ALIVIA
onkozbiórka



Jak skutecznie zbierać środki w Programie Alivia Onkozbiórka?

Praktyczny poradnik

W programie Alivia Onkozbiórka pomagamy Ci gromadzić fundusze na nierefundowane koszty leczenia. Dajemy możliwość założenia własnej zbiórki, oferujemy materiały promocyjne (ulotki i plakaty), zwracamy koszty ich druku oraz promujemy zbiórkę w mediach społecznościowych. Skala potrzeb bywa jednak ogromna, a koszty leczenia wysokie. Dlatego kluczem do sukcesu jest połączenie naszych działań z Twoim aktywnym udziałem i wsparciem Twoich bliskich.



Doskonale rozumiemy, że proszenie o wsparcie finansowe bywa trudne.

Pamiętaj jednak:

- **Brak środków na leczenie to nie powód do wstydu:** Niewystarczające wsparcie ze strony państwa sprawia, że wiele osób musi szukać pomocy na własną rękę. Gdy ktoś zapyta Cię o finansowanie przez NFZ, w naszym artykule **Dlaczego pacjenci zakładają zbiórki** znajdziesz proste i pomocne wyjaśnienia, jak o tym rozmawiać.
- **Pozwól bliskim pomóc:** Zaangażowanie w zbiórkę daje im poczucie sprawczości i jest to realny sposób, by Cię wesprzeć w chorobie.

W poradniku znajdziesz konkretne i praktyczne wskazówki, które pomogą Ci dotrzeć do darczyńców i zwiększyć liczbę wpłat na zbiórce.

1. Zadbaj o widoczność zbiórki - zdjęcia, opis, filmy i aktualizacje

Nawet jeśli Twoja zbiórka jest już aktywna, warto sprawdzić, jak wygląda Twój profil. Opis Twojej sytuacji i jasna informacja, na co przeznaczysz środki, budują zaufanie darczyńców. W Fundacji Alivia stawiamy przede wszystkim na transparentność.

Zadbaj o atrakcyjny profil

Pamiętaj, że dobrej jakości zdjęcia, filmiki, dokładny opis Twojej historii mają ogromny wpływ na decyzje darczyńców o wpłacie.

Wybierz poziom prywatności

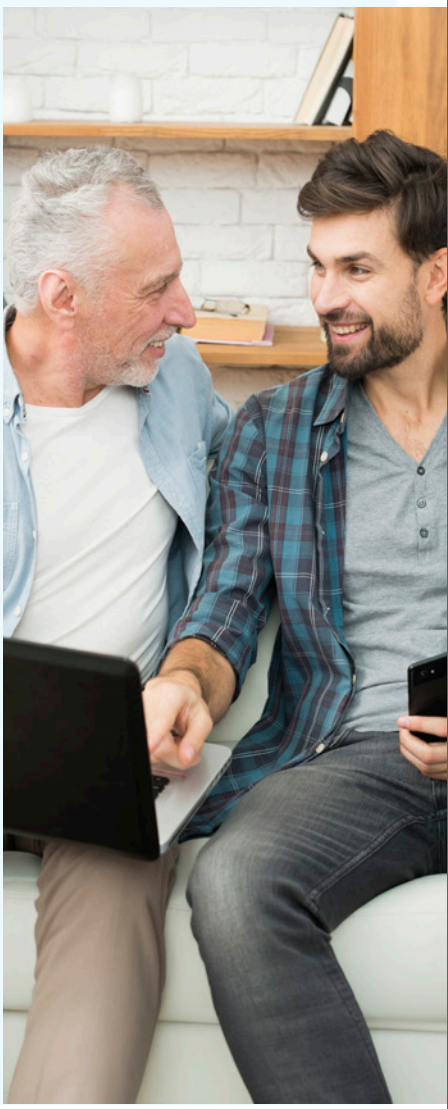
Szanujemy Twoją prywatność, dlatego zbiórka może być ukryta (dostępna tylko dla osób, którym wyślesz bezpośredni link) lub jawna (publiczna). Pamiętaj jednak, że zbiórka publiczna ma znacznie większe szanse na dotarcie do szerszego grona darczyńców.

Łatwo edytuj dane

Zmiany w zbiórce możesz wprowadzić w dowolnym momencie. Wystarczy zalogować się w panelu **Alivia Onkozbiórka** i wejść w zakładkę **Moje zbiórki** I **Aktualizuj zbiórkę.**

Uzupełniaj Dziennik zbiórki

Dodawaj regularne wpisy, aby darczyńcy wiedzieli, co u Ciebie słychać. Pokaż, na co przeznaczasz zebrane środki. To dowód, że ich pomoc naprawdę działa!



2. Informuj najbliższych i udostępniaj zbiórkę w mediach społecznościowych

Zacznij od najbliższych

W pierwszej kolejności przekaż link do zbiórki rodzinie i przyjaciołom. Ludzie najchętniej wspierają osoby, które znają i są im bliskie. Przy okazji poproś ich, żeby przekazali link dalej.

Opublikuj link w mediach społecznościowych

Wstaw wpis na Facebooku, Instagramie, LinkedInie czy portalu X. Jeśli z nich nie korzystasz, poproś o pomoc bliskich, którzy sprawnie poruszają się w sieci.

Udostępniaj posty Fundacji

Gdy opublikujemy post o Twojej zbiórce na profilach Alivia, koniecznie podaj go dalej. Wpis na naszym oficjalnym fanpage'u uwiarygodnia historię w oczach nowych darczyńców.

Korzystaj z szybkich przycisków

Na stronie Twojej zbiórki znajdziesz specjalne ikonki Facebooka, maila czy portalu X. Dzięki nim jednym kliknięciem udostępnisz link lub wyślesz go mailem.

Pamiętaj o cyklicznych przypomnieniach

Warto co jakiś czas ponawiać informację o zbiórce, aby dotrzeć do osób, które mogły wcześniej przegapić Twój post. Dobrą okazją do wpisu są Twoje urodziny lub nowe wyniki badań i plan dalszego leczenia.

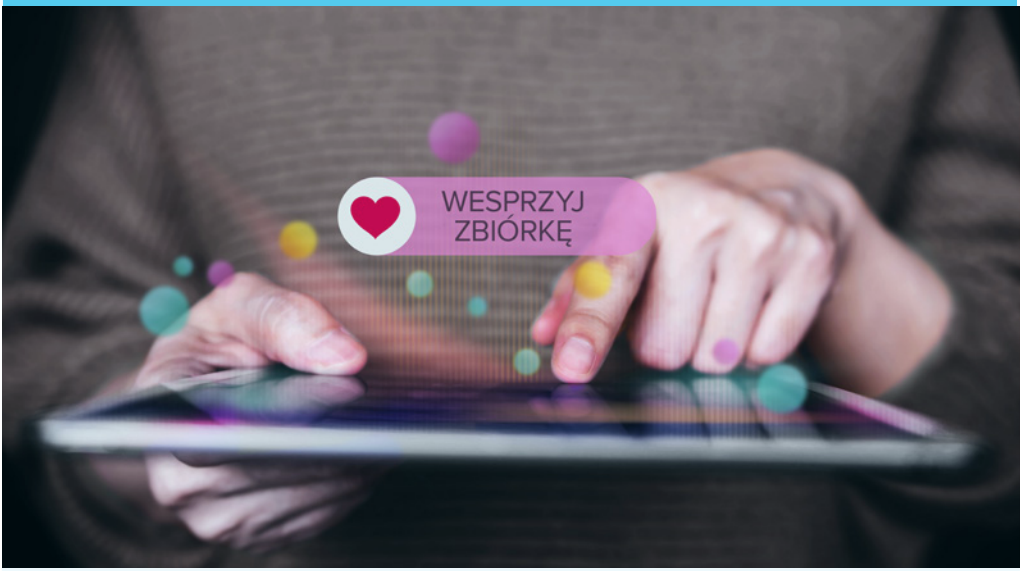


3. Zaangażuj innych dzięki podzbiórkom

Każda osoba, która chce aktywnie pomóc w zbieraniu funduszy na Twoje leczenie, może utworzyć własną, tzw. podzbiórkę. To osobna akcja powiązana bezpośrednio z Twoją zbiórką główną.

Jak założyć podzbiórkę?

To bardzo proste: wystarczy wejść na stronę Twojej zbiórki, przewinąć ją poniżej sekcji z wypłatami i kliknąć przycisk „Załóż podzbiórkę". Osoba, która ją zakłada, musi tylko zarejestrować się w serwisie **Alivia Onkozbiórka**, dodać zdjęcie podzbiórki oraz krótki opis.



Kiedy warto z niej skorzystać?

To doskonałe rozwiązanie, gdy ktoś z rodziny, znajomych, lokalna firma czy szkoła chce zorganizować osobną akcję na Twoją rzecz, np. charytatywny bieg, wyzwanie sportowe, akcję w miejscu pracy, urodziny z prośbą o wpłaty zamiast prezentów.

BEZPIECZEŃSTWO ŚRODKÓW

Wszystkie środki zebrane w ramach podzbiórki trafiają **bezpośrednio na konto Twojej zbiórki głównej**.

4. Przygotuj ulotki i plakaty – w wersji drukowanej lub online

Po zalogowaniu się w panelu zbiórki znajdziesz gotowe materiały promocyjne, które ułatwią Ci zbieranie środków. Każda ulotka i plakat zawiera dokładną instrukcję przekazania darowizny oraz 1,5% podatku, a także unikalny kod QR, który po zeskanowaniu smartfonem kieruje bezpośrednio do Twojego formularza wpłaty.



Pobieraj i personalizuj

W zakładce **Moje zbiórki** I **Materiały do pobrania** znajdziesz plakaty i ulotki. Możesz je dostosować do swoich potrzeb, dodając zdjęcie i krótki opis.

Twórz własne projekty

Nie musisz ograniczać się do naszych szablonów – możesz przygotować własne grafiki. Pamiętaj jedynie, aby przed drukiem przesłać je do naszej akceptacji na adres: **onkozbiorka@alivia.org.pl**

Odbierz zwrot kosztów druku

Fundacja zwraca koszty wydruku materiałów promocyjnych do kwoty 500 zł (wymagana jest tylko faktura wystawiona na dane Fundacji).

5. Wystawiaj przedmioty na aukcjach Allegro Charytatywni

Środki możesz zbierać także na aukcjach charytatywnych w serwisie Allegro. Tworzymy tam cel, który kieruje bezpośrednio do Twojej zbiórki. Przedmioty na licytację możesz wystawiać nie tylko Ty, ale do akcji mogą dołączyć Twoi najbliżsi oraz darczyńcy, którzy chcą Cię wesprzeć.

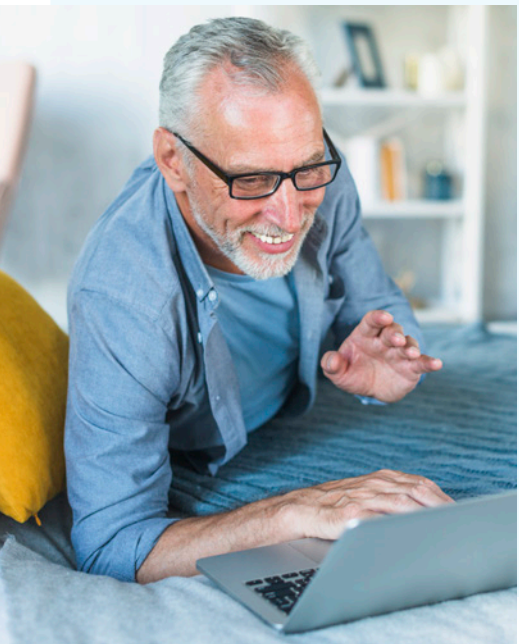


Zgłoś cel zbiórki

Napisz na **onkozbiorka@alivia.org.pl**, abyśmy utworzyli dla Ciebie indywidualny cel na profilu Fundacji w serwisie Allegro Charytatywni.

Wystawiaj przedmioty

Przedmioty wystawiasz z własnego konta Allegro. Pamiętaj, aby podczas dodawania licytacji wybrać cel kierujący bezpośrednio do Twojej zbiórki.



Wysyłaj przedmioty samodzielnie

Wysyłka przedmiotu odbywa się bezpośrednio między sprzedającym a kupującym (do sprzedającego trafia jedynie wpłata za koszty wysyłki).

Oczekuj na rozliczenie

Allegro przekazuje Fundacji środki za sprzedane przedmioty raz w miesiącu. Kwota z aukcji zasili Twoją zbiórkę jednorazowo, za cały miesiąc, a nie bezpośrednio po sprzedaży.

6. Zaangażuj lokalną społeczność

Oprócz rodziny i przyjaciół warto zwrócić się do osób z Twojego otoczenia – sąsiadów, współpracowników czy znajomych ze studiów. Ludzie chętnie pomagają osobom, z którymi coś ich łączy.

Angażuj miejsce pracy

Jeśli pracujesz w dużej firmie, zgłoś się do działu kadr i zapytaj o możliwość zorganizowania zbiórki wśród pracowników lub o wsparcie z zakładowego funduszu świadczeń socjalnych.

Zostaw ulotki i plakaty w lokalnych punktach

Poproś pracowników pobliskich sklepów, punktów usługowych, kin, domów kultury czy klubów fitness o możliwość zostawienia ulotek przy kasie lub w recepcji.

Zaangażuj znajomych

Poproś znajomych pracujących w biurowcach lub popularnych lokalacho powieszenie plakatów w dobrze widocznych miejscach.

Wykorzystaj osiedlowe tablice ogłoszeń

Zapytaj administrację osiedla lub lokalne władze o zgodę na powieszenie plakatu na tablicach ogłoszeń.

Działaj na uczelniach

Jeśli studiujesz (lub masz dzieci na studiach), zostaw materiały promocyjne w budynkach uczelni.



7. Pozyskuj 1,5% podatku (od stycznia do kwietnia)

W czasie rozliczeń podatkowych, czyli od stycznia do końca kwietnia, możesz prosić o przekazanie 1,5% podatku na Twoją zbiórkę. To doskonała okazja do pozyskania dodatkowych funduszy, ponieważ wpłata z podatku nie obciąża portfela darczyńcy. Jako Fundacja mamy status organizacji pożytku publicznego (OPP), dzięki czemu darczyńcy mogą przekazać 1,5% także dla naszych Podopiecznych.

Publikuj posty o zbiórce

Regularnie przypominaj w mediach społecznościowych o możliwości przekazania 1,5% podatku. Wykorzystaj do tego **specjalne grafiki z numerem KRS Fundacji oraz Twoim celem szczegółowym** (imieniem, nazwiskiem i numerem zbiórki). Pobierzesz je z panelu w zakładce **Moje zbiórki** I **Materiały do pobrania**.

Zostawiaj materiały w biurach rachunkowych i księgowych

Poproś o możliwość wyłożenia ulotek informacyjnych w widocznych miejscach, na przykład w poczekalniach biur rachunkowych i księgowych.

Współpracuj z biurami rachunkowymi

Skontaktuj się z lokalnymi księgowymi oraz biurami rachunkowymi. Poproś, aby proponowali klientom rozliczającym PIT przekazanie 1,5% podatku na Twoją zbiórkę.

Aby środki trafiły bezpośrednio na Twoją zbiórkę, darczyńca w swoim formularzu PIT musi podać:

numer KRS Fundacji:
0000358654

CEL SZCZEGÓŁOWY:
Twoje imię i nazwisko, numer zbiórki



8. Umieszczaj widget Twojej zbiórki na stronach internetowych

Widget to specjalny, interaktywny baner, który można wbudować bezpośrednio w treść dowolnej witryny WWW. **Jest ogólnodostępny – każdy może pobrać gotowy kod na stronie Twojej zbiórki, w panelu wpłat**.

Dopasuj rozmiar

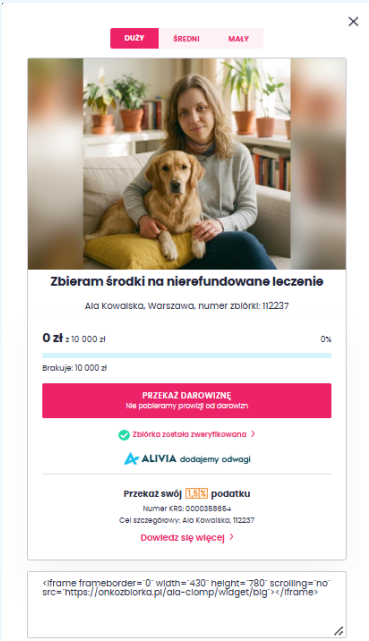
Do wyboru są widgety w trzech różnych rozmiarach, dzięki czemu łatwo dopasować je do wyglądu witryny.

Poproś o umieszczenie na stronach

Zapytaj znajomych, zaprzyjaźnione firmy czy blogerów, czy mogą wbudować widget na swojej stronie internetowej, portalu lub w sklepie online.

Ułatw szybkie wpłaty

Widget wbudowany w zewnętrzną stronę stale wyświetla podsumowanie Twojej zbiórki, a kliknięcie w niego przenosi odwiedzających bezpośrednio do Twojej zbiórki.





9. Pozyskuj darowizny od firm i fundacji korporacyjnych

Prośba o wsparcie skierowana do firm i instytucji to skuteczny sposób na pozyskanie większych wpłat na Twoją zbiórkę. Do pomocy najchętniej włączają się firmy działające w najbliższej okolicy oraz te, z którymi łączą Cię dotychczasowe relacje zawodowe.



Poproś o wsparcie finansowe

Skontaktuj się z mniejszymi i większymi firmami z różnych branż i zapytaj o możliwość przekazania darowizny na Twoje leczenie.

Doceniaj darczyńców

Przekazywanie darowizn pozytywnie wpływa na wizerunek przedsiębiorstwa. Zaoferuj firmie publiczne podziękowanie w zakładce Dziennik na stronie Twojej zbiórki – to miły gest, a dla firmy również wartościowa reklama.

Zaproponuj umowę darowizny

Jeśli firma potrzebuje formalnego potwierdzenia przekazania środków na Twoją zbiórkę, Fundacja Alivia może podpisać z nią umowę darowizny (zapewniamy gotowy wzór dokumentu).

Współpracuj z fundacjami korporacyjnymi

Wiele dużych firm prowadzi własne fundacje charytatywne, które przyznają wsparcie finansowe osobom chorym. Przed złożeniem wniosku zapoznaj się z regulaminem danej fundacji i przygotuj wymagane dokumenty. Przykłady fundacji korporacyjnych przekazujących wsparcie finansowe: Fundacja ORLEN, Fundacja Grupy PERN, Fundacja Energa, Fundacja Banku Pekao S.A.

10. Poznaj zasady zbiórek publicznych (do puszek i podczas wydarzeń)

Zbieranie gotówki w miejscach otwartych dla wszystkich (np. do puszek na festynie, na ulicy czy w osiedlowym sklepie) to w świetle prawa tzw. zbiórka publiczna. Fundacja Alivia nie pośredniczy w organizowaniu takich akcji, dlatego poniżej zebraliśmy dla Ciebie najważniejsze wskazówki. Zachęcamy również do bieżącego sprawdzania aktualnych informacji i przepisów dotyczących rozliczeń zbiórek na oficjalnej stronie rządowej: **zbiorki.gov.pl**.



WAŻNE

Zgłoszenie zbiórki publicznej jest bezpłatne. Aktualne zasady, instrukcje oraz formularze znajdziesz na oficjalnej stronie rządowej: **zbiorki.gov.pl**

Miejsca i cele, które nie wymagają zgłoszenia

Jeśli prowadzisz zbiórkę w zamkniętym gronie i na określone cele:

- **w prywatnej grupie znajomych,**
- **w zakładach pracy i urzędach** - zbiórki koleżeńskie wśród pracowników (w urzędach publicznych za zgodą kierownika),
- **w szkołach** - zbiórki wśród młodzieży szkolnej na terenie szkoły (za zgodą władz szkolnych).

Kiedy zgłoszenie jest konieczne

Jeśli organizujesz wydarzenie otwarte dla każdego (np. festyn osiedlowy, koncert, zbiórkę na ulicy, w sklepach), zebrane tam pieniądze podlegają przepisom o zbiórkach publicznych.

Organizacja przez Komitet Społeczny

By przeprowadzić taką otwartą zbiórkę na własną rękę, wystarczy założyć komitet składający się z co najmniej trzech pełnoletnich, niekaranych osób.

Rozliczenie zbiórki

Po zakończeniu zbiórki komitet jest zobowiązany do jej oficjalnego rozliczenia (złożenia sprawozdania) w określonym terminie.

11. Organizuj festyny, koncerty i inne imprezy charytatywne

Wydarzenia, takie jak festyny, pikniki czy koncerty charytatywne, mogą pomóc zgromadzić dodatkowe środki na Twoją zbiórkę. Aby taka akcja zakończyła się powodzeniem, warto zadbać o jej ciekawą oprawę, promocję (plakaty w okolicy, posty w internecie, wzmianki w lokalnych mediach) oraz pamiętać o wymogach formalnych dotyczących zbiórek. Wykorzystaj potencjał swojego otoczenia niezależnie od tego, czy mieszkasz w małej miejscowości, czy w dużym mieście:

Współpracuj z lokalnymi liderami i organizacjami

W mniejszych miejscowościach zgłoś się do Kół Gospodyń Wiejskich, strażaków z OSP czy sołtysa. W miastach warto odezwać się do centrów aktywności lokalnej, domów kultury lub rad dzielnic. To świetni partnerzy do organizacji kiermaszy wypieków, pikników czy osiedlowych wyprzedaży garażowych.

Zaangażuj szkoły, przedszkola i uczelnie

Porozmawiaj z dyrekcją, samorządem uczniowskim lub studenckim. W szkołach doskonale sprawdzają się kiermasze książek i turnieje sportowe. Na uczelniach studenci mogą zorganizować koncert charytatywny, maraton gier czy aukcję prac artystycznych.

Dołączaj do istniejących imprez

Nie musisz organizować wszystkiego od zera. Sprawdź kalendarz wydarzeń w okolicy (dożynki, dni miasta, biegi miejskie, mecze lokalnych drużyn czy targi). Zapytaj organizatorów o możliwość postawienia stoiska informacyjnego lub puszek.

Współpracuj z samorządem i biznesem

Zgłoś się do wójta, burmistrza, radnych lub lokalnych przedsiębiorców. Miejscowe władze i firmy mogą nieodpłatnie udostępnić przestrzeń, sprzęt lub ufundować przedmioty na aukcje.

Zaangażuj lokalne talenty

W każdym środowisku są osoby, które pieką, tworzą rękodzieło, malują, fotografują lub grają w zespole. Poproś je o przekazanie prac na licytację lub wystąpienie bez dodatkowych opłat podczas Twojego wydarzenia.

WAŻNE

Jeśli podczas swojego wydarzenia organizujesz loterię fantową, pamiętaj, że podlega ona pod przepisy ustawy o grach hazardowych. Wymaga zgłoszenia oraz późniejszego rozliczenia. Aktualne zasady, instrukcje znajdziesz na stronie rządowej: **biznes.gov.pl**

12. Zainteresuj media swoją historią

Zainteresowanie dziennikarzy Twoją sytuacją to świetny sposób, by o Twojej zbiórce dowiedziało się wiele osób. Warto zacząć od lokalnych redakcji, dla których historie mieszkańców są naturalnym i ważnym tematem.



Zacznij od mediów lokalnych

Skontaktuj się z gazetami z Twojego miasta lub dzielnicy, portalami informacyjnymi z regionu oraz lokalnymi stacjami radia i TV.

Próbuj w mediach ogólnopolskich

Programy interwencyjne lub poruszające tematy społeczne oraz prasa codzienna również bywają zainteresowane takimi historiami do Twojej zbiórki.



Przygotuj zwięzłą wiadomość

Znajdź adres e-mail do redakcji. Napisz krótko o swojej sytuacji, zaznacz, skąd pochodzisz i koniecznie dołącz link do swojej zbiórki. Zaoferuj możliwość udzielenia wywiadu lub nagrania krótkiego materiału.

Przypomnij się po tygodniu

Jeśli nie otrzymasz odpowiedzi w ciągu mniej więcej tygodnia, zadzwoń do redakcji i zapytaj, czy wiadomość dotarła i czy jest szansa na publikację.

Zbieranie środków finansowych nie jest proste. Przygotuj się na to, że część Twoich próśb może pozostać bez odpowiedzi lub spotkać się z odmową. To zupełnie naturalne i nie należy się tym zrażać. Najważniejsze to działać krok po kroku i nie bać się sięgać po wsparcie.

Oto kilka punktów, o których warto pamiętać.

Działaj zespołowo

Przy większych potrzebach wsparcie rodziny i przyjaciół jest niezastąpione. Bliscy bardzo chętnie pomagają, gdy wiedzą, jak mogą się przydać.

Stwórz wspólny plan

Spotkaj się ze swoją grupą wsparcia i spokojnie zaplanujcie kolejne kroki.

Podziel się zadaniami

Porozmawiaj o tym, kto w czym czuje się najlepiej i ile czasu może poświęcić. Jedna osoba może zająć się wpisami w mediach społecznościowych, inna kontaktem z lokalnymi firmami, a jeszcze inna wyłożeniem ulotek.

