МИЛОСЕРДИЕ

ФАНДРАЙЗИНГ –
привлечение средств на социальные проекты

Метлева Екатерина
Руководитель благотворительных программ
Православная служба помощи «Милосердие»
+7 926 579 8378
katerina.metleva@gmail.com

Цикл привлечения средств

Правила привлечения средств

1. НЕ ПОПРОСИШЬ – НЕ ДАДУТ

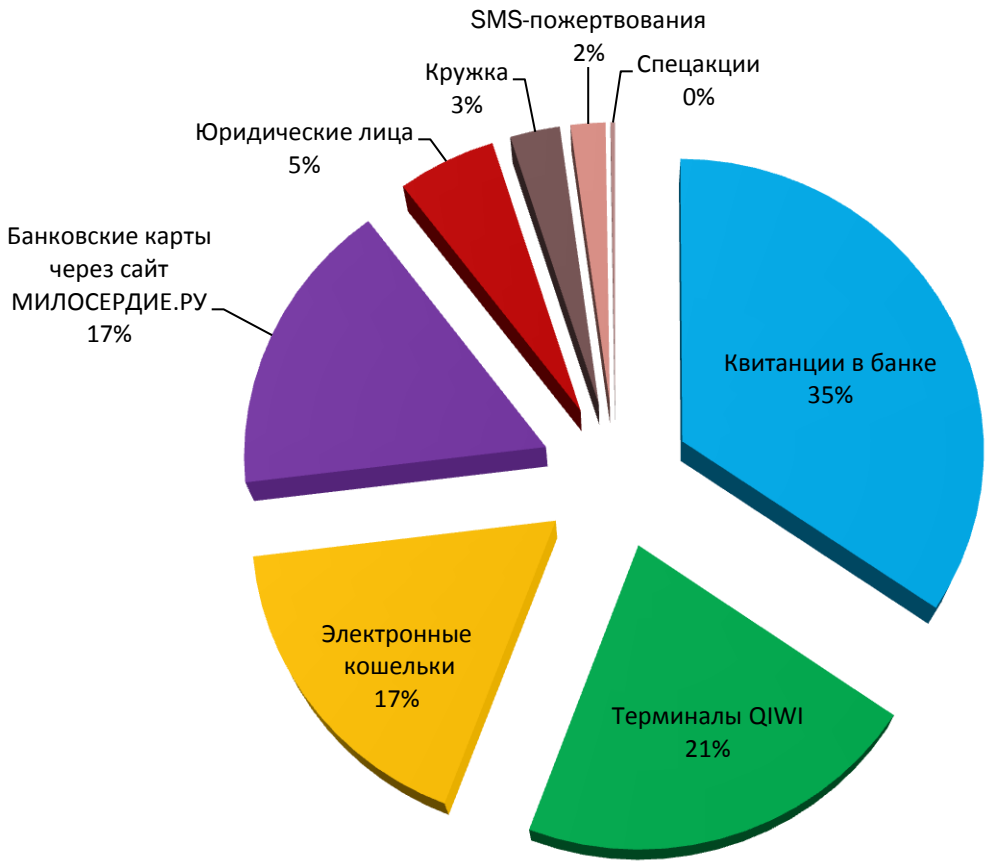
Правила привлечения средств

2. Привлечение средств ≠ РЕКЛАМА

Эффективность привлечения средств
измеряется только
объемом привлеченных ресурсов

НО реклама тоже нужна!

Правила привлечения средств



3. ДЕЛАЙТЕ ПРОЦЕСС ВНЕСЕНИЯ ПОЖЕРТВОВАНИЯ МАКСИМАЛЬНО УДОБНЫМ

Правила привлечения средств

4. ЧЕРЕДУЙТЕ ПРОСЬБЫ С «ПОДАРКАМИ»

«Подарки» для благотворителя:

- письмо с благодарностью,
- поздравления с Днем рождения, Днем Ангела, Пасхой, Рождеством и др. праздниками,
- приглашение на мероприятия,
- маленькие сувениры – магниты, блокноты, календарики и пр.

Правила привлечения средств

5. ЕСЛИ ЧТО-ТО НЕ РАБОТАЕТ, ДЕЛАЙТЕ ЧТО-ТО ДРУГОЕ

Эффективность каждого действия должна быть измерена

Фундамент

- **Сайт**
  - Большая красная кнопка «Помочь» справа вверху
  - Все основные способы пожертвований
  - Постоянное обновление

- **Социальные сети**
  - Отражение активности ваших проектов
  - Цитаты, выдержки из проповедей, праздники
  - Просьбы, благодарности, анонсы

- **Новостные рассылки по электронной почте**
  - Рассказывайте о себе
  - Просите
  - Благодарите
  - Приглашайте

Основные виды привлечения пожертвований

- Привлечение частных пожертвований
- Привлечение денег бизнеса
- Гранты, субсидии

Привлечение частных пожертвований

- ❑ Ящики для пожертвований
- ❑ Благотворительные мероприятия и акции
- ❑ Совместные акции с бизнес-компаниями, вовлекающие сотрудников: процент с зарплаты и т.п.
- ❑ Индивидуальный фандрайзинг – пожертвование вместо подарка на День рождения, фонды памяти

Ящики для пожертвований

Плюсы:

- Работают сами по себе
- Многофункциональны (можно использовать на акциях, для сбора анкет, проведения лотерей и т.п.)

Минусы:

- Процедура установки на «чужой» территории
- Необходимость соблюдения порядка выемки и учета
- Суммы пожертвований в одном ящике невелики
- Очень сложно собрать базу данных жертвователей

Благотворительные мероприятия и акции

Плюсы:

- Простор для творчества
- Большие возможности заявить о себе, сформировать узнаваемость
- Возможность покрыть расходы на организацию за счет благотворительных средств

Минусы:

- Высокая ресурсоемкость (время, люди, деньги, техническая база, вкл. разработку сайтов и пр.)
- Зависимость от внешних условий (погода, пробки и пр.)
- Риск собрать мало пожертвований при больших вложенных усилиях

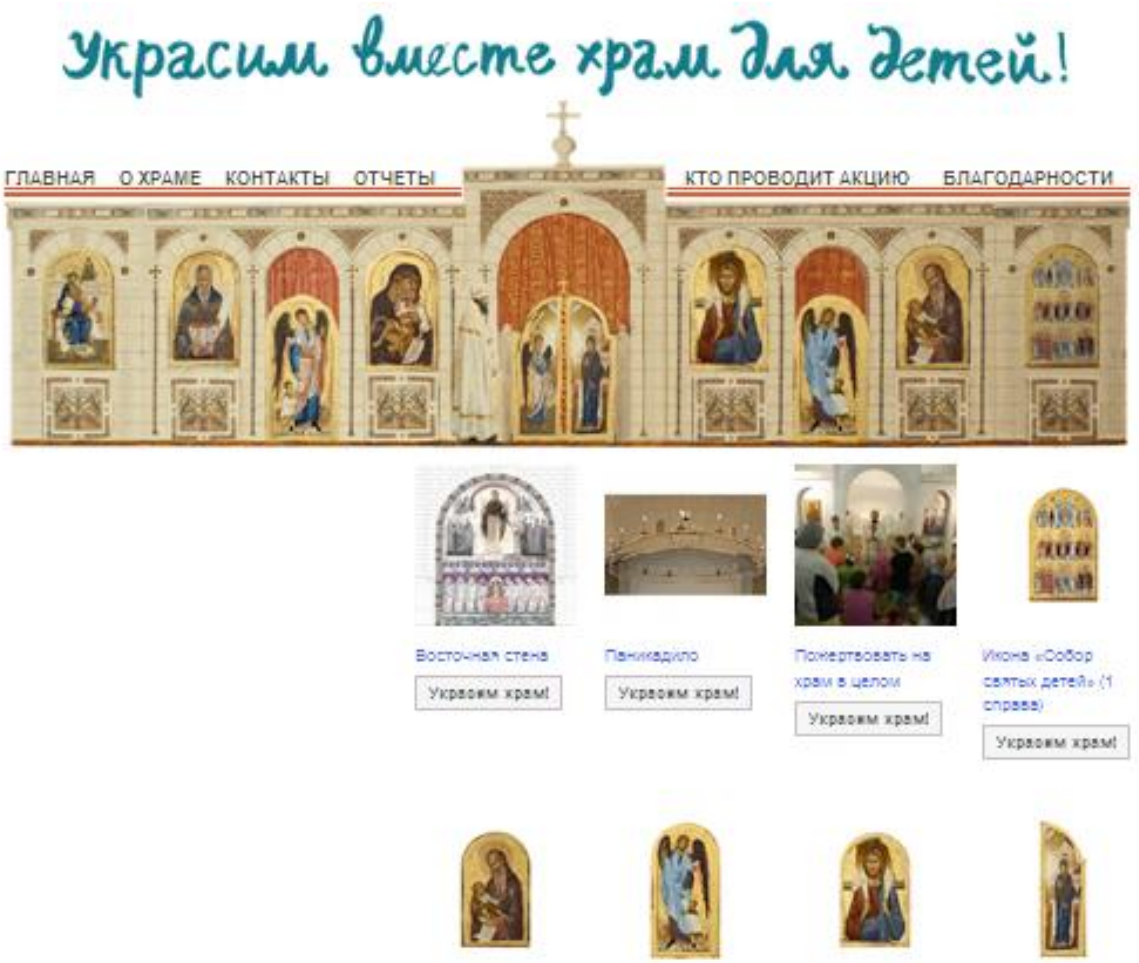
Благотворительные мероприятия и акции

Рождественская ярмарка

Место и время: Димитриевская школа, 25 декабря
В программе: выпечка, поделки, мастер-классы, аукцион
Собрано средств: **243 000 рублей**

Благотворительные мероприятия и акции

- Именной кирпич
- Пожертвование на образ
- Крупные пожертвования: на иконостас, на украшение придела и т.п.



Возможно проведение как «вживую», так и онлайн. Наиболее эффективно сочетание двух подходов

Благотворительные акции в ТЦ

• Акция в поддержку патронажной службы
«Защити беззащитного!»
Место и время: Ашан-Химки, 22 февраля.
Собрано средств: 65 тыс. руб. и ок. 10 мешков гигиенических принадлежностей и сопутствующих товаров.

• Акция в поддержку многодетных семей
«Соберем детей в школу»
Место и время: ТЦ Смоленский, 31 августа и 1 сентября.
Собрано средств: 160 тыс руб. и 15 тележек с канцтоварами.

• Акция в поддержку благотворительной программы «Сиделки».
Место и время: Ашан-Химки, 19 октября.
Собрано средств: ок.65 тыс. руб. и 29 мешков необходимых товаров.

Благотворительные мероприятия и акции

Собрано более 3.2 млн. рублей

Вложено в организацию – около 800 тыс рублей

Участвовали в организации: около 300 добровольцев

Пришли на праздник: около 6 тыс. человек.

Дари Радость на Рождество

Акция *в регионах*

- Ярославль
- Ряжск
- Ижевск
- Куровское
- Бобруйск
- Арзамасский район
- Владивосток
- Тверь
- Новосибирск
- Томск
- Улан-Удэ
- Пермь
- Витебск
- Смоленск
- Сыктывкар
- Тула

Этим людям уже собрали подарки

СЕМЬЯ СЕЛЕЗНЁВЫХ
Подарок:
мультиварка на 5 л

СЕМЬЯ КАНТЕМИРОВЫХ
Подарок:
увлажнитель воздуха на большую комнату с режимом "тёплый пар" и максимальное увлажнение "550мг в час", например, Electrolux EHU 3510D/3515D

СЕМЬЯ ЦАЦУРИНЫХ
Подарок: *швейная машинка*

ДАША ШМАЛЬЦ, ПНИ 12
Подарки: *mp3-плеер с возможностью просматривать фото и наушниками (главное не китайский, который может сломаться через неделю), набор для рукоделия/ вышивки или т.п, сладкий набор*

Продолжительность: 1 месяц

2011

- 5 регионов России
- более 24 500 подарков

2012

- 14 городов России, а также Белоруссия и Цхинвал (Южная Осетия)
- более 35 000 подарков

2013

- 27 городов России
- более 44 000 подарков

Вместо сайта можно использовать страницы в социальных сетях.

МИЛОСЕРДИЕ

акция ДАРИ РАДОСТЬ На Пасху!

***Подопечные** православной службы помощи "Милосердие"*

- Дети
- Пожилые
- Больные
- Люди в беде

Спасибо за ваши поздравления!

14.04 **Галина**

Дом ребенка № 12 города Москвы

Да хранит вас Господь!

14.04 **Галина**

Дом ребенка № 12 города Москвы

Душа моя, ликуй и пой, Наследница нбес: Христос воскрес, Спаситель твой Воистину воскрес!

14.04 **Мария**

Христос Воскресе! Мира и спокойствия в душе! С праздником!

Дорогие друзья, поздравляем вас со светлым праздником Пасхи!

Сердечно благодарим за ваше неравнодушие и отзывчивость! Именно с вашей помощью мы к Великой Пятнице собрали средства на 11 567 пасхальных подарков.

Фоторепортажи о поздравлениях и отчет о расходовании собранных средств в ближайшее время появятся на сайте МИЛОСЕРДИЕ.РУ

Если вы хотите помогать службе "Милосердие" регулярно, приглашаем вас стать Друзьями милосердия. Подробнее на друзьямилосердия.рф

Дарите радость!

МИЛОСЕРДИЕ

акция ДАРИ РАДОСТЬ На Пасху!

1 подарок = маленький кулич, пасхальное яичко и открытка

2012

стоимость подарка – 50 рублей

- 11 567 пасхальных подарков
- 1 092 919 рублей

2013

стоимость подарка – 60 рублей

- 19 224 пасхальных подарка
- 1 342 710 рублей (сумма превышена на 189 270 рублей)

2014

стоимость подарка – 60 рублей

- 23 070 пасхальных подарка
- 1 761 719 рублей

ПОДАРИ ДРОВА!

Вы обогрели 472 дома!

Новости

23.11 **Ершичи, Каспля**

23.11 **Глинковский район**

23.11 **Передача дров Рославльский район**

15.11 **Передача дров в Кардымовском районе**

31.10 **Поступления по банковским картам**

Все новости...

Нам уже помогли:

16.11 **Алексей**
(на *Будницкое*)

15.11 **Аркадий**
(на *д.Крапивинская*)

15.11 **Алена**
(на *д.Тростянка*)

Кому и зачем нужны дрова?

Православная служба помощи «Милосердие» объявляет кампанию по сбору средств на закупку дров на зиму для малоимущих жителей **Смоленской области**.

Старики и инвалиды – почти единственные, кто населяет деревни и села Смоленской земли. Они защищали нашу страну, воспитывали и учили нас и наших родителей. А сейчас – уже нет у них сил даже чтобы нарубить дрова, подготовиться к зиме. Да и «дедов», собственно, осталось мало – все старушки. Пришло наше время им помочь!

Чтобы заготовить дров на 1 домик на всю зиму, нужно 5 тысяч рублей + 1 тысяча на доставку (это примерно 5 кубометров дров). В нашем списке **– 22 района, 472 дома**. Списки нуждающихся мы взяли у государственных социальных служб, а подтверждением данных о том, что люди нуждаются – у священников, ответственных за социальную работу в благочиниях Смоленской епархии.

МИЛОСЕРДИЕ

ПОДАРИ ДРОВА!

1 дом = 6 000 рублей
(5 кубометров дров + доставка)

Дата проведения: осень 2012г
Длительность: 36 дней
Результат: собрано более 2 000 000 рублей
обогрето 472 дома в 22 районах Смоленской области,

МИЛОСЕРДИЕ

Благотворительные мероприятия и акции

Важно:

- Собирайте не только деньги, но и вещи. Устраивайте акции по сбору одежды, продуктов, средств гигиены, даже мебели и медицинской техники
- Собирайте на мероприятиях базу данных жертвователей. Используйте анкеты
- Используйте приглашения на мероприятия как подарок благотворителям
- Приглашайте СМИ (например, местные газеты, кабельные каналы, представителей сайта района или города)

Общие принципы сбора частных пожертвований

- Просите о пожертвовании в тот момент, когда люди получают или отдают деньги. Пример – свечной ящик в церковной лавке.

- Визуализируйте цель – разместите фотографию или рисунок храма. Важно пробуждать в людях эмоции.

- Четко и коротко обрисуйте цель сбора средств. Например, нужен ремонт крыши, стоимость 3 млн. рублей, отремонтировать нужно до наступления зимы.

- Сделайте так, чтобы человеку было удобно жертвовать (!)

- Обязательно отчитывайтесь перед благотворителями. Не только в виде таблиц, но и с помощью фото и видеоотчетов, сообщений в соцсетях, объявлений на досках и т.п.

- Работайте над лояльностью жертвователей. Объясняйте, насколько важны регулярные пожертвования. Создавайте и поддерживайте сообщества «друзей милосердия»

Привлечение денег бизнеса

- «Чистая» благотворительность
- Партнерство
- Спонсорство

Привлечение денег бизнеса

Этапы работы с бизнес-компаниями:

- ❑ Поиск
- ❑ Переговоры
- ❑ Заключение договора/получение разового пожертвования
- ❑ Благодарность и отчет
- ❑ Поддержание отношений

Привлечение денег бизнеса

❑ Поиск

Шаги:

1. Хорошо разберитесь в своем бюджете, поймите, что именно и в каком объеме нужно. Разделите чисто денежные потребности (например, з/п) и «неденежные» материальные потребности – товары, услуги и т.п.
2. Разбейте бюджет на понятные блоки расходов, ограниченных по времени и сумме
3. Составьте список потенциальных благотворителей. Включите производителей, поставщиков из соответствующих сфер: магазины детских товаров, аптеки, логистические компании и т.п.
4. Поймите, что вы можете предложить в ответ: размещение логотипа/баннера, благодарственное письмо, материалы о сотрудничестве в СМИ и т.п.

Привлечение денег бизнеса

❑ Переговоры

Шаги:

- Письмо (почтой либо e-mail) + звонок
- Личная встреча + презентация
- Представление на благотворительном или бизнес-мероприятии
- Привлечение известных людей либо людей с широким кругом знакомств

Важно:

- Понять интересы организации, в которую вы обратились
- Не говорить все время, не «давить на жалость»
- Дать возможность высказаться другой стороне, услышать возможные сомнения и возражения, спокойно и грамотно ответить на них
- Вне зависимости от результата – поблагодарить за время и внимание

Привлечение денег бизнеса

❑ **Заключение договора/получение разового пожертвования**

С помощью юриста **заранее** составьте базовые документы:

- Договор денежного пожертвования
- Договор на установку ящика для пожертвования
- Договор об оказании безвозмездных услуг
- Форму письма с просьбой сделать пожертвование на фирменном бланке
- Бланк с вашими реквизитами в электронном и печатном виде

Привлечение денег бизнеса

Этапы работы с бизнес-компаниями:

❑ **Благодарность и отчет**

Обязательно включают в себя:

•Благодарственное письмо на фирменном бланке с подписью руководителя организации

•Финансовый отчет, включающий копии оплаченных счетов, чеков и других первичных документов

•Живой, эмоциональный отчет - фото и видео

•Выполнение взятых на себя обязательств – размещение баннера, логотипа, приглашение на мероприятие, годовой отчет и т.п.

Привлечение денег бизнеса

Этапы работы с бизнес-компаниями:

❑ **Поддержание отношений**

Включает в себя:

•Благодарность
•Своевременную, качественную отчетность
•Поздравления с праздниками и важными личными событиями
•Рассылки с новостями
•Приглашения на мероприятия
•Обращение с просьбами в рамках оговоренных/негласных временных и денежных ограничений
•Искренний, человеческий интерес ☺

Привлечение денег бизнеса

Важно:

- Наличие внутри бизнес-структуры **энтузиаста** – человека, готового продвигать идеи благотворительности, предпринимать усилия по преодолению возможных препятствий и способного оказать влияние на принятие решений

- Понимание специфики крупного и малого бизнеса. Ограничений международных компаний (как правило, не работают с религиозными организациями)

- Начинайте взаимодействие заранее! Внутри солидных компании всегда требуется соблюдение ряда процедур

В заключение

Привлечение пожертвований –
это ежедневная, планомерная, кропотливая работа.

- Креатив или рутина. Принцип 20/80
- Начинайте с «ближнего круга»
- Не расстраивайтесь из-за отказов
- Просим о пожертвовании – дарим возможность сделать доброе дело
- Расходы на привлечение средств не должны быть больше 20% от привлеченной суммы

МИЛОСЕРДИЕ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Приложение. Терминология.

Фандрайзинг (англ. fundraising), дословно – увеличение ресурсов, сбор денежных средств. Деятельность, направленная на привлечение ресурсов на некоммерческие проекты.

Ресурсы – денежные средства, товары, услуги, помещение, контакты, информация и т.п.

Приложение.Терминология.

Фандрайзер – человек, отвечающий за привлечение ресурсов

Жертвователь – благотворитель, физическое или юридическое лицо, передающее средства безвозмездно и бескорыстно

Партнер - организация, взаимодействие с которой направлено на совместное решение какой-либо социальной проблемы при взаимной активности обеих сторон. Как правило, предполагает долгосрочное сотрудничество

Спонсор - физическое или юридическое лицо, которое обеспечивает поддержку, подобную благотворителю, но не бескорыстную. Как правило, в обмен на рекламу.

НКО – некоммерческая организация

ННО – некоммерческая неправительственная организация

Приложение.Терминология.

Краудфандинг (англ. Crowd – толпа, funding – финансирование) – народное финансирование, «с миру по нитке». М.б. коммерческим и некоммерческим.

Краудсорсинг (англ. Sourcing – предоставление ресурсов) – передача производственных функций кругу лиц. Например, решение социальной задачи силами добровольцев