

Projektfinansering för kulturella och kreativa branscher

Projektfinansiering från grunden

Att ha med sig!

Konst och kultur är bra för ekonomin lokalt, regionalt och nationellt.

- Del av näringsliv, sysselsättning och export.
- Kultursamverkansmodellen fördelar nationella medel regionalt.
- Nationell och internationell finansiering tillför medel till regionen.
- Kulturpolitikens mål är att leverera kultur till medborgaren.
 - Du är möjliggöraren.
- Olika branscher och företag söker stöd/finansiering för utveckling av nya idéer och branschutveckling.

Bidrar till demokrati, goda samhällen och välmående.

Kultur har alltid ett egenvärde.



**NORTH
CREATIVE
NODES**

Är det ett projekt?

- Tidsbegränsat: tydlig start- och sluttid
- Avgränsad budget och resurser
- Skiljer sig från det du/ni vanligtvis gör
- Styr mot syfte och mål
- Utforskar eller utvecklar något nytt
- Löser en utmaning/behov
- Skapar nytta/värde
- Har extern finansiering/resurser
- Har ofta en egen projektorganisation
- Innehåller ett lärande och spridning av resultat



För vad kan jag söka?

För kulturell-/konstnärlig utveckling

- Projekt: utställning, produktion, film, specifikt verk, festival
- Stipendier och residens
- Andra riktade, avgränsade satsningar: turné, utgivning, mobilitetsstöd

Strukturella, främjande och kompetensutvecklande projekt

- Kulturområdet
- Näringslivs-/branschutveckling



Medfinansieras av
Europeiska unionen

**NORTH
CREATIVE
NODES**

För vad kan jag söka?

Projekt med syften som främjar/utvecklar:

- Nya samarbeten och nätverk
- Barn och ungas med bestämmande inflytande
- Nya metoder, modeller och arbetssätt
- Främjar jämställdhet, jämlikhet och tillgänglighet
- Kultur som verktyg för hälsa, integrering, inkludering m.m.
- Anpassning och utveckling av lokaler
- Annat som t.ex attraktiva livsmiljöer som tematik



Medfinansieras av
Europeiska unionen

**NORTH
CREATIVE
NODES**

Andra utvecklande stöd

- Företagsstöd
 - Mikrostöd
 - Stöd till investeringar och företagsutveckling
 - Innovationscheckar
 - Konsulttjänster
-
- Utbildning, coachning och rådgivning av t.ex Almi Nord, Nyföretagarcentrum Nord eller en inkubator som Go Business eller ABI.



Medfinansieras av
Europeiska unionen

**NORTH
CREATIVE
NODES**

Vem styr?

Offentlig finansiering

- Kommunalt - skatter och politik
- Regionalt - skatter och politik
- Statligt - skatter och politik
- Internationellt – EU-medel t.ex Kreativa Europa

Privat finansiering

- Företag, stiftelser, fonder m.fl.

Bedömer utifrån t.ex kvalitet, geografisk spridning, målgrupp, konstform, fokusområden.

Tar hänsyn till direktiv och budget.

Ser på genomförbarhet, nytta/värde för många.



Medfinansieras av
Europeiska unionen

**NORTH
CREATIVE
NODES**

Var ska jag söka?

- Vilka finansiärer har relevanta utlysningar för min idé?
- Vilka har aktuella utlysningar?
- Har jag rätt organisation för att söka?

Lägg ner tid på att söka rätt finansiering och finansiärer, snarare än att förändra din idé för att passa utlysningen. Fundera vad du kan kompromissa på.

Utgå från dig, din kompetens, dina resurser, nätverk och möjligheter.

När kan jag söka?

- Årligen återkommande med fasta deadlines
- Löpande handläggning
- Tillfälliga riktade satsningar

TIPS!

Håll koll på hemsidor, skriv upp dig för nyhetsbrev, följ på sociala medier.
Skriv upp stående datum i din årsplanering/kalender.
Lägg in påminnelser.



Medfinansieras av
Europeiska unionen

**NORTH
CREATIVE
NODES**

Projektfrågeställningar

1. Varför?
2. Vad?
3. Hur?
4. För vem / Med vem?
5. När?
6. Var?
7. Med vilka resurser?
8. Vilken effekt?



Medfinansieras av
Europeiska unionen

**NORTH
CREATIVE
NODES**

Åtta konkreta tips inför din projektansökan



1. Läs utlysningen noggrant –
Vad letar finansiären efter?

2. Beskriv projektidén – tydligt syfte och mål
Visa att du har en genomtänkt idé med relevans och genomförbarhet.

3. Visa på kompetens och trovärdighet
En bra idé räcker inte – finansiärer vill se att du kan genomföra den.

4. Lägg tid på budgeten
Budgeten visar att du har en röd tråd genom hela projektidén.

5. Sök finansiering hos flera parter
Det gör att varje insatser blir rimlig och visar på brett intresse.

6. Lyft fram målgrupp och spridning
Finansiärer vill att projektet ska gynna många.

7. Be om återkoppling innan du skickar
Låt någon läsa ansökan – är den begriplig, trovärdig och har en röd tråd?

8. Ha framförhållning
Många skickar in samma dag som deadline – undvik det.

