



Den gode fondsansøgning

Her får du en checkliste på, hvordan du skriver den gode fondsansøgning.

- **Den gode ansøgning er som en god jobansøgning – målrettet**
Man lægger op til et fremtidigt samarbejde, hvor man i fællesskab kan løfte en opgave. Via foreningens aktiviteter og frivillige, og sammen med fondens støtte. Som i en god jobansøgning formår den på de første fem linjer at give læseren lyst til at læse videre og at forstå, hvad projektet handler om.
- **Den gode ansøgning er troværdig og viser, at ansøger kan gennemføre projektet**
Læseren skal sidde med en følelse af, at foreningen godt kan løfte opgaven. Måske er I en mindre forening, men har til gengæld eksisteret i 100 år og har en masse lokale samarbejdspartnere. Det viser en hvis ballast hos jer. Tag det hele med.
- **Den gode ansøgning dækker et reelt behov – løser et problem**
Foreningslivet løser en masse samfundsopgaver, uden at de måske tænker nærmere over det. Få det synliggjort og beskrevet klart i projektet. Er der undersøgelser, der kan hjælpe jer med at understrege dette, så tag det med.
- **Den gode ansøgning understreger de søgte midlers tvingende nødvendighed**
Det skal gøres klart, at hvis foreningen ikke får midlerne, så bliver projektet ikke til noget, og dermed bliver ovennævnte reelle behov heller ikke løst.
- **Den gode ansøgning åbner først folks øjne og hjerter – og så beder den om deres penge**
Samarbejdet med fonden handler om en fælles sag. I har en vision om at gøre noget for nogen, og får I præsenteret dette klart i ansøgningen, er fonden med jer, hvis det ellers passer med deres specifikke værdier og målsætninger. Fundraising handler også om at skabe billeder og historier hos bestyrelserne ude i fondene. Lykkes I med dette, er det nemmere at spørge om deres penge efterfølgende.



Sådan er du sikker på afslag

- **Ansøgningen opfylder ikke formalia**
Omkring 40 % af alle ansøgninger ryger i skraldespanden på grund af dette. Man vedhæfter ikke de påkrævede bilag, eller man overholder ikke tidsfristen osv. Læs fondens kriterier grundigt igennem, og få nogle andre til at dobbelttjekke, at alt er overholdt.
- **Projektet passer ikke med fondens værdier og målsætninger**
Hvis du er i tvivl om dette, så ring til fonden og præsenter ideen med projektet og få en hurtig afklaring. Er projekt og fond ikke det rette match, er der ingen grund til at spille hinandens tid.
- **Uklar beskrivelse af projektbeskrivelse**
Hvis projektet er uklart beskrevet, er det sikkert også uklart gennemtænkt. Det er svært at lokke fonden med til et samarbejde, hvis de ikke klart kan gennemskue, hvad de siger ja til.
- **Utroværdigt budget**
Det her skal være i orden. Hvor et troværdigt budget signalerer en samarbejdspartner, der vil kunne løfte opgaven, signalerer et utroværdigt budget det modsatte. Fondens vil se på det som en risikofyldt investering.