

『영국 유산기부 해외연수 경험 공유 발표회』 알림

한국자선단체협의회는 2019년에 이어 2020년에도 유산기부 인식개선 캠페인을 기획, 추진 중에 있습니다. 올해 1월에 협의회 소속 회원단체 실무자 14명이 영국 런던에 있는 유수의 자선단체 10곳을 방문하여 영국의 유산기부 발전과정, 마케팅 방법, 후원자관리, 자원봉사자 및 직원 교육, 연대 캠페인, 입법활동, 메시지 개발, 캠페인 중장기 전략, 캠페인 수행시 어려운점 등 많은 내용에 대해 공부하고 왔습니다. 연수 참가자들의 유산기부 스터디 경험을 많은 단체들과 공유하고자 발표회 시간을 갖습니다. 바쁘시더라도 많은 참석 바랍니다.

- 아 래 -

1. 주 제 : 영국 유산기부 해외연수 경험 공유 발표회

	일정	내용
1부	3:00-3:20	영국 유산기부 경험발표
	3:20-3:50	연수 참가자의 경험공유 및 단체 적용 (연수 참가자 각 3분 멘트)
	3:50-4:00	현재 추진중인 유산기부 입법화 현황 및 계획 (한국자선단체협의회)
	4:00-4:10	break time
2부	4:10-5:00	올해 유산기부 캠페인 세부 추진계획에 대한 논의 (2부는 유산기부캠페인 참여단체 실무책임자만 참석 가능)

2. 내 용 : 영국 유산기부 해외연수 경험 공유 및 한국적 적용사례 및 논의
3. 일 시 : 2019년 6월 23일 오후 3시 - 5시
4. 장 소 : 광화문 달개비 1층
5. 참가대상 : 모금마케팅/홍보 총괄 책임자. 유산기부/고액기부/후원자개발/
후원자관리 업무 담당자, 자원봉사관리자
6. 정 원 : 50명 (사회적 거리두기로 인원수 제한)
7. 신청방법 : 사전등록만 가능 / npokorea@npokorea.kr 이메일로 참가기
관명, 참가자명단, 연락처 기재 후 발송
8. 참가비 : 무료
9. 관련문의 : 사무국(02-735-0067~69)
10. [별지 1] 영국 유산기부 해외연수 사전 질문 및 배운 내용들

[영국 유산기부 해외연수 사전 질문 및 배운 내용들]

- 대중 마케팅 전략 (TV, 신문, 웹포털, 라디오, 유튜브, 뉴스레터 등)
- 오프라인 캠페인 전략과 성공사례
- 기존의 후원자와 후원자가 아닌 일반대중 대상 마케팅 전략 및 메시지 개발
- 기존 후원자를 어떻게 유산기부 서약자로 유입시킬 것인지에 대한 전략
- 연대 캠페인과 각 개별단체들이 수행하는 캠페인의 차이와 역할 구분
- 유산기부 입법화를 위해 어떤 노력을 해야 하는가?
- 영국의 레거시 10에 추가로 생존기간에 기부한 금액을 유산기부 서약과 함께 개인의 재산의 10%를 기부하면 상속세 10%를 감면하는 법률안 준비입니다. 과연 기재부와 국회의원들을 어떤 논리로 설득할 것인가? 그들을 설득할 때 활용한 자료가 있는가?
- 고액기부자와 소액 장기 기부자들에게 어떻게 유산기부 인식을 조성시킬 것인가?
- 후원자 데이터베이스에서 어떻게 유산기부 마케팅 할 수 있는 타겟을 추출하는가?
- 유산기부 캠페인을 추진함에 있어서 자선단체, 국회의원, 정부부처, 기부자, 언론인, 변호사, 회계사, 세무사, 금융인 등을 어떻게 인식개선 시킬 것인가? 어떻게 해야 하는가?
- 유산기부 캠페인을 추진함에 있어서 한국의 자선단체가 갖고 있는 장점은? 극복해야 될 장애물은? 어떤 액션 플랜을 갖고 유산기부 캠페인을 추진해야 하는가?
- 유산기부 의향이 있는 사람이 전화나 면담 요청이 왔을 때, 상담자의 자질과 어떻게 대화를 이끌어 가야 하는가? 유산기부 의향이 있는 사람들의 불안감, 불확실성, 신뢰 부족 등을 어떻게 극복할 것인가?
- 국민과 대중에게 유산기부에 대한 가치, 자선단체에 대한 신뢰를 어떻게 이끌어내서 국민과 대중의 지지를 받을 것인가? 유산기부 입법화를 위해서는 기부자와 언론, 국민의 지지가 필요함.
- 유산기부 문의 전화가 왔을 때, 전체 성공하기까지의 프로세스, 기간, 전략 등에 대해 알려 달라.
- 고액기부자와 장기 기부자 대상 어떤 전략을 갖고 유산기부 메시지를 보내야 되고 어떻게 그들을 유산기부 서약자로 참여할 수 있도록 할 수 있는가?
- 아시아 국가에서 유산기부 캠페인 성공한 나라와 그 이유를 설명해 달라
- 기존 후원자 개발과 유산기부 후원자 개발을 함에 있어서 차별화와 전략이 있는가?
- 규모가 작은 단체는 마케팅 예산의 한계가 있다. 어떻게 유산기부 캠페인을 시작해야 하는가?