

ФАНДРАЙЗИНГ – привлечение средств на социальные проекты



Закладываем 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

Цикл привлечения средств



Правила привлечения средств

1. НЕ ПОПРОСИШЬ – НЕ ДАДУТ

Правила привлечения средств

2. Привлечение средств $\neq$ РЕКЛАМА

Эффективность привлечения средств
измеряется только
объемом привлеченных ресурсов

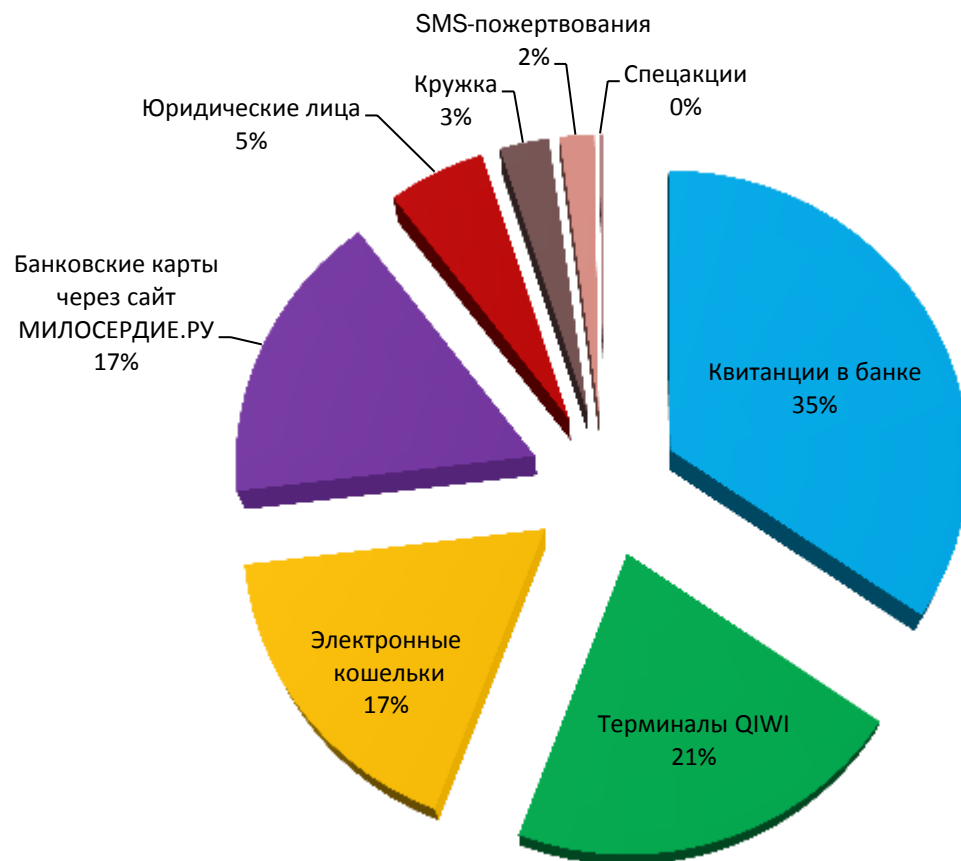
НО реклама тоже нужна!

Зачем нужна реклама?

Этапы принятия решений



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

Основные виды привлечения пожертвований

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

Привлечение частных пожертвований

- ☐ Ящики для пожертвований
- ☐ Благотворительные мероприятия и акции
- ☐ Адресные (почтовые) рассылки
- ☐ Совместные акции с бизнес-компаниями, вовлекающие сотрудников: процент с зарплаты и т.п.
- ☐ Индивидуальный фандрайзинг – пожертвование вместо подарка на День рождения, фонды памяти
- ☐ Завещательные дарения

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

Ящики для пожертвований

Важно:

- Устанавливать ящики не только у себя, но и в дружественных офисах, магазинах и пр. Чем больше ящиков, тем выше сумма сборов
- Использовать ящики для сбора базы данных жертвователей – например, положить анкету и попросить ее заполнить в обмен на календарик, магнит, рассылку и т.п.
- Размещать отчеты об использовании. На сайте, на страницах в соцсетях и т.д.

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

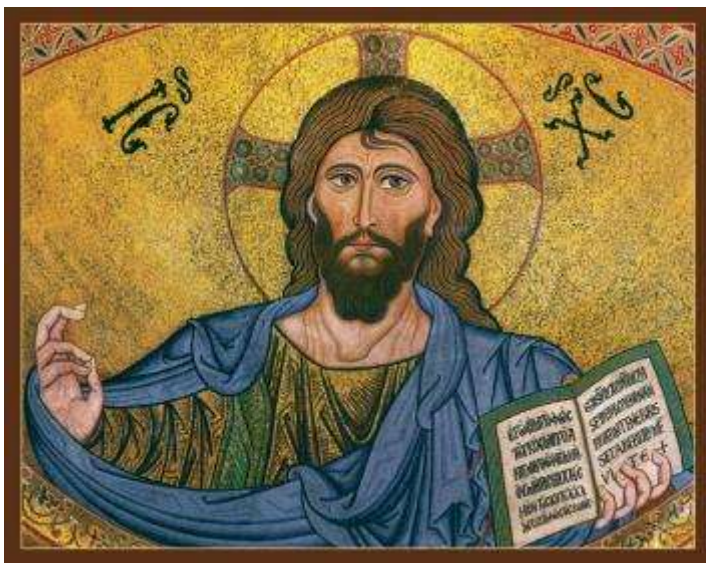
Собрано средств: **243 000 рублей**



Благотворительные мероприятия и акции

- Именной кирпич
- Сусальное золото
- 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



Пример: <http://www.hrampokrov.ru>

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 акции в ТЦ



Благотворительная акция в ТЦ 'Семеновский'.mp4

Благотворительные акции - онлайн



[ГЛАВНАЯ](#)

[ПРАВИЛА УЧАСТИЯ](#)

[ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ](#)

[КТО ПРОВОДИТ АКЦИЮ](#)

[КОНТАКТЫ](#)

*Дарим
Радость*
на Рождество



Продолжительность:
около 1 месяца

Рождество 2014 года:

- Участвовало 27 городов России
- Собран 44 431 подарок



Вместо сайта можно создать страницы в социальных сетях. Собирайте базу данных.

Благотворительные акции - онлайн



ПАСХА 2014 года:

- 23 070 пасхальных подарков
- 1 761 719 рублей

стоимость подарка – около 60 руб.



Вместо сайта можно создать страницы в социальных сетях. Собирайте базу данных.

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)

Адресные (почтовые) рассылки

Плюсы:

- Источник самых лояльных жертвователей
- Хорошо рассчитываемая эффективность

Минусы:

- Дороговизна
- Требуется много времени
- Часто работает со 2го или 3го раза

Адресные (почтовые) рассылки

Важно:

- Создавайте свою базу данных жертвователей. Собирайте контакты везде, где можете (легально 😊).
- В письмо нужно обязательно вкладывать готовую квитанцию или инфо о других удобных способах – смс, онлайн пожертвования, киви и пр.
- Письмо должно быть в конверте. Иначе будет тут же выброшено
- Помните, что холодные рассылки очень малоэффективны. Нередки случаи негативной реакции.

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

Частные фонды

Важно:

- ☐ Соответствие проекта одному из приоритетных направлений деятельности фонда
- ☐ Креативность, инновационность проекта, возможность его дальнейшего расширения и тиражирования
- ☐ Наличие возможностей для со-финансирования проекта
- ☐ Наличие рекомендаций – писем поддержки, публикаций в прессе и т.п.
- ☐ Своевременная отчетность в соответствии с требованиями грантодателя

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