



МИЛОСЕРДИЕ

ФАНДРАЙЗИНГ – привлечение средств на социальные проекты



Цикл привлечения средств



Правила привлечения средств

1. НЕ ПОПРОСИШЬ – НЕ ДАДУТ

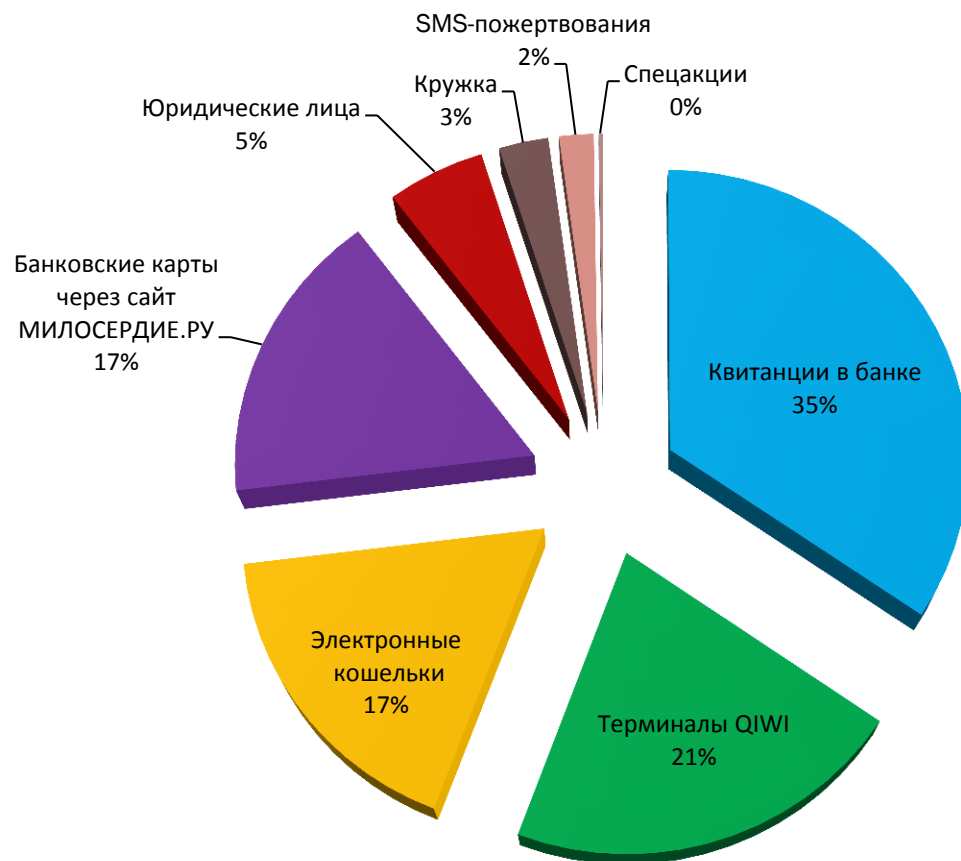
Правила привлечения средств

2. Эффективность привлечения средств измеряется только привлеченными ресурсами

НО необходима не только тактика, но и стратегия:

- Увеличение узнаваемости – новые жертвователи
- Поддержание лояльности – имеющиеся жертвователи

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. ИЗМЕРЯЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ И ВЛОЖЕНИЯ



Эффективность каждого действия должна быть измерена.
Если не работает, делайте что-то другое.

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
- ☐ 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
- ☐ Краудфандинговые платформы

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

Украсим вместе храм для детей!

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



Восточная стена

Украсим храм!



Паникадило

Украсим храм!



Пожертвовать на храм в целом

Украсим храм!



Икона «Собор святых детей» (1 справа)

Украсим храм!



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

Благотворительные акции в ТЦ

- 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.



- Акция в поддержку выездной паллиативной службы

Место и время: ТЦ Семеновский, 23 июля

Собрано средств: 79 тыс. руб. и около 400 товаров.

Благотворительные мероприятия и акции

ПРИГЛАШАЕМ НА ПРАЗДНИК БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ

БЕЛЫЙ ЦВЕТОК

18 МАЯ
с 13:00

Праздник в честь 150-летия со дня рождения Великой Княгини Елизаветы Федоровны Романовой, основательницы Марфо-Мариинской Обители милосердия



МАРФО-МАРИИНСКАЯ ОБИТЕЛЬ МИЛОСЕРДИЯ
ул. Большая Ордынка, 34

Все средства, собранные в этот день, пойдут на организацию детского сада для детей-инвалидов

БЕЛЫЙ ЦВЕТОК 2014 – В ПОМОЩЬ СЕМЬЯМ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ

2014 год

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.

Дарю Радость на Рождество



Акция в регионах

- Ярославль
- Рязск
- 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 ENU
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

- 21 город России
- более 41 000 подарков

2014

- 26 городов России
- более 44 000 подарков

2015

- 28 городов России
- более 43 000 подарков
- **Вместо сайта можно использовать страницы в социальных сетях.**

- **Собирайте базу данных!**





[ГЛАВНАЯ](#)

[КТО ПРОВОДИТ АКЦИЮ](#)

[КАК ПРОХОДИЛИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ](#)

[КОНТАКТЫ](#)



**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 небес:
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!

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

2015

стоимость подарка – 86 рублей

- 23 102 пасхальных подарков
- 1 961 660 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.



ПОДАРИ ДРОВА!

1 дом = 6 000 рублей

(5 кубометров дров + доставка)

1 дом = 7 000 рублей

Дата проведения: осень **2012**г

Длительность: **36 дней**

Результат: собрано более

2 000 000 рублей

обогрето **472 дома** в 22 районах

Смоленской области,



Дата проведения: осень **2014** г

Длительность: **74 дня**

Результат: собрано более

1 100 000 рублей

обогрето **159 домов** в

Кинешмской епархии

(Ивановская обл.),



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)

Краудфандинговые платформы

- Проект осуществляется НКО самостоятельно
- Сбор средств осуществляется с помощью краудфандинговых платформ (Благо.ру, Добро.мэйл.ру, Предание.нитка.ру и т.д.)

The screenshot shows the homepage of a crowdfunding platform for social good. At the top, a banner features a cartoon character and text: 'Вы можете участвовать в 116 ПРОЕКТАХ!' (You can participate in 116 projects!). Below this is a blue button 'Подробнее о проекте' (More about the project) and a link 'Войти на сайт' (Log in to the site).

A blue banner below reads 'Жителям Амурской области нужна помощь' (Residents of Amur Oblast need help). Underneath is a section titled 'Истории' (Stories) with four video thumbnails. The first shows a woman with the caption 'Рыжовы Симонян, Все вместе' (Ryzhovy Simonyan, All together). The others show people with captions like 'Мария Стрельцова, фонд "Спасайся"' (Maria Streltsova, "Save Yourself" fund) and 'Екатерина Баранов, фонд "Детская служба"' (Ekaterina Baranova, "Children's Service" fund).

Below the stories is a large blue button 'Я хочу помочь' (I want to help). Underneath is a dropdown menu 'в городе' (in the city) with 'любом' (any) selected. Below this are five categories: 'Детям' (Children), 'Взрослым' (Adults), 'Пожилым' (Elderly), 'Животным' (Animals), and 'Природе' (Nature), each with an icon.

Below the categories are three tabs: 'Деньгами' (With money), 'Делом' (With deed), and 'Всем' (To everyone). Below these is a section for a specific project: 'Поддержим детский онкологический центр ДРКБ в Казани' (We will support the children's oncological center DRKB in Kazan). It includes a photo of people, a description, and statistics: 'Собрано 16 293 руб. из 2 700 000 руб.' (Collected 16,293 rubles out of 2,700,000 rubles), 'Помогли сделать 42 человека' (Helped 42 people), and 'Проект постоянный' (Permanent project). There is also a button 'Я хочу помочь' (I want to help) and a link 'Рассказать друзьям' (Tell friends).

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