



Plan de Candidatură pentru funcția de  
Vicepreședinte Financiar al Societății Studenților Mediciniști  
din Iași

Cărăușu Oana-Anastasia

Mandat 2022-2023

În calitate de candidat la funcția de Vicepreședinte Financiar, îmi propun structurarea activității mele pe mai multe planuri de lucru pentru a menține direcția ascendentă a societății, pentru a îmbunătăți managementul și organizarea punctuală a resurselor financiare și a deschiderii Societății către potențiali sponsori.

Buna organizare și gestionare a fundraisingului Societății va duce implicit la creșterea notorietății SSMI la nivel național alături de afirmarea acesteia ca un pilon puternic în sistemul de sănătate, dar și eficientizarea reprezentării studenților mediciniști din Iași. Astfel, promovând în continuare unitatea Consiliului Director și a echipei interne, activitatea SSMI va fi menținută la standarde înalte.

Primul pas indispensabil pentru a avea succes în atragerea fondurilor este definirea scopului organizației sau a proiectului, formularea acestuia în mod eficient și transmiterea acestor idei către toți sponsorii care ne pot ajuta să le finanțăm. Pentru asta propun crearea un Google Drive ce va conține câte un file alocat fiecărui proiect de tradiție. Ce va conține fișierul? Mapa de proiect aferentă, un proces verbal anexat, PPT-urile utilizate pentru campanie sau instructajul voluntarilor, cât și formularele de feedback de la fiecare ediție pentru a cunoaște necesitățile. Acest lucru ne va eficientiza munca pentru că voluntarii și viitorii coordonatori de proiecte se vor orienta mai ușor, vor cunoaște abordările de succes ale edițiilor precedente, cât și impedimentele întâlnite.

Ce va conține mapa de proiect? Mapa de proiect prezintă obiectivele proiectului, argumentul, rezumatul, descrierea detaliată a acestuia, grupul țintă, beneficiarii, locația, membrii echipei implicați în derularea acestuia, obiectivele lui, canalele de comunicare, resursele necesare, bugetul, analiza SWOT (esențială), așteptări și concluzii. Pe lângă viziunea amplă pe care o vor avea voluntarii și coordonatorii de proiect (care se familiarizează astfel și cu întocmirea unei mape), aceasta este foarte utilă pentru prezentarea la **potențialii sponsori**. Așadar, schița unei mape va fi postată și se va contura una pentru fiecare proiect cu tradiție. Când un proiect sau o campanie se finalizează se va posta un formular de feedback atât pentru publicul țintă, cât și pentru voluntari. Ulterior, se va realiza procesul verbal al proiectului ce va cuprinde desfășurătorul organizării acestuia și feedbackul amintit anterior. Ca și Vicepreședinte Financiar, îmi voi crea și respecta un TO DO list lunar, alături de un raport săptămânal al

sumelor de bani încasate, venituri, cheltuieli. Voi administra conturile SSMI alături de Președintele SSMI, voi încasa bani și realiza plăți pentru diverse acțiuni și necesități.

O altă țintă a planului se orientează asupra creșterii calității managementului și nivelului educației financiare în echipa SSMI, prin organizarea unor workshopuri special dedicate înțelegerii punctelor cheie în momentul creării unei mape, abordării sponsorilor și gestionării fondurilor. Astfel sponsorii ne vor susține pe termen lung, iar donația va crește cu fiecare an. Publicitatea noastră, transparența și coerența mapelor și gestionării fondurilor sunt cheia apropierii de donatori. Astfel, un instrument foarte bun este "Piramida de atragere a fondurilor". Am putea vorbi mai degrabă despre FRIENDRAISING (atragerea prietenilor) decât despre fundraising.

De asemenea, propun colaborarea cu omologii și reprezentanții asociațiilor de studenți din cadrul Universității de Medicină și Farmacie Grigore T. Popa Iași (UMF), Federației Organizațiilor Neguvernamentale de Tineret din Iași (FONTIS), cu reprezentanții UMF, Federația Asociațiilor Studenților în Medicină din România (FASMR) și Alianța Națională a Organizațiilor Studențești din România (ANOSR), cât și International Federation of Medical Students' Associations (IFMSA). Putem astfel stabili parteneriate funcționale cu alte organizații din cadrul FASMR sau ANOSR ori din UMF "GRIGORE T. POPA", crea grupuri de lucru cu cei din urmă. Îmi doresc actualizarea unor relații productive, în special în cazul celor existente precum cele cu SSCR SSSI, SSFI, ASB și AMSFI, cu scopul de a soluționa împreună problemele existente la nivelul fiecărei asociații. Putem permuta astfel idei de sponsori cu alte asociații și crește calitatea proiectelor noastre.

Pentru realizarea unui real feedback și handover, colaborând cu Președintele și viitoarea echipă de Fundraising, îmi doresc realizarea unui handbook de activitate pentru membrii Consiliului Director Extins și pentru Coordonatorii de proiecte, pentru a asigura un proces elaborat de handover între mandate. Responsabilitatea predării nu se limitează însă doar la primirea de la predecesorul, ci și la oferirea unei soluții complete și relevante pentru succesul. Prin urmare, aceste aspecte pot constitui în ceea ce mă privește, o îndreptare către profesionalizarea procesului de menținere și evaluare a valorilor și obiectivelor societății, ușurând astfel adaptarea la procesul de activitate al succesorilor.

