

NPOschool Original



HOW TO WRITE OUT  
CASE STATEMENT COLLECTIVELY

# 조직이 함께 쓰는 모금명분서 가이드북

2025  
NPO스쿨

Case란  
명분, 근거, 상황, 사례를  
뜻하는 단어

# 모금명분서 작성의 함의

CASE STATEMENT



모금 캠페인을 시작하기 전 기금의 필요성과 함께  
관련된 case(명분/근거/상황)를 종합한 문서



내부 구성원들이 모금 명분/근거/상황에 대해  
공통된 이해와 목소리를 내도록 돕는 내부 문서

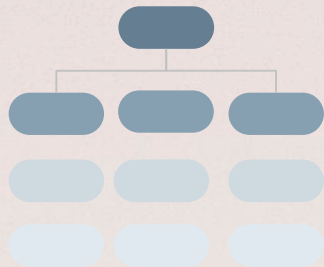


비전체계에서 선언한 문제해결 방향의 추상성을  
금전적 관점에서 구체화한 제안서



기금의 필요성, 중요성, 절박성 등에 대해 재무적  
솔루션을 제시하여 캠페인으로 기획하는 문서

# 비전체계와 모금명분서



## 비전체계

STRATEGIC PLAN

- 조직의 존재이유를 논리적 정합성으로 체계화한 전략지도
- 미션, 비전, 가치, 핵심목표의 집체적 구조물

“모금명분으로 전환”



## 모금명분서

CASE STATEMENT

- 구체화된 특정 아젠다에 대한 해결방안을 담은 재무적 제안서
- 아젠다의 가시적 해결을 위한 기부 이유, 참여 방식 안내서

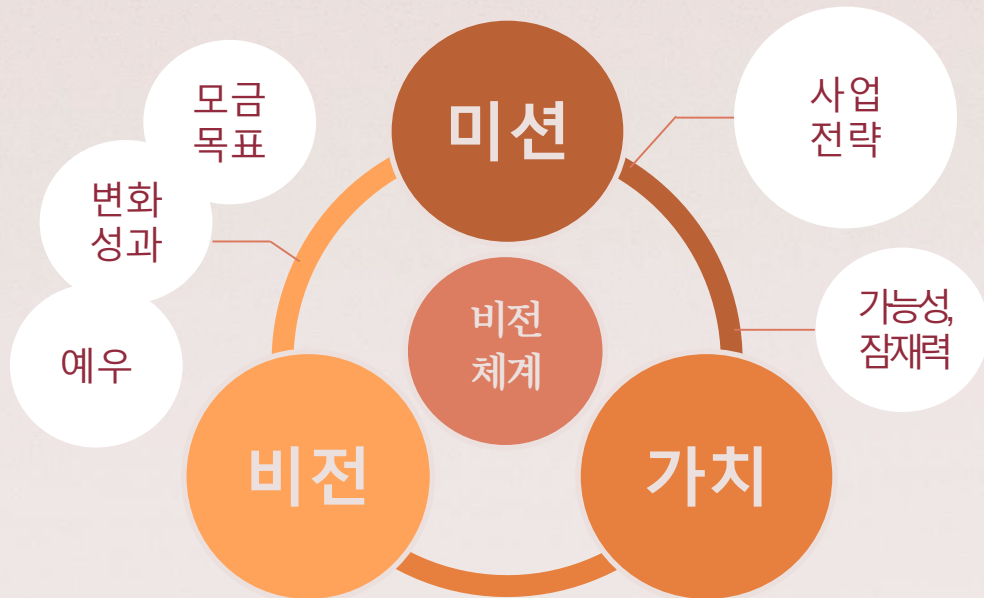
# 모금명분서 구성

항목	내용	
존재 이유	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 해결하려는 특정한 문제의 정의와 필요성</li> <li>· 제시된 문제와 조직 비전체계와의 연관성</li> </ul>	Why & What
전략 제시	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 정의된 문제의 해결을 위한 효과적인 접근</li> </ul>	Hbw
신뢰 제고	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 조직 내부 역량, 평판 피력으로 신뢰 제시</li> </ul>	Who
성찰/환기	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 필요한 금액의 사용처와 결과물 제시</li> <li>① 용처: 모금 목표액 및 활동 내용</li> <li>② 결과: 기대하는 성과 및 보고 계획</li> </ul>	Hbwmuch & Where to
참여 권유	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 초청의 메시지</li> <li>· 예우 방안 제시</li> </ul>	Why you



# 모금명분서의 재료

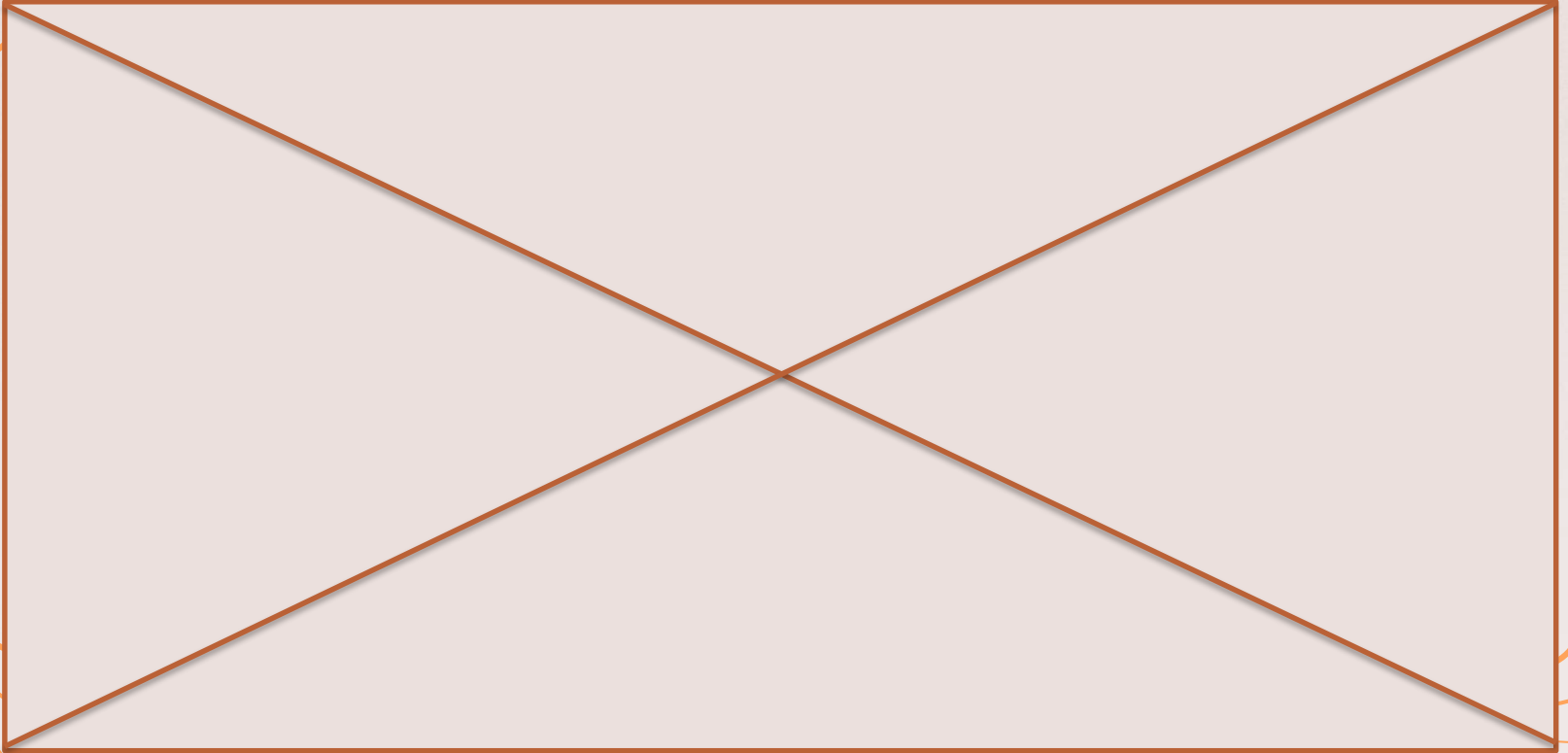
MISSION STATEMENT



VISION STATEMENT

BELIEF STATEMENT

# 모금명분서 샘플



캠페인 수행 시에  
더 빛을 발휘하는

## 모금명분서의 특징

‘캠페인’이란

- 1) 군대의 군사작전에서 유래한 뜻으로 시작과 종료  
존재하는 한시적 활동
- 2) 한정된 시간에 성과를 창출해야 하므로 일사불란한  
계획과 조직적 참여가 전제됨
- 3) 계획수립에 있어 가장 중요한 것은 캠페인의 목표
- 4) 명분 기반의 목표와 성과에 대한 정의가 제시되어야 함

\*라틴어 Compañia는 집단을 의미, 현대 영어에서 Campaign은 군대의 진단적 행동을 의미하게 됨

# 모금명분서의 적용

01

**고액모금**  
MAJOR GIFT  
FUNDRAISING



고액모금은 차등적 액수를  
제안하는 방식으로,  
제안 대상에 따라 구성과 강조점 차별화

02

**대중모금**  
GRASS ROOT  
FUNDRAISING



대중모금은 균등한 액수를  
제안하는 방식으로,  
일관되고 통일된 대중적 주제로 구성

“고액모금 및 대중모금 모두에 적용가능한 동시에  
조금씩 다른 양상과 특징으로 작동하는 모금명분서”



# (참조) 고액모금 vs 대중모금

GRASS ROOTS FUNDRAISING 대중모금	MAJOR GIFT FUNDRAISING 고액모금
다수의 소액 찾기	소수의 고액 찾기
매스 마케팅 중심	개인적 접근 기반
소액의 균등한 액수 요청	고액의 차등적 액수 요청
더 많은 사람에게 요청할수록 성공	더 많이 낼 사람에게 요청할수록 성공

# 모금명분서의 기대효과

구조화를 통해  
설득력이 강화된  
조직의 선명한 메시지

훈련으로 형성된  
인적자원의  
자신감과 결집력

외연화  
(外延化)

내재화  
(內在化)



# 기부자 관점에서 보는 모금 명분

아하 그래서 모금을 하려는 거군요?

나와 함께 전략적으로 문제를 풀어보자는 얘기네요.

내가 기부하면 어떤 변화가 생길지 상상할 수 있게 되었어요





# Thanks!

작성: 이재현, 최지혜

npo@nposchool.com

www.nposchool.com

**NPOschool Original**



**CREDITS:** This presentation template was created by **Slidesgo**, including icon by **Flaticon**, and infographics & images from **Freepik**

이 문서는 비영리적 목적으로 작성되었습니다.