



ČESKO-SLOVENSKÁ
FUNDRAISINGOVÁ
KONFERENCIA

BRATISLAVA
28. – 29. máj 2026



FUNDRAISING, KTORÝ PRINÁŠA VIAC

STRETNUTIE FUNDRAISEROV A LÍDROV




13:30 – 14:00 **registrácia** (Masterclass + Konferencia)

- 14:00 – 15:30
- A **MASTERCLASS:**
Nádejný obsah, slabý dosah. Ako robiť online komunikáciu, ktorá funguje aj bez Meta reklám – 1. časť
Adam Skirčák (SK)
 - B **MASTERCLASS:**
Fundraising bez iluzí: postav si plán, ktorý opravdu funguje – 1. časť
Jan Gregor (CZ)
 - C **MASTERCLASS:**
Komunikace dopadu jako nástroj fundraisingu aneb jaké změny jsou důležité pro dárce – 1. část
Barbora Novosadová (CZ)

15:30 – 16:00  prestávka na kávu

- 16:00 – 17:30
- A **MASTERCLASS:**
Nádejný obsah, slabý dosah. Ako robiť online komunikáciu, ktorá funguje aj bez Meta reklám – 2. časť
Adam Skirčák (SK)
 - B **MASTERCLASS:**
Fundraising bez iluzí: postav si plán, ktorý opravdu funguje – 2. časť
Jan Gregor (CZ)
 - C **MASTERCLASS:**
Komunikace dopadu jako nástroj fundraisingu aneb jaké změny jsou důležité pro dárce – 2. část
Barbora Novosadová (CZ)

19:00  Raut so živou hudbou
Sladovňa Pressburg Beer Restaurant | sladovna.info

8:30 – 9:00 **registrácia** (Konferencia)

9:00 – 9:45 **OTVORENIE: Preč s rutinou – s bizarným fundraisingom k prekvapivým výsledkom**
Pavel Hrica (SK)

9:45 – 10:10  prestávka na kávu

10:10 – 11:10 A **Keď zmeníte tonalitu kampane...**
Lucia Jakubíková (SK)

B **Breaking Fundraising Limits**
Tomáš Vyhnálek (CZ) | Rebeka van Overloop (CZ)

C **Závěti pomáhají – jak společně rozvíjet závěťový fundraising**
Kateřina Ptáčková (CZ) | Jana Havlenová (CZ)
Zuzana Suchová (SK)

11:10 – 11:30  prestávka na kávu

11:30 – 12:30 A **Ako efektívne cieľiť reklamu a nenahnevať Meta algoritmus**
Ján Plišnák (SK)

B **Fundraising nie je kampaň: ako budovať dlhodobú podporu online**
Zuzana Suchová (SK) | Ivan Zaťko (SK)

C **Nejen víno a chlebičky: jak na úspěšné eventy (nejen) pro dárcy**
Tereza Novotná (CZ)

12:30 – 13:20  obed

13:20 – 14:20 A **Breaking Fundraising Limits**
Tomáš Vyhnálek (CZ) | Rebeka van Overloop (CZ)

B **Kampaň Nenápadní hrdinové: jak jsme v e-mailingu vsadili na změnu**
Michaela Jirsová (CZ)

C **Závěti pomáhají – jak společně rozvíjet závěťový fundraising**
Kateřina Ptáčková (CZ) | Jana Havlenová (CZ)
Zuzana Suchová (SK)

14:20 – 14:40  prestávka na kávu

14:40 – 15:40 A **Defunding mimovládok 2024-25: ako sa z verejných zdrojov stáva zbraň proti občianskej spoločnosti**
Boris Strečanský (SK) | Lucia Szabová (SK)
Laco Oravec (SK)

B **Nahliadnite za oponu „bruselských grantov“ a zvýšte svoje šance uspieť**
Peter Lenčo (SK)

C **Od nuly k stabilnej organizácii: ako vybudovať udržateľný fundraising**
Silvia Slobodová (SK)

15:40 – 16:00  prestávka na kávu

16:00 – 16:45 A+B **UZAVRETIE: Hodnotový leadership – ako cestou v búrke nestratiť kurz**
Laura Dittel (SK)

16:45  záver konferencie



Laura Dittel

Karpatská nadácia (SK)

Laura je občianska aktivistka, ktorá sa postavila na tribúnu v roku 1989 a odvtedy z nej skutočne neodišla. Celý svoj profesionálny život strávila v mimovládnom sektore, posledných 30 rokov pracuje v Karpatskej nadácii, ktorú posledné tri roky spoluriadi s kolegyňou Veronikou. Verí v silu občianskej spoločnosti a vie, že len odvážni a zodpovední ľudia, ktorí zostávajú verní hodnotám, prinášajú viditeľné zmeny. Je hostiteľkou podcastu Dobré správy z východu, kde sa každý mesiac zhovára s inšpiratívnymi osobnosťami, ktoré robia z východného Slovenska lepšie miesto pre život. Laura študovala verejnú správu a verejnú politiku na Univerzite P. J. Šafárika v Košiciach a je absolventkou The Hubert H. Humphrey Fellowship na Maxwell School of Citizenship and Public Affairs, Syracuse University (NY, USA).



Jan Gregor

Svět neziskovek (CZ)

Honza spoluvodí tým Světa neziskovek, stará se tu o finanční řízení a organizační rozvoj. Více jak 10 let vedl koalici Za snadné dárcovství – její priority jsou ve sdílení fundraisingových zkušeností mezi členskými organizacemi, networkingu a vedení komunikační kampaně Závěť pomáhá. V minulosti působil jako programový ředitel Nadace Via. Od roku 2006 se věnoval rozvoji individuálního fundraisingu v Hnutí DUHA – Friends of the Earth Czech Republic. Individuální fundraising je i téma, které Honza rád konzultuje a školí – obzvláště ho baví hledat způsoby, jak utužovat vztahy s dárci.

Honza byl zapojen mezinárodně jako viceprezident boardu Evropské fundraisingové asociace nebo třeba do sítě Legavision. V Čechách také působil jako člen Výboru legislativa a financování při Radě Vlády pro nestátní neziskové organizace.



Jana Havlenová

Nadace rodiny Vlčkových (SK)

Jana se téměř 20 let pohybuje ve světě filantropie a občanské společnosti. Rozvíjí vztahový fundraising a hledá cesty, jak propojit dárce s tím, na čem opravdu záleží. Působila v Domově Sue Ryder, kde vybudovala a vedla tým komunikace a dárcovství a prošla si všemi zákoutími individuálního i firemního fundraisingu. Dnes pracuje jako ředitelka fundraisingu v Nadaci rodiny Vlčkových. V rámci mentoringu se dlouhodobě věnuje rozvoji fundraisingové profese, podporuje lídry i celé týmy, aby si ujasnili, jak mohou růst a fungovat udržitelně. Silné téma pro ni představují dobročinné závěti. Věří, že právě v nich leží velký potenciál budoucí filantropie a že se o ně organizace mohou odvážně ucházet – citlivě a s respektem. V rámci koalice Za snadné dárcovství podporuje sdílení zkušeností a rozvoj závěťového dárcovství v Česku. Na své práci má nejradši pestrost, hledání nových cest a momenty, kdy lidé objeví svůj vlastní potenciál.



Pavel Hrica

Cesta von (SK)

Pavel je spoluzakladatel a výkonný ředitel organizace Cesta von, která od roku 2018 pomáhá rodinám v generační chudobě najít cestu k lepšímu životu cez programy OMAMA, FILIP, AMAL a ZEBRA. Predtým takmer dvanásť rokov pôsobil ako programový riaditeľ Nadácie Pontis a venoval sa rozvoju filantropie, firemného darčovstva a dobrovoľníctva na Slovensku.

V minulosti stál pri rozbehnutí rómskeho skautingu, písal metodiky pre prácu s deťmi a organizoval firemné dobrovoľnícke podujatia, ktoré zapájajú tisícky ľudí do pomoci komunitám. Ako fundraiser bežal viackrát polmaratóny „za darcov“, organizoval benefičné akcie a napriek ťažkej téme dokázal pre Cestu von budovať silnú základňu individuálnych darcov a partnerov.

Pavel je Ashoka Fellow a svoje skúsenosti s vedením organizácie a fundraisingom zdieľa na konferenciách doma aj v zahraničí, vrátane prestížnych fundraisingových podujatí v západnej Európe. Verí, že dobrý fundraising je zároveň profesionálny aj ľudský – a že občas musí byť trochu bizarný, aby dokázal meniť svet.



Lucia Jakubíková

Via Iuris (SK)



Michaela Jirsová

Post Bellum (CZ)

Tretí sektor je Luciina srdcová záležitosť už viac ako 13 rokov. Venuje sa PR, komunikácii a fundraisingu a rada hľadá cesty, ako odovzdať posolstvo cieľovej skupine čo najvhodnejšou formou a tak, aby to bolo zmysluplné. Viedla verejnú zbierku Hodina deťom v Nadácii pre deti Slovenska, konzultuje pre organizácie z tretieho sektora, venuje sa aj PR pre klientov z biznisu. Vo VIA IURIS zastrešuje individuálny fundraising.

Michaela si za téměř sedm let v nezisku vyzkoušela vše od exekutivy a koordinace kampaní až po řízení komplexních strategií. Dnes v Post Bellum rozvíjí fundraising a snaží se kombinovat zkušenosti s chutí dělat věci kreativně a tak trochu po svém.





Peter Lenčo

Nadácia otvorenej spoločnosti (SK)

Peter pôsobí v Nadácii otvorenej spoločnosti, kde zastrešuje viaceré grantové programy a programy budovania kapacít mimovládnych neziskových organizácií, zvlášť program Stronger Roots. Má bohaté skúsenosti s písaním projektových žiadostí, prípravou grantových výziev a hodnotením podaných žiadostí. Od roku 2023 pracuje ako externý expert na hodnotenie projektov pre agentúru Európskej únie – EACEA, ktorá manažuje viacero grantových programov EÚ.



Barbora Novosadová

Sociální nadační fond
hlavního města Prahy (CZ)

Bára se pohybuje v občanském sektoru více než 10 let – v oblasti dobrovolnictví, společenské odpovědnosti firem, sociálního podnikání a filantropie – působí jako manažerka, facilitátorka a průvodkyně. Snaží se propojovat řízení změn, systémové myšlení a organizační učení s cílem navrhovat iniciativy s reálným dopadem. V současné době působí jako ředitelka Sociálního nadačního fondu hlavního města Prahy. Věří ve vizi „everyone a changemaker“ a aktuálně rozvíjí podporu spolupracujících a odolných týmů prostřednictvím kombinace facilitačních technik, fermentace a pečení chleba.





Tereza Novotná

PAQ Research (CZ)

Tereza od roku 2018 působí v předních českých neziskových organizacích, jako jsou Člověk v tísni, Otevřeno a aktuálně PAQ Research. Spolupodílela se na získání desítek milionů korun na podporu systémových změn hlavně ve vzdělávání, sociální oblasti a dalších klíčových tématech, bez nichž nemůže žádná demokratická společnost dlouhodobě prosperovat. Má za sebou řadu úspěšných i méně úspěšných (poučných) akcí nejen pro dárcce. Specializuje se na práci s většími individuálními dárci a pomáhá budovat komunitu lidí, kteří chtějí aktivně přispívat k férovější a udržitelnější společnosti. Dlouhodobě se vzdělává v oblasti leadershipu a řízení neziskových organizací.



Laco Oravec

Nová Cvernovka (SK)

Laco vyštudoval Právnickú fakultu Univerzity Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. Civilnú službu absolvoval vo feministickom združení žien Fenestra, ktoré sa venuje obetiam násilia páchaného na ženách a deťoch. Neskôr 15 rokov pracoval v Nadácii Milana Šimečku, prevažne ako programový riaditeľ. Od roku 2020 pracuje ako dramaturg a fundraiser v Novej Cvernovke, najväčšom kreatívno-kultúrnom centre na Slovensku. Je tiež podpredsedom Antény – siete pre nezávislú kultúru a členom Rady Vlády SR pre ľudské práva, národnostné menšiny a rodovú rovnosť.



Ján Plišnák

PS:Digital (SK)

Ján pôsobí v PS:Digital od roku 2018 a viac ako štyri roky v ňom vedie media & performance oddelenie. Pod jeho rukami prešlo veľa klientov z rôznych odvetví, ale jeho srdcovkou sú kampane pre neziskový sektor. Dôležité je pre neho neustále vzdelávanie, vyhýba sa dojmológii a nekompromisne odmieta bullshitting. Nad kampaňami sa snaží vždy rozmýšľať nielen dátovo, ale aj marketingovo. Za svoju prácu získal ocenenia ako Digital Pie, Zlatý stredník či Global Search Award.



Kateřina Ptáčková

Výbor dobré vůle –
Nadace Olgy Havlové (CZ)

Kateřina se po celý svůj profesní život pohybuje v neziskovém sektoru. Vedle toho je také organizační součástí akademických projektů a v minulosti koketovala i s aplikovaným sociologickým výzkumem. Posledních sedm let intenzivně spolupracuje s Výborem dobré vůle – Nadací Olgy Havlové mimo jiné i v oblasti závěťového dárčovství. Problematice dobročinných závětí se věnuje také v rámci koordinace závěťové skupiny koalice Za snadné dárčovství. Věří, že v dobročinných závětech je obrovský potenciál rozvoje individuálního fundraisingu a že, „ono to půjde!“ Na práci v oblasti závěťového dárčovství ji baví přesně to, co ji baví i na všem ostatním, rozmanitost a potřeba řešit stále nové výzvy.





Adam Skirčák

Donio (SK)

Adam začal študovať komunikáciu s predstavou práce vo veľkých reklamných agentúrach. Na začiatku vysokej školy však spoznal Mary's Meals a neziskový sektor. A cesty späť už nebolo. Spoluzakladal slovenskú pobočku tejto medzinárodnej organizácie a takmer šesť rokov viedol jej marketing a fundraising. Za ten čas pomohli zo Slovenska zabezpečiť jedlo pre 140 000 hladujúcich detí. Momentálne už dva roky pôsobí ako Head of Marketing v Donio Slovensko, kde je zároveň dramaturg a tvorca podcastu Čo nás spája. S kolegami pracuje na tom, aby sme namiesto polarizácie videli silu solidarity, ktorá nás spája, keď pomáhame iným.



Silvia Slobodová

Koľko lásky (SK)

Silvia je líderka v oblasti manažmentu dobrovoľníkov a medzigeneračných programov. Vede tí 20 koordinátoriek a sieť viac ako 350 dobrovoľníkov po celom Slovensku, ktorí systematicky podporujú seniorov a medzigeneračné prepájanie. Vyštudovala Fakultu managementu na Univerzite Komenského v Bratislave. Po škole pôsobila 7 rokov v USA, kde pomáhala Slovákom rozbiehať podnikateľské iniciatívy. Bola nominovaná na Krištáľové krídlo v oblasti filantropie za iniciatívu „Koľko Lásky sa zmestí do krabice od topánok?“, ktorá sa stala fenoménom ľudskosti. Dnes prepája neziskový sektor, školy, samosprávy a firmy do partnerstiev s merateľným sociálnym efektom. Špecializuje sa na strategické riadenie, fundraising, digitálne procesy a budovanie udržateľných projektov. Jej vystúpenia prinášajú praktické riešenia, systémové myslenie a dôraz na reálny dopad.



Boris Strečanský

Platforma pre demokraciu (SK)

Boris je analytik verejných politík a konzultant pre organizačný rozvoj so zameraním na občiansku spoločnosť a jej financovanie. Pôsoobil v Eurázii, Afrike a juhovýchodnej Ázii. V súčasnosti podporuje analytickými výstupmi Platformu pre demokraciu v Bratislave. V roku 2002 spoluzakladal Centrum pre filantropiu, neziskovú organizáciu zameranú na budovanie infraštruktúry pre darcovstvo a poskytujúcu služby v oblasti firemnej filantropie a individuálneho darcovstva. Študoval históriu a filozofiu na Univerzite Komenského a verejnú politiku a medzinárodné vzťahy na Princetonskej univerzite.



Zuzana Suchová

Donio (SK)

Zuzana je expertka na fundraising a konzultantka so 16-ročnými skúsenosťami v neziskovom, verejnom aj komerčnom sektore. Ako manažérka fundraisingu v Donio Slovensko sa špecializuje na inovatívne fundraisingové stratégie a zapájanie darcov. Vo svojej práci viedla úspešné kampane na podporu demokratických tém, 50 dní, Postavme sa spoločne, iniciatívy Kto pomôže Slovensku, Kto pomôže Ukrajine, Pomoc zohorenej Štiavnici, Podpora čurillovcov, Podpora pre HVRN platformu, Teplo pre Ukrajinu vrátane fundraisingu pre prezidentskú kampaň Zuzany Čaputovej či primátora Matúša Valla.





Lucia Szabová

Klimatická koalícia (SK)

Lucia pracuje ako koordinátorka Klimatickej koalície na Slovensku, kde zodpovedá za advokáciu a komunikáciu ako aj za celkové fungovanie platformy. Spolupracuje so širokou škálou environmentálnych organizácií na Slovensku aj v iných krajinách. Momentálne je aktívna aj v iniciatíve Zelená väčšina, ktorá sa snaží zastaviť súčasné ničenie základov ochrany životného prostredia a občianskej spoločnosti. Okrem toho je aktívnou členkou hnutia Znepokojené matky, ktoré spoluzaložila, a konzultantkou v česko-slovenskom programe Advokačného fóra. V minulosti pracovala na komunikácii v Greenpeace Slovensko.



Rebeka van Overloop

Člověk v tísni (CZ)

Rebeka je zástupkyňou ředitele fundraisingu a vede týmy starající se o major i drobné dárce.





Tomáš Vyhnálek

Člověk v tísni (CZ)

Tomáš vybudoval a vede 20 let fundraising v Člověku v tísni, české humanitární a lidskoprávní neziskové organizaci. Vede fundraisingový tým o 35 lidech.



Ivan Zaťko

Donio (SK)

Ivan sa už takmer dvanásť rokov venuje online získavaniu finančných prostriedkov. Svoju cestu začal crowdfundingovou kampaňou na Kickstarteri v hodnote 2 milióny dolárov. Odvtedy sa mu podarilo zrealizovať viac ako 300 crowdfundingových kampaní. Pred viac ako 5 rokmi Ivan prevzal úlohu Country Managera pre Donio, poprednú a najrýchlejšie rastúcu fundraisingovú platformu na Slovensku.



Online fundraising | PR a komunikácia

Nádejný obsah, slabý dosah. Ako robiť online komunikáciu, ktorá funguje aj bez Meta reklám



Adam Skirčák (SK)

Väčšina neziskoviek má skvelé témy. Len sa na ne ťažko pozerá tak, aby zaujali väčšie publikum. Postujeme často, máme sledujúcich, social media sú denníčkom nášho fungovania. A predsa to nefunguje. A keď Meta obmedzí reklamu, ukáže sa nepríjemná pravda. Bez platenej reklamy nemáme obsah, na ktorý sa vieme spoľahnúť.

Tento masterclass nie je o tom, ako prežiť bez reklamy. Je o tom, ako sa odhodlať robiť komunikáciu, ktorá funguje, a stavať na tom brand aj performance. Hľadáme odpovede na to, ako robiť komunikáciu s emóciou, ktorá je relevantná a má čísla nie preto, že sme za ňu zaplatili.

V prvej časti sa pozrieme na dáta z reálnej praxe a pomenujeme veci, ktoré azda tušíme, ale nechceme si ich priznať, nedajbože povedať nahlas. Prečo sú neziskovky online pre ľudí nezaujímavé? Prečo, keď robíme dôležité veci, nikoho nezaujímajú natoľko, aby ich zdieľali, alebo aspoň lajkovali? Prečo veľký dosah neznamena veľa peňazí? A čo majú spoločné príbehy, ktoré sa šíria samé?

S dátami a kusom teórie si v druhej časti priznáme pravdu o vlastnej komunikácii a začneme tvoriť. S pomocou konkrétnych cvičení a AI promptov odídeš s pár konceptmi postov, ktoré môžeš zverejniť budúci týždeň. Nie šablóny, nie generické posty s veľkým logom neziskovky. Hotové koncepty postavené na princípoch, ktoré fungujú.

Čo si odnesieš:

- pochopenie, prečo náš obsah zlyháva a kde presne,
- jednoduchý filter na rozhodovanie, čo zverejniť a čo nepublikovať,
- nápady na vytvorenie a prekopanie vlastnej komunikačnej stratégie,
- framework pre organickú komunikáciu bez závislosti od plateného šírenia,
- pár základných konceptov postov pre tvoju organizáciu,
- zmenu v tom, ako premýšľať o obsahu – nielen čo zverejniť, ale prečo to niekoho zaujme.

Tento masterclass je hlavne pre:

- Marketérov, fundraiserov a lídrov z neziskoviek.
- Všetkých, ktorí vytvárajú alebo schvaľujú komunikačné výstupy a vedia, že niečo nefunguje, len ešte nevedia presne, čo a ako to zmeniť.

HR a fundraisingový team | Leadership | Organizačný rozvoj | Stratégie

Fundraising bez iluzí: postav si plán, který opravdu funguje



Jan Gregor (CZ)

Tahle masterclass ti nedá teoretické poučky o tom, jak dělat fundraising. Ani si nebudeme ukazovat dechberoucí úspěšné kampaně. Podíváme se na fundraising jako na řemeslo – a pomocí praktických workshopových aktivit odvedeme reálnou práci na fundraisingu ve vaší organizaci.

Během workshopu budete mít unikátní příležitost nahlédnout do několika interaktivních nástrojů nejrozsáhlejšího fundraisingového e-learningu v Česku a na Slovensku z dílny Světa neziskovek. Jako absolventi masterclass na něj navíc získáte speciální 15 % slevu <3.

Co se naučíme:

Během workshopu:

- projdete rychlou sebediagnostikou organizace (kultura, kapacity, limity),
- kolektivně nastavíme konkrétní kroky, jak lépe integrovat fundraising do organizační kultury vaší organizace,
- vytvoříte základní strukturu fundraisingového rozpočtu – včetně návodu, jak z něj udělat strategický nástroj (ne jen tabulku čísel),
- navrhnete realistický fundraisingový plán pro svou organizaci,

- ujasníte si, jak efektivně pracovat s odměňováním ve fundraisingovém týmu, jak nastavovat KPI a OKR – a jak se ve fundraisingu férově ohodnotit,
- a získáte strukturovanou zpětnou vazbu od ostatních účastníků. Nebudete poslouchat „jak by to mělo být“. Budete pracovat na tom, jak to skutečně nastavit u vás. Výsledkem není inspirace, ale:
 - konkrétní návrhy dalších kroků,
 - identifikaci slabých míst,
 - jasnější rozhodnutí, co dělat dál – a co naopak přestat dělat.

Tahle masterclass je hlavně pro:

- ty, kdo už fundraising dělají a chtějí ho posunout z improvizace na řízený systém.
- pro začínající fundraisery nebo CEO, kteří chtějí fundraising nastavit nebo zásadně posunout a potřebují jasný plán,
- i pro pokročilejší fundraisery, kteří už pracují s rozpočty, plánováním nebo organizační kulturou – a právě proto vědí, že kvalitní zpětná vazba a nové úhly pohledu jsou klíčové.



Zhodnoťte, prosím
MASTERCLASS
Adama Skirčáka
na
bit.ly/2026adam



Zhodnoťte, prosím
MASTERCLASS
Jana Gregora
na
bit.ly/2026honzo



Zhodnoťte, prosím
MASTERCLASS
Barbory Novosadovej
na
bit.ly/2026barbora



Dopad PR a komunikácia | Starostlivosť o darcov

Komunikace dopadu jako nástroj fundraisingu aneb jaké změny jsou důležité pro dárce



Barbora Novosadová (CZ)

Masterclass provede účastníky tím, jak přemýšlet o dopadu očima dárce – od jeho motivace až po konkrétní sdělení. V první části se zaměříme na to, jaké změny dárce skutečně chtějí vidět a jak s tím pracovat pomocí rámce Rockefeller Philanthropy Advisors.

Ve druhé části budeme zkoumat, co všechno může být dopad a jak se liší podle typu dárce – od osobního příběhu přes měřitelná data až po podporu zachování odkazu. Účastníci si vyzkouší práci s personami a hledání vhodného dopadového sdělení.

Závěrečná část se zaměří na to, jak dopad formulovat a získávat: co už máme k dispozici, co potřebujeme doplnit a jak nám v tom pomáhá evaluace a teorie změny.

Masterclass je veden prakticky a interaktivně – účastníci budou pracovat na vlastních příkladech, sdílet zkušenosti a průběžně převádět nové poznatky do své praxe.

Cíle masterclassu:

- Pomoci účastníkům lépe porozumět svým dárčům a změně, kterou chtějí podpořit.
- Rozvinout schopnost pracovat s různými rovinami dopadu.
- Posílit dovednost převádět dopad do srozumitelné komunikace.
- Podpořit využití teorie změny v každodenní praxi.

Co se účastníci dozví:

- Proč je dopad naší práce klíčový pro získávání a udržení dárců a jak souvisí s jejich motivacemi.
- Jak různí dárce přemýšlejí o změně, kterou chtějí vidět (využití rámce Rockefeller Philanthropy Advisors).
- Co všechno může být „dopad“ a jak se liší podle typu dárce.
- Jak propojit motivaci dárce s vhodným dopadovým sdělením.
- Jak využít základní principy teorie změny pro srozumitelné vysvětlení dopadu.

Co si účastníci vyzkouší:

- Práci s vlastními dárce a jejich motivacemi (persony, mapování očekávání).
- Formulaci toho, jaký typ změny je pro jejich dárce skutečně důležitý.
- Převod vlastních projektů do jednoduché teorie změny.
- Tvorbu konkrétního dopadového sdělení a krátkého příběhu.
- Sdílení, porovnání přístupů a zpětnou vazbu ve skupině.

Tento masterclass je hlavně pro:

- fundraisery/-ky,
- manažery/-ky komunikace,
- ale klidně i ředitele/-ky či interní evaluátory/-rky v organizacích.

Kampane | PR a komunikácia | Starostlivosť o darcov

OTVORENIE:

Preč s rutinou – s bizarným fundraisingom k prekvapivým výsledkom



Pavel Hrica (SK)

Neberte fundraising smrtelne vážne. Nemusí byť len o vyplňaní grantových formulárov. Vystúpte z rutiny a spravte niečo šialené. Spojte odvahu odskúšať divný nápad s hlbokým pochopením darcov a jasnou víziou zmeny, ktorú prinášate. Bavte sa a zbierajte pri tom peniaze.

Čo sa naučíme:

- Snáď sa účastníci trochu zabavia, získajú motiváciu a otvoria svoju kreativitu voči menej štandardným formám fundraisingu.
- Ako rozmýšľať o netradičných fundraisingových nápadoch (svadobný, menštruačný, „pooperačný“, veľvyslanský atď.), aby posilňovali dôveru a vzťah s darcami.
- Čo majú spoločné úspešné „šialené“ kampane – jasný zámer, osobný príbeh a vťahujúci call to action.

Toto otvorenie je pre všetkých účastníkov.

Brand a komunikácia | Kampane | PR a komunikácia | Sociálne siete

Ako efektívne cieľiť reklamu a nenahnevať Meta algoritmus



Ján Plišnák (SK)

So schvaľovaním reklám na Mete má väčšina neziskoviek problém. Ak sú však reklamy príliš vágne, nezaujmu. Pozrieme sa na to, ako hacknúť algoritmus a zacieliť reklamy tak, aby priniesli väčšiu návratnosť.

Čo sa naučíme:

- Ako cieľiť reklamy, ktoré Meta schváli a zároveň prinesú požadovaný výkon. Od A po Z.

Tento blok je hlavne pre:

- social media manažérov/-rky,
- online špecialistov/-ky.

Breaking Fundraising Limits



**Tomáš
Vyhnálek** (CZ)



**Rebeka
van Overloop** (CZ)

V rychle se měnícím světě přestávají tradiční fundraisingové postupy fungovat tak, jak jsme byli zvyklí. Člověk v tísní proto za posledních 15 let zásadně proměnil svůj přístup k privátnímu fundraisingu. Dnes pracujeme s databází 250 000 dárců, dosahujeme ročního příjmu 40 milionů EUR a dlouhodobého ROI 1:30.

V postkomunistickém prostředí s minimální tradicí filantropie jsme nemohli spoléhat na zaběhnuté modely. Museli jsme hledat vlastní cestu – inovovat, testovat, dělat chyby a znovu zkoušet. Výsledkem je jeden z nejefektivnějších fundraisingových modelů v neziskovém sektoru ve střední Evropě.

Během workshopu se podíváme na konkrétní case studies z praxe. Ukážeme si, jak pracujeme se segmentací založenou na datech, jak efektivně propojujeme různé komunikační kanály a jak přemýšlíme o investicích do fundraisingu tak, aby dávaly dlouhodobě smysl. Společně budeme zpochybňovat zažitá narativy a hledat nové cesty k růstu – zejména v prostředí rozvíjejících se trhů.

Zaměříme se také na vztahovou stránku fundraisingu. Protože za každým číslem je konkrétní člověk. Analytika a ROI jsou důležité, ale skutečný dlouhodobý úspěch stojí na péči, důvěře a budování vztahů. Ukážeme si, jak navrhovat smysluplné dárcovské cesty a jak systematicky pracovat se zapojením a loajalitou napříč různými segmenty dárců.

Co se naučíme:

- Osvojíte si škálovatelné strategie s vysokou návratností, které mohou fungovat na různých trzích.
- Pochopíte, proč budoucnost fundraisingu stojí na rovnováze mezi daty a empatií.
- Zjistíte, jak flexibilní rozhodnutí v reálném čase pomáhají maximalizovat růst.

Tento blok je hlavně pro:

- vedení fundraisingu neziskových organizací.



Defunding mimovládok 2024–25: ako sa z verejných zdrojov stáva zbraň proti občianskej spoločnosti



**Boris
Strečanský** (SK)



**Lucia
Szabová** (SK)



**Laco
Oravec** (SK)

Čo znamená defunding mimovládnych neziskových organizácií? Aké mechanizmy a postupy používa štát nepriateľsky nastavený voči občianskej spoločnosti na odstavenie mimovládok od verejných zdrojov? Čo sa udia- lo na Slovensku v r. 2024—2025 v tejto oblasti?

Platforma pre demokraciu a Nadácia otvorenej spoločnosti vo februári 2026 zverejnili výsledky podrobnej analýzy defundingu mimovládnych neziskových organizácií za r. 2024-2025. V panelovej diskusii Boris ako jeden z editorov a autorov tejto analýzy predstaví celkové zistenia, me- chanizmy a dôsledky tohto fenoménu na občiansku spoločnosť na Slo- vensku. Lucia, koordinátorka platformy Klimatická koalícia a autorka časti týkajúcej sa životného prostredia, priblíži problém defundingu z perspek- tivy environmentálnych organizácií. Laco – dramaturg, moderátor, ľud- sko-právny aktivista, v súčasnosti fundraiser Novej Cvernovky a podpred- seda správnej rady siete Anténa, združujúcej nezávislé kultúrne centrá a spoluautor kapitoly týkajúcej sa kultúry – objasní špecifiká defundingu v tejto oblasti.

Čo sa naučíme:

- porozumieť formám a mechanizmom, ako štát môže obmedziť prístup mimovládok k verejným zdrojom,
- dôsledky tohto procesu.

Tento blok je hlavne pre:

- vedúcich fundraisingu
- riaditeľov/riaditeľky.



Fundraising nie je kampaň: ako budovať dlhodobú podporu online



**Zuzana
Suchová** (SK)



**Ivan
Zaťko** (SK)

Slovensko má za sebou silnú skúsenosť občianskej mobilizácie a podpory verejných tém zdola. V momentoch, keď sa likvidujú inštitúcie, alebo chýba dôvera, dokázali ľudia opakovane vstúpiť do verejného priestoru – nielen hlasom, ale aj finančnou podporou.

Podmienky sa však neustále menia. Občianska spoločnosť čelí rastúcemu tlaku, škrtaniu grantov a rušeniu už schválených zdrojov. To, čo mnohí ešte stále vnímajú ako doplnkový zdroj príjmov, sa postupne posúva bližšie k jadru ich fungovania.

V situácii, keď grantová podpora nie je stabilná ani predvídateľná, sa schopnosť mobilizovať verejnosť stáva dôležitou súčasťou odolnosti organizácie.

Na konkrétnych kampaniach, vrátane tých z prostredia ochrany demokracie, ukážeme, čo rozhoduje o tom, či ľudia zostanú pasívni, alebo sa zapoja. Pozrieme sa na to, aké momenty a emócie mobilizujú verejnosť, ako funguje načasovanie a reakcia na aktuálne dianie a čo odlišuje jednorazovú kampaň od dlhodobo fungujúceho prístupu.

Zároveň otvoríme aj praktickú rovinu online fundraisingu: ako nadväzovať na jednorazovú podporu, ako pracovať s dátami darcov a ako postupne budovať stabilnejší vzťah s verejnosťou. Online fundraising nie je jednorazová aktivita, ale proces, ktorý sa dá systematicky rozvíjať aj bez veľkých vstupných investícií.

Ukážeme, že aj organizácie, ktoré s fundraisingom len začínajú, vedia tento proces zvládnuť – ak majú k dispozícii jasný plán, pochopenie základných princípov a podporu pri jeho realizácii.

Cieľom nie je len ukázať úspešné kampane, ale pomenovať posun: od nárazových zbierok k vedomému budovaniu dlhodobej podpory, ktorá organizáciám umožňuje fungovať kontinuálne aj v meniacich sa podmienkach.

Čo sa naučíme:

- Čo rozhoduje o tom, či ľudia prispievajú – a ako s tým vedome pracovať,
- Ako využiť emócie, načasovanie a aktuálne dianie pri mobilizácii verejnosti,
- Ako začať s online fundraisingom aj bez predchádzajúcich skúseností,
- Ako premeniť jednorazovú kampaň na dlhodobo fungujúci fundraising,
- Ako nadviazať na prvý dar a budovať vzťah s darcami,
- Ako pracovať s darcovskými dátami a postupne si budovať vlastnú základňu podporovateľov,
- Ako nastaviť fundraising ako systematickú súčasť fungovania organizácie, nie len reakciu na krízu.

Tento blok je hlavne pre:

- neziskové organizácie, ktoré chcú začať s online fundraisingom, aj keď s ním zatiaľ nemajú skúsenosti,
- tímy, ktoré už robili kampane, ale chcú ich robiť systematickejšie a s lepšími výsledkami,

- organizácie, ktoré sa dnes spoliehajú najmä na granty a hľadajú doplnkový a flexibilnejší zdroj príjmov,
- komunikačné a fundraisingové tímy, ktoré chcú lepšie pracovať s verejnosťou a budovať si vlastnú základňu podporovateľov,
- pre všetkých, ktorí chcú pochopiť, ako dnes funguje online fundraising v praxi.

Prečo prísť:

Blok je postavený tak, aby si z neho odniesli konkrétne kroky organizácie, ktoré len začínajú, ale aj tie, ktoré chcú svoj fundraising posunúť na ďalšiu úroveň.



E-mail marketing | Kampane

Kampaň Nenápadní hrdinové: jak jsme v e-mailingu vsadili na změnu



Michaela Jirsová (CZ)

E-mailingová vánoční kampaň Nenápadní hrdinové, ve které jsme po několika letech zásadně změnili strategii e-mailingu. Místo plošného rozesílání jsme vsadili na segmentaci databáze a jiný styl komunikace. Ukážeme si, jak tato změna přinesla přes 2 miliony korun, tedy nárůst oproti 2024 o 41,5%.

Co se naučíme:

- Jak koordinovat vánoční sbírku, když jí v těsném závěsu předchází dvě jiné velké kampaně.
- Proč jsme opustili staré postupy a co přesně jsme v e-mailové komunikaci udělali jinak.
- Co jsme se na tom naučily my jako tým.

Tento blok je hlavně pro:

- Fundraisery a fundraiserky.



CEE FUNDRAISING
CONFERENCE

14 – 16 Oct 2026
Bratislava | SK



CEE FUNDRAISING CONFERENCE 2026

ceefundraising.org

#CEEFC

Keď zmeníte tonalitu kampane...



Lucia Jakubíková (SK)

Čo všetko sa môže stať, ak pri kampani zmeníte (podľa vás len mierne) tonalitu, ktorú ako organizácia dlhodobo používate? Prečo nám vo VIA IURIS fungovali uletené AI mačiatka, ale iná zmena tónu a naratívu sa už ukázala ako ťažší oriešok? Radi sa podelíme o skúsenosti z mailového fundraisingu a crowdfundingu – čo nám funguje a čo nás, naopak, prekvapilo a nefungovalo podľa očakávaní. Aj to, či sa nám podarilo osloviť nových darcov a ako na zmeny v komunikácii reagovali doterajší podporovatelia.

Čo sa naučíme:

- Nad čím rozmýšľať a čo všetko brať do úvahy, ak chcete zmeniť tonalitu a vyskúšať v kampani niečo iné (hoci len mierne odlišné).
- Ako si otestovať vopred, ako to vaši darcovia prijímú.
- Ako sa nevzdať, ak kampaň nefunguje podľa očakávaní a doterajších skúseností.

Tento blok je hlavne pre:

- fundraiserov a fundraiserky.

Nahliadnite za oponu „bruselských grantov“ a zvýšte svoje šance uspieť



Peter Lenčo (SK)

Workshop prinesie praktické skúsenosti externého hodnotiteľa pre európsku agentúru EACEA. Priblíži hodnotiaci proces, nasmeruje v tom, ako sa pozerať na grantovú výzvu a rozhodnúť sa, či sa do nej zapojiť. Napokon zosumarizuje niekoľko tipov a odporúčaní, na čo si dať pozor, čo a ako v grantovej žiadosti napísať, aby ste zvýšili svoju šancu na podporu vášho projektu. Lebo na konci dňa to nie je o vašom skvelom nápade, ale o tom, či tam hodnotiteľ videl spomenuté všetko, čo mu zadávateľ kázal skontrolovať. Reč bude o projektoch, kde je potrebné vyplniť slávnu „Part B“ grantovej žiadosti.

Čo sa naučíme:

- Ako funguje hodnotiaci proces tzv. európskych grantov (Erasmus+, CERV).
- Prečo je hodnotiaci posudok nie veľavravný?
- Na čo si dať pozor, keď sa rozhodujem o zapojení do výzvy „z Bruselu“?
- Tipy a hinty, ako napísať grantovú žiadosť „pre hodnotiteľa“ a neprísť zbytočne o body.
- Ako je to s AI a európskymi grantmi?
- Aké sú posledné zmeny a novinky?

Tento blok je hlavne pre:

- tých, ktorí podávajú granty v rámci „európskych/bruselských“ výziev, alebo sa plánujú zapojiť.
- workshop nie je určený pre úplných začiatočníkov v grantovom fundraisingu.

Nejen víno a chlebičky: jak na úspěšné eventy (nejen) pro dárce



Tereza Novotná (CZ)

Co stojí za úspěchem fundraisingové akce? V rámci tohoto příspěvku projdeme klíčové kroky a rozhodnutí, která vedou k eventu, jenž má smysl – pro organizaci i pro dárce. Zaměříme se na to, jak správně nastavit cíl akce, jaký zvolit vhodný formát, jak pracovat s rozpočtem a jak porozumět potřebám cílové skupiny. Podíváme se také na klíčové aspekty organizace akce, jako jsou práce s hosty, výběr vhodného místa, catering a celkové nastavení atmosféry.

Co se naučíme:

- Odnesete si konkrétní doporučení, příklady dobré praxe a jednoduchý rámec, podle kterého můžete naplánovat vlastní akce nejen pro individuální dárce.
- Získáte inspiraci a praktické nástroje pro efektivní a smysluplnou realizaci fundraisingových akcí.

Tento blok je hlavně pro:

- Fundraisery a fundraiserky,
- vedoucí fundraisingu,
- ředitele a ředitelky.

Od nuly k stabilnej organizácii: ako vybudovať udržateľný fundraising



Silvia Slobodová (SK)

Ako sa dá za 2 roky vybudovať nezisková organizácia z nuly na stabilný a dôveryhodný subjekt s diverzifikovanými príjmami?

V tejto prezentácii si ukážeme konkrétnu cestu od prvých mikrograntov a individuálnych darcov až po strategické partnerstvá s firmami, samosprávami a inštitucionálnu podporu. Zameriame sa na to, ako systematicky budovať fundraising tak, aby nebol závislý od jedného zdroja, ale stál na viacerých pilieroch.

Čo sa naučíme:

Účastníci získajú praktické know-how:

- ako nastaviť fundraising od úplného začiatku,
- ako prejsť z ad hoc zbierok k strategickému riadeniu príjmov,
- ako budovať dôveru a dlhodobé partnerstvá,
- ako prepájať komunitu, dobrovoľníkov a donorov do jedného funkčného ekosystému.

Prezentácia bude postavená na reálnych skúsenostiach z budovania Kol'ko Lásky o.z., s dôrazom na konkrétne nástroje, procesy a rozhodnutia, ktoré viedli k stabilizácii organizácie.

Tento blok je hlavne pre:

- začínajúcich fundraiserov a fundraiserky,
- pokročilých fundraiserov a fundraiserky.

Závěti pomáhají – jak společně rozvíjet závěťový fundraising



**Kateřina
Ptáčková** (CZ)



**Jana
Havlenová** (CZ)



**Zuzana
Suchová** (SK)

Závěťový fundraising představuje jednu z nejstabilnějších a dlouhodobě nejperspektivnějších forem individuálního dárcovství, která v řadě zemí tvoří významný podíl příjmů neziskových organizací. Příspěvek nabídne přehled základních dat o závěťovém dárcovství v České a Slovenské republice v mezinárodním kontextu a zaměří se na postoje veřejnosti i legislativní rámce obou zemí a jejich dopad na rozvoj této formy dárcovství. Představeny budou také konkrétní aktivity, které již v obou zemích probíhají - včetně kampaně Závěť pomáhá a jejího podzimního vrcholu, Měsíce dobročinné závěti.

Příspěvek dále přiblíží principy a strategie, které stojí za úspěšným rozvojem závěťového fundraisingu v zahraničí, a roli podpůrných struktur, zejména Koalice Za snadné dárcovství. Zvláštní pozornost bude věnována připravované Velké závěťové koalici. Příspěvek ukáže, proč je závěťový fundraising strategickou investicí s dlouhodobým dopadem a proč se v této oblasti vyplácí sdílet zkušenosti, propojovat kapacity a budovat širší partnerství.

Co se účastníci naučí:

- jaká jsou základní data a trendy závěťového fundraisingu v ČR, SR a ve světě,
- proč je závěťové dárcovství strategickým pilířem dlouhodobé udržitelnosti organizací,
- jaké principy stojí za úspěšným rozvojem závěťového fundraisingu,
- jakou roli hrají podpůrné struktury, koalice a sdílení know-how,
- co dnes funguje v Česku, co dnes funguje na Slovensku: konkrétní příklady aktivit a spolupráce,
- jaké jsou plánované kroky – Velká závěťová koalice,
- kde je největší budoucí potenciál a proč se v této oblasti vyplácí spolupracovat.

Tento blok je hlavně pro:

- ředitele/ředitelky,
- členy/členky správní rady,
- fundraisere/fundraiserky.

UZAVRETIE:
**Hodnotový leadership – ako cestou v búrke
nestratiť kurz**



Laura Dittel (SK)

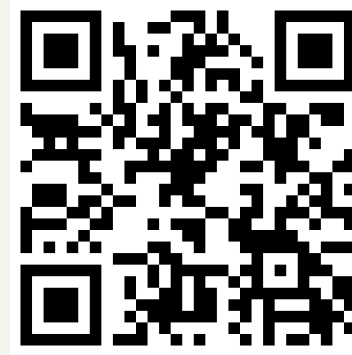
Žijeme v čase kontinuálnej neistoty. Už to nie je kríza, ale nová realita. Dnes sú jasné etické rámce dôležitejšie ako kedykoľvek a jedine hodnotový leadership je zárukou, že nestratíme smer. Svet sa za posledných 30+ rokov zmenil, my by sme však nemali upúšťať od ideálov, na ktorých sme postavili naše misie. Na lídra sa upierajú oči, ten je však často nekonečne sám. Každý líder preto musí mať svoj zdroj energie a nádeje, schopnosť vidieť cestu pred sebou, ale aj odvahu prijať pomoc a podporu.

Čo sa naučíme:

Povieme si, aký by mal byť „mimovládkový“ líder dneška, ale aj ako:

- dôležité sú etické kódexy,
- byť autentický a ako budovať dôveru,
- neprepadnúť úzkosti a udržať si nádej,
- nádej a energiu preniesť do našich tímov,
- môže osobný imidž lídra prispieť k fundraisingu.

**Toto uzavretie je pre líderky a lídrov,
ktorí sú vždy aj fundraiserkami a fundraisermi.**



Prosíme Vás o zhodnotenie
**každého PROGRAMOVÉHO
BLOKU**
CZSKFK na bit.ly/czskfk2026

Trvá to iba pár chvíľ a svojimi
postrehmi pomôžete nám i našim
spíkrom zlepšovať sa.

Ďakujeme.



ČESKO-SLOVENSKÁ
FUNDRAISINGOVÁ
KONFERENCIA

BRATISLAVA
28. – 29. máj 2026

FUNDRAISING, KTORÝ PRINÁŠA VIAC

STRETNUTIE FUNDRAISEROV A LÍDROV

ORGANIZÁTOR _____



GENERÁLNY PARTNER _____



V SPOLUPRÁCI _____



PARTNERI _____



czskfundraising.org

[#czskfundraising](https://twitter.com/czskfundraising)