על המשפחות של הבחורים. אני זוכר, פעם בישיבת שעלעבים, יום לפני הקבוצה האמריקאית החדשה, ראיתי את הרשימה. ראיתי בחור, שאני מכיר את האבא. האבא עשיר. לא רק עשיר, הוא גם אקטיביסט. הרבה פעמים, יש אנשים שהם נותנים את הצ'ק, אבל הם לא פעילים. זה בסדר, מקבלים את הצ'ק, אבל אין פעולה. להפך, יש אנשים שהם פעילים, אבל אין להם את הכסף. האידיאלי, זה מישהו שתורם ומביא אחרים לתרום. וזה מאוד קשה. אז מצאתי אחד ברשימה שלי. הלכתי לבוס שלי, מנהל הישיבה, וישבנו כמה זמן לחשוב מה נעשה בקשר לבחור. יום אחרי שהבחורים הגיעו, גילינו שהבחור לא הגיע. חבר שלו הלך לישיבת כרם ביבנה, והוא החליט ללכת איתו. כל התכניות שלנו היו מבוססות על ילד בן 17 שהחליט ללכת לישיבה אחרת עם חבר שלו. ככה זה.

יש גם שינוי סוציולוגי על הקבוצה שלי- היו זמנים בהיסטוריה היהודית, שהיה קונספט של "גביר" (איש שהיה תורם וכל אחד היה בא אליו)- מאוד קשה היום. גם אז, היו תורמים לכל מיני דברים. עכשיו, האבא הזה, שדיברתי עליו, אם הייתי בא אליו, הוא היה נותן לי 100 דולר רק כדי לא לבייש אותי. אבל אם הבן שלו היה לומד אצלי ומצליח, הוא היה תורם סכום נכבד.

בארגון, מצד אחד, זה הרבה יותר קשה, מצד שני כשקשור למחלות ולנושאים רפואיים כל אחד יכול לתרום ולהתחבר. כשהייתי עם ארגון שעבד עם ילדים חולי סרטן, היה לי תורמים חרדים, חילונים, דתיים לאומיים, ועוד קבוצה שלא חשבתי כשהתחלתי שם, של ישראלים בחו"ל. ולא רק זה, לפעמים שלחנו ילדים לניתוח במקומות אחרים בעולם, היו כמה משפחות שעזרו לא רק עם כסף (הזמינו את המשפחה, תמכו...). בקשר לאיך למצוא את האנשים- קודם כל, הייתי חושב על מי שהארגון עזר לו בעבר. יש למשל מישהו שהארגון עזר עם טיפולים, כמובן כשהם באמצע הדברים האלה, אתה לא יכול לבקש. רק כשהם אחרי, ויש הצלחה. בקשר לבחורים בישיבה, אני לא מדבר איתם- רק עם ההורים כשהם באים.

משתתף 2: "מה שכן, זה שיכול להיות, שאני מחפשת בחו"ל מישהו מהמשפחה שהוא קצת רחוק, של הנפגע ושעבר טיפול, ואז הם מבינים ומוכנים לתרום למען ולא יודעים איך.

דן קייטס: "אם המשפחות שעברו את זה, זה מאוד עדין, הם צריכים לקבל את ההרגשה שאתם עוזרים להם ולא שלוקחים מהם. אני באתי משם, היה לי קשרים אישיים (אתה לא יכול לסמוך על החברים האישיים שלך) אבל כשאתה בא לדבר איתם, ואתה אומר שילד בן 10 בישראל חולה סרטן, ולבקש את העזרה שלו, זה קשה. אבל מה שאני עושה היום, זה הרבה יותר קשה. כשמדובר על ילדים חולים, זה הרבה יותר קל.

משתתף 1: "מצד אחד פותח ומצד אחד סוגר. ככה זה."

דן קייטס: "אני מחפש לפעמים, אחוז קטן כיוון שזה מאוד קשה מאיפה שאני עובד, זה תחום של קרנות. למשל עם קהל של ילדים חולי סרטן, הצלחתי עם כמה קרנות. אבל לישיבה, כמעט ואין."

משתתף 2: "אני פניתי עד עכשיו לקרנות ולחברות כי אני עובדת לבד, וזו הייתה הדרך שלי. לבדוק עם כל קרן או חברה, מה היא נותנת. היום יש לכל חברה גדולה מנהל שקשור לקשרי קהילה וכספים. אבל בחו"ל, מעניין, ורק היום דיברתי עם טורונטו, אבל מאוד קשה."

דן קייטס: "חשוב מאוד ה-networking- (רשת הקשר האישית) מי אתה מכיר ומוכן לעשות משהו בשבילך. לפעמים זה קצת נעים, אתה עם חברים והם הרבה פעמים אומרים לך שלא יכול או שלא רוצה."

משתתף 2: "אבל למה שמישהו ייתן לך אם הוא לא קשור לישיבה שלך? איך זה עובד?"

דן קייטס: "זה מאוד קשה. בהתחלה, 80% מהתרומות שלי באו מאנשים שיש להם מישהו בישיבה. אפילו מסבים של התלמידים כבר קיבלתי."

משתתף 2: "היית יוצר פגישות אישיות איתם?"

דן קייטס: "גם וגם. למשל, אני אגיד מה אני עושה בנסיעה הבאה שלי ל-3 מקומות באזור ניו יורק. רוב החברה שלי עם הכסף, באזור לונג איילנד, פייב טאונס, ובצפון ניו ג'רזי- אלו הקבוצות שלי. יש לי הורים שם. הרב שהוא הראש של קבוצת הסטודנטים, מדבר מצוין. הוא יהיה שם לעשות ראיונות. אז לקחתי על זה טרמפ וסידרתי את הנסיעה שלי לגייס כספים, משך היום אני עושה ראיונות אחד אחד, ובלילה, סידרתי לו שייתן הרצאה בלי לבקש כסף מהמשתתפים. זה יבוא באביב, כשאני עושה אירוע עם גיוס כספים. מה עשיתי? עבדתי מסביב יום ירושלים, שמוכר הרבה פחות מיום העצמאות, אבל תפסתי על ירושלים בגלל ישיבת הכותל, ועשיתי אירועים כי הייתי צריך לגייס כסף. אבל, כל פעם אני משתדל לתת לרבנים לעשות את ראיונות לקבוצה הבאה, אני משתדל לתת להם לעשות הרצאה. אפילו אם לא מגייסים כסף, זה קשר."

משתתף 1: "סיפרת איך התחלת, וזה התחלה מקרית למעשה. והיום אתה בתוך העסק. אני בעברי עסקתי בשיווק. אחת הבעיות הגדולות שהיו לי כמשווק זה rejection- הדחייה, ההתנגדות. אתה הולך יום שלם מאחד לשני, ובסוף היום אתה עם אפס הכנסות מתרומות. איך מתגברים על זה? איך, בסיכומו של דבר, התחושה נותנת לך את הכוח להמשיך?"

דן קייטס: "קודם כל יש כמה משפטים שלמדתי- "אם אתה לא מבקש אתה לא מקבל", אני משתדל, כל פעם שיש לי פגישה לצאת עם משהו. אפילו אם זה לא כסף. יכול להיות הבטחה לפגוש אותי בפעם הבאה, יכול להיות שהוא מוכן לעזור לי עם מישהו אחר, הבטחה שיבוא לבקר. כשהתחלתי בישיבת הכותל, בדקתי מהם הצרכים הגדולים שהם אני צריך להם תקציב ומצאתי 2 דברים עיקריים:

1- מלגות לבחורים בישראל ומחו"ל שאין להם את הכסף לשלם והישיבה רוצה לקבל אותם

2- שיפוץ המבנים שאם הזמן מתיישנים.

התחלתי למכור את המלגות אך זה לא עבד. היה לי רעיון, שאני בונה "Hakotel Society"- "חברת הכותל" - מי שתורם לפחות 1800 דולר, הוא יכול להיות חלק. עשיתי משחק מילים על המילה "הכותל"- הזמנתי לוח התרמה שיהיה בבית מדרש או במקום אחר בישיבה שיהיה שם "Members of the Kotel Society"- "חברי חברת הכותל"- גם עשיתי למי שתורם 5000 דולר, שיהיה חלק מ-Rabbi Akiva Circule"- למה רבי עקיבא? בגמרא אומרים, שכשראו את חורבן בית המקדש, כולם בכו ורבי עקיבא צחק. שאלו אותו למה הוא צחק, והוא ענה שיבוא היום שייבנה מחדש. ורבי עקיבא מאוד מפורסם. אז מה קרה? היו אנשים שלפני שנה תרמו 1800 דולר, ואהבו את הרעיון של הרבי עקיבא, והגדילו את תרומתם ל-5000 דולר."

משתתף 1: "אחד הכללים שאתה מלמד אותנו זה שלא חשוב מה יש בישיבה, תצא עם תרומה."

דן קייטס: "אני מדבר על גישה. עוד לא עניתי לך על השאלה על rejection- (דחייה, התנגדות), בפגישה אני משתדל לצאת עם משהו. קודם כל, אתה לא צריך להתייאש. היום אני משתמש באימייל, שזה כלי שלא השתמשתי בו בהתחלה. אני מגייס כספים דרך אימייל. יש הרבה אנשים שלא רוצים להיפגש. מה רגע שהוא מסכים אם איזה סכום, אחרי זה, אתה נודניק. דבר אחד שלמדתי בגיוס כספים- "בן אדם שהבטיח לי סכום מסוים, ועובר חודש, אני בודק עם המזכירה, ואחרי שבועיים שוב." כל פעם לפני שאני שולח את האימייל, אני שואל את עצמי אם אני מתנהג בצורה נודניקית או שזה בסדר. ולפעמים אני מחליט שמוקדם מדי כדי "להציק" שוב."

ה-rejection (דחייה, התנגדות), זו בעיה מאוד גדולה. קודם כל, צריך להפנים את הידיעה שאתה לא מבקש בשבילך. אתה מבקש בשביל משהו חשוב. צריכים ללמוד לא לקחת את הדחייה באופן אישי. יש לי ימים שאני מחליט שאני עושה דברים אחרים, כי זה קשה ולפעמים צריך הפסקה."

משתתף 2: "אם הבנתי נכון, קהל היעד התחיל בעצם מאנשים שהכרת או שהנושא היה ידוע להם. אפילו ללכת לבית הכנסת בשבת, בלי לעשות עסקים, אבל לפחות להכיר אנשים."

