

الاستخبارات التموليلية



المنهجية الاستراتيجية لتحليل المانحين وبناء التوافق قبل كتابة المقترحات

— أكتوبر ٢٠٢٤ | وحدة تطوير الشراكات الاستراتيجية —

العثور على جهة تقدم منحًا لا يعني أنها مانح مناسب



توافر الفرصة

- وجود إعلان تمويل أو دعوة لتقديم المقترحات هو مجرد إشارة أولية.
- التركيز على هذا المستوى فقط يؤدي إلى هدر الموارد.



التوافق الاستراتيجي

- التوافق الحقيقي يتطلب فهماً عميقاً لهوية المانح قبل التفكير في كتابة المقترح.
- الفرصة الحقيقية تُصنع بالتحليل، لا بالصدفة.

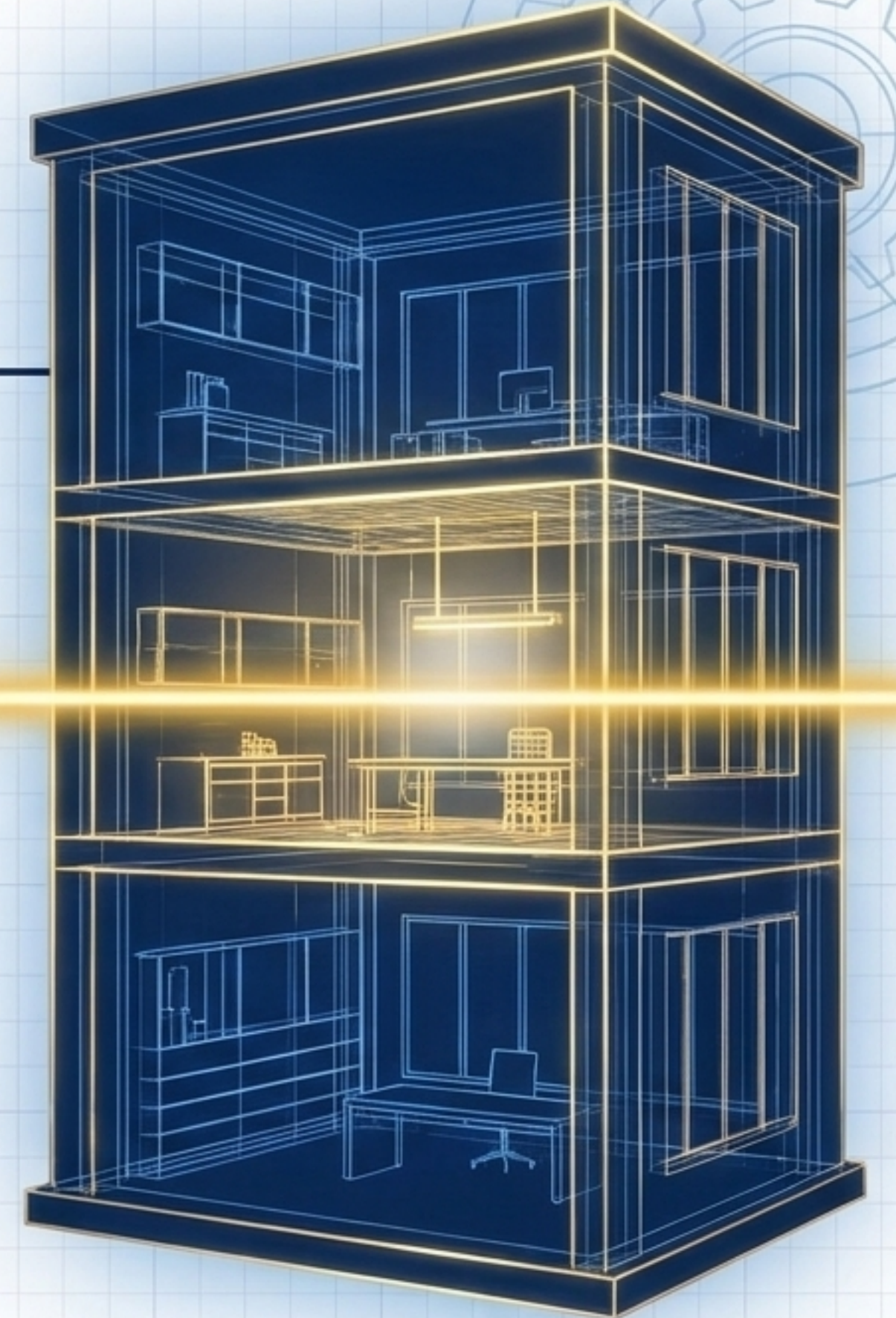
ما وراء دعوة تقديم المقترحات

دعوة تقديم المقترحات (Call for Proposal)
ما يراه الجميع. الاعتماد عليه وحده قصر
نظر استراتيجي.



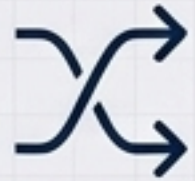
الفرصة الحقيقية وفهم أولويات المانح يكمن دائماً في الأعماق.

التشريح الاستراتيجي للمؤسسة المانحة



**المستوى
الاستراتيجي**

الرسالة والرؤية | الاستراتيجية الحالية |
البلدان والمناطق الجغرافية المستهدفة.



**المستوى
التشغيلي**

الأولويات والقطاعات | الفئات السكانية ذات
الأولوية | البرامج والمشروعات الحالية.



**مستوى
الأثر**

التقارير السنوية | النتائج ومؤشرات الأثر |
حجم وطبيعة التمويل | حجم وطبيعة التمويل
المنح والشركاء. السابقين.

البحث عن الأنماط: الأفعال أقوى من الكلمات

الضجيج

تنمية مستقبل مستقبل
تنمية رؤية ابتكار أهداف
تنمية مجتمع الشباب تنمية
ابتكار رؤية تقدم مشاريع
أهداف تقدم مستقبل أهداف
مشاريع تنمية مشاريع تنمية
مشاريع تنمية مشاريع تنمية

مجرد ذكر كلمة "الشباب" مرة واحدة في الموقع الإلكتروني أو الرؤية. (إشارة ضعيفة).

الإشارة



تمويل فعلي لمشاريع تشغيل الشباب وتمكينهم اقتصادياً خلال السنوات الثلاث الماضية. (إشارة قوية ومؤكدة).

ابحث عن الأنماط في سلوك التمويل السابق، وليس فقط في الشعارات المكتوبة.

مصفوفة التمييز: بين الطموح العام والواقع التمويلي



ما يموله
المانح حالياً



ما يهتم به
المانح عمومًا

متغير، محدد جغرافياً، مقيد بمدة زمنية.

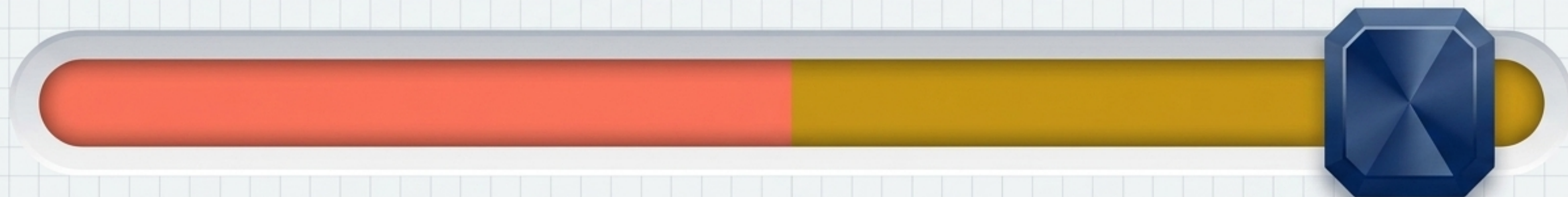
مثال: تمكين النساء زراعياً في ٣ دول
إفريقية لعام ٢٠٢٤.

ثابت، واسع النطاق، غير مقيد بزمان.

مثال: محاربة الفقر وتحسين جودة
الحياة عالمياً.

الرسالة الواسعة قد تخذلك. استراتيجية التمويل الحالية هي الحُكم الفعلي لقبول مشروعك.

طيف التوافق: فج الكلمات الرنانة



التكيف القسري (Forced Fit)

إعادة صياغة مشروع الجمعية قسراً باستخدام
"كلمات المانع" فقط ليبدو متوافقاً.
النتيجة: مشروع هش يُرفض غالباً.

التقاطع العضوي (Organic Intersection)

التوافق الحقيقي والمبكر بين استراتيجية
المانح والاحتياج الفعلي للجمعية قبل
كتابة حرف واحد في المقترح.



التوافق الحقيقي يُكتشف، ولا يُصطنع.

لوحة بطاقة المانح (Donor Profile Canvas)

صمم هذه البطاقة لكل مانح استراتيجي لتصبح مرجعاً مؤسسياً، وليست مجرد معرفة فردية.

اسم المانح	نوع المانح	تاريخ آخر تحديث	مصدر المعلومات
الأولويات الاستراتيجية	القطاعات المستهدفة	الجغرافيا ومناطق العمل	الفئات المستهدفة
أنواع التمويل المتاحة	الفرص الحالية	الشركاء / المنح السابقة	
نقاط عدم التوافق	نقاط التوافق العضوي مع الجمعية		

بروتوكول التحقق: الأسئلة الخمسة

