

ФАНДРАЙЗИНГ — ПРИВЛЕЧЕНИЕ СРЕДСТВ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

ШАГ ЗА ШАГОМ

Фандрайзинг

- Фандрайзинг — это работа по привлечению и сбору пожертвований, в основе которой лежит аксиома:

Жертвователю должен знать **«на что идут деньги?», «как он может быть уверен, что деньги пошли именно на это?», «как получить отчёт?».**

- От ответов на эти вопросы и от прозрачности истории зависит репутация и авторитет благотворительной организации.
- И Церковь не исключение!
- Рекомендуем прослушать эти вебинары по фандрайзингу:

<http://www.diaconia.ru/speakers/538f0486416da157248b4567>

Что важно в работе фандрайзера?

- Просить для себя сложно.
- Просить для других легко.
- Никто не знает о наших нуждах, пока Вы об этом не расскажете.
- Необходимо информировать о потребностях, о нуждах, проблемах.
- Нет пожертвований - нет возможности помочь.

Золотое правило фандрайзинга

Золотое правило фандрайзинга гласит «**Люди дают людям**».

- ❑ При рассылках и обращениях мы часто об этом забываем.
И просим сделать то, что необходимо организации, а не жертвователю.
- «Не могли бы вы поддержать нас?»
- «Присоединяйтесь к нам, мы...»
- «Будете ли вы сотрудничать с нами?»
- «Вы можете нам продолжить эту хорошую работу?»

- ❑ **А говорить необходимо про донора и его желания.**
- «Вы направите 100 руб. на строительство приюта для 10 собак?»
- «Вы измените жизнь одного человека сегодня?»

- ❑ Просите помочь человеку, группе людей, конкретному доброду делу. А не своей организации!
Это просто понять, но трудно сделать...

Источники поступления пожертвований

- Крупные частные жертвователи.
- Частные пожертвования небольших размеров: разовые и регулярные.
- Бизнес-компании (юр. лица).
- Гранты и субсидии от государства.
- Гранты от частных фондов.

Источники поступления пожертвований:

плюсы и минусы

□ Крупные частные жертвователи

+ Если они есть, то можно работать в спокойном режиме
- Могут внезапно уйти, и тогда работа без их финансирования парализуется на некоторое время

□ Частные пожертвования: разовые

+ Явный прирост после проведения какой-либо активности: акции, мероприятия, электронные рассылки, анонсирование в СМИ
- Если активности нет, то они отпадают

□ Частные пожертвования: регулярные

+ Дают стабильность, вы знаете сколько вы 100% получите средств в следующем месяце
- Необходимо вести постоянную работу с разовыми жертвователями, предлагая стать регулярными и понятно объясняя, для чего вам это нужно.

Тенденции 2019

- Крупные частные пожертвования сокращаются в силу экономической ситуации.
- Частные пожертвования небольших размеров увеличиваются.

**Поэтому в центре фандрайзинговых усилий
— работа, направленная на:**

- **привлечение некрупных частных жертвователей;**
- **формирование регулярных пожертвований;**

Немного фактов

Internet

В России **70%** граждан в
возрасте от 18 лет и старше
пользуются интернетом

Инструменты привлечения частных пожертвований

- Сайт
- Соц.сети
- E-mail рассылки
- Интернет-акции
- Краудфандинговые платформы
- Выступления на ТВ и Радио
- Листовки, «попрошайки»
- Ящики для пожертвований
- Благотворительные мероприятия

Главные задачи инструментов привлечения пожертвований

1. Сбор пожертвований
2. Сбор контактов
 - Формирование базы жертвователей

Для чего нужно формировать базу жертвователей?

- **Если в вашей базе мало контактов – ну просто неоткуда ждать много пожертвований.**

Вообще «контакт» сам по себе – понятие дорогое в наше время. Подумайте, со сколькими маркетинговыми ухищрениями ежедневно сталкиваетесь лично вы, когда продавец товаров / услуг пытается под видом карт лояльности, скидок и иных «приятных подарков» получить ваши контакты!

Вы ведь уже к нему пришли, правильно? Значит, надо сделать так, чтобы вы приходили снова и снова.

- **Многokратно доказано, что удержать уже пришедшего к вам человека в 100 раз проще и дешевле, чем привлечь одного нового. И доноры НКО не исключение.**
- **Удерживать уже пришедших жертвователей – наша первейшая задача. И это тем актуальнее, чем более ограничены наши ресурсы на привлечение новых контактов.**

Способы сбора контактов

- Контакты с электронных пожертвований на счет вашей РОО или НКО;
 - Контакты с подписки на новости на вашем сайте;
 - Листовка-анкета с предложением заполнить свои контакты, указать, чем можете помогать;
 - Журнал «Хочу помочь» и «Нужна помощь»;
 - Регистрация на мероприятия (например, бесплатно через <https://timepad.ru/>)
- **ВАЖНО:** Не бояться общаться с прихожанами - призывать заполнять анкеты, сообщать про журналы, просить подписываться в соц.сетях.

Способы сбора контактов.

Подписки на новости на вашем сайте

- Многим хочется узнавать о результатах вашей работы, получать приглашения на мероприятия, поздравления с праздниками.
- Важно с регулярностью сообщать, что есть опция подписки на новости. Сообщать об этом в соц.сетях, повесить объявление в храме, делать анонс на самом сайте.
- Ваша задача – получить е-мейл или контакт в любой форме и начать работать по нему.

Способы сбора контактов.

Подписки на новости на вашем сайте

□ Подписка на новости на сайте Обители www.mtom.ru



Марфо-Маринская обитель милосердия

- Предстоятель
- О монашестве
- Социальное служение
- Новости
- Подписаться на новости**
- Анонсы мероприятий
- Культурно-просветительская деятельность
- Обучение
- Проповеди
- Ассоциация сестричеств
- Добровольцы
- Пожертвования
- Галерея
- Видео
- Библиотека
- Вакансии
- Отчеты
- Контакты

1200 2019 Обитель, следуя завету Елизаветы Феодоровны, продолжает помогать: детям-инвалидам, детям-сиротам, одиноким старикам, малоимущим

Поянч!

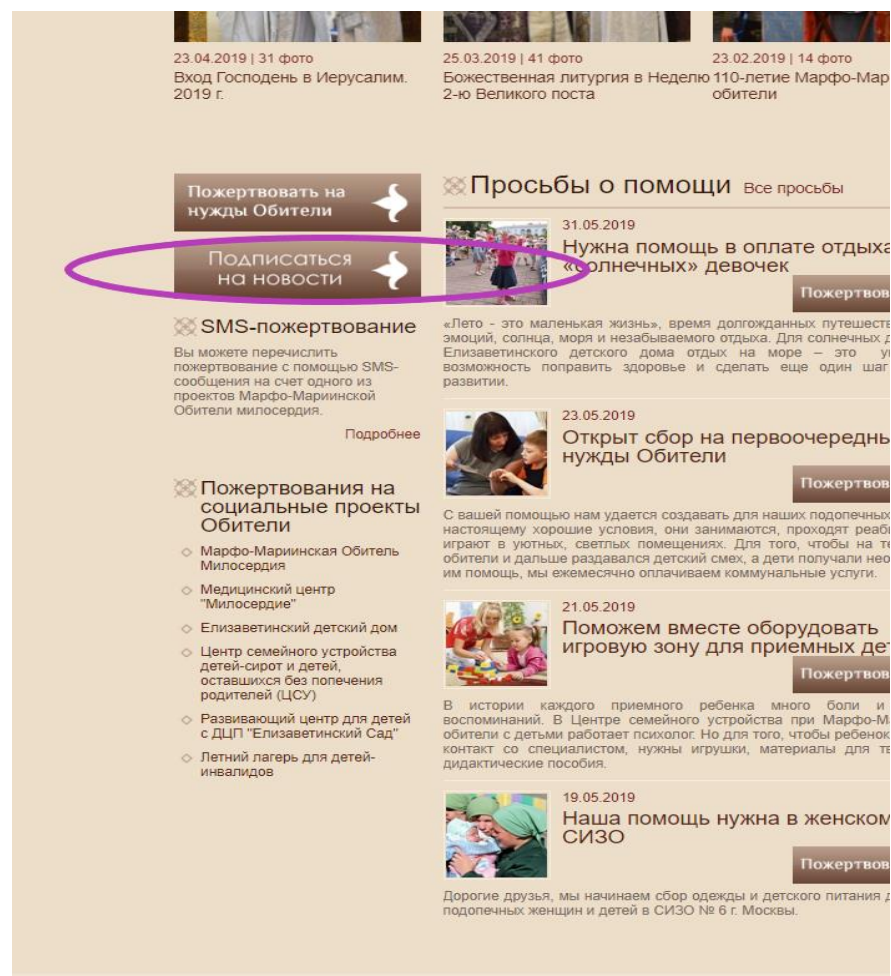
С вами мы сможем помочь больше!

Новости и события Архив новостей

2019

02.06.2019 Развивающий центр для детей с ДЦП "Елизаветинский Сад" В «Елизаветинском саду» прошел выпускной

31 мая в Развивающем центре для детей с ДЦП



23.04.2019 | 31 фото Вход Господень в Иерусалим. 2019 г.

25.03.2019 | 41 фото Божественная литургия в Неделю 110-летие Марфо-Маринской Обители

23.02.2019 | 14 фото

Пожертвовать на нужды Обители

Подписаться на новости

SMS-пожертвование

Вы можете перечислить пожертвование с помощью SMS-сообщения на счет одного из проектов Марфо-Маринской Обители милосердия.

Подробнее

Пожертвования на социальные проекты Обители

- Марфо-Маринская Обитель Милосердия
- Медицинский центр "Милосердие"
- Елизаветинский детский дом
- Центр семейного устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (ЦСУ)
- Развивающий центр для детей с ДЦП "Елизаветинский Сад"
- Летний лагерь для детей-инвалидов

Просьбы о помощи Все просьбы

31.05.2019 Нужна помощь в оплате отдыха «солнечных» девочек

«Лето - это маленькая жизнь», время долгожданных путешествий, эмоций, солнца, моря и незабываемого отдыха. Для солнечных девочек Елизаветинского детского дома отдых на море - это возможность поправить здоровье и сделать еще один шаг к развитию.

23.05.2019 Открыт сбор на первоочередные нужды Обители

С вашей помощью нам удается создавать для наших подопечных наилучшие условия, они занимаются, проходят реабилитацию в уютных, светлых помещениях. Для того, чтобы на территории Обители и дальше раздавался детский смех, а дети получали необходимый уход, мы ежемесячно оплачиваем коммунальные услуги.

21.05.2019 Поможем вместе оборудовать игровую зону для приемных детей

В истории каждого приемного ребенка много боли и воспоминаний. В Центре семейного устройства при Марфо-Маринской Обители с детьми работает психолог. Но для того, чтобы ребенок мог полноценно контактировать со специалистом, нужны игрушки, материалы для творческих занятий, дидактические пособия.

19.05.2019 Наша помощь нужна в женском СИЗО

Дорогие друзья, мы начинаем сбор одежды и детского питания для подопечных женщин и детей в СИЗО № 6 г. Москвы.

Способы сбора контактов.

Обратная связь

□ <https://womenprolife.ru/>

ФОНД ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ, МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА «ЖЕНЩИНЫ ЗА ЖИЗНЬ»

СОХРАНИ В СЕБЕ ЧЕЛОВЕКА!



Нужна помощь

Оставьте заявку о помощи, и наши специалисты свяжутся с Вами

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ



ФОНД ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ, МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА «ЖЕНЩИНЫ ЗА ЖИЗНЬ»

свидетельство о гос. регистрации

№ 7714015572

ОГРН 1167700058954

ИНН 7714392719

Юридический адрес:

г. Москва, Озерковская набережная, д.22/24, стр.1, офис 103

Команда

Отчеты

СМИ о нас

Партнеры

Главная / Контакты

Режим работы
офиса: с 11:00 до 19:00

Адрес
офиса: г. Москва, Озерковская
набережная, д.22/24, стр.1,
офис 103

Адрес e-mail: info@womenprolife.ru

Телефон горячей
линии: 8 800 200 0492

Форма обращения

Ваше имя*

Текст Вашего обращения*

ОТПРАВИТЬ

* Обязательные
поля

✉

С

info@womenprolife.ru

НАПИСАТЬ НАМ

Способы сбора контактов.

Листовка-анкета

□ Анкета посетителя Марфо-Мариинской Обители

- **Необходима для:**
 - Сбора контактов
 - Кто чем и как может помочь
- **Где использовать:**
 - Раздавать на мероприятиях
 - В церковной лавке

**Анкета посетителя
Марфо-Мариинской обители милосердия**

Пожалуйста, ответьте на несколько вопросов:

1. Контактная информация:

Ваше имя _____

Ваш электронный адрес (e-мэйл): _____

☐ Даю согласие на получение электронных рассылок с приглашениями, с анонсами мероприятий, с новостями Обители

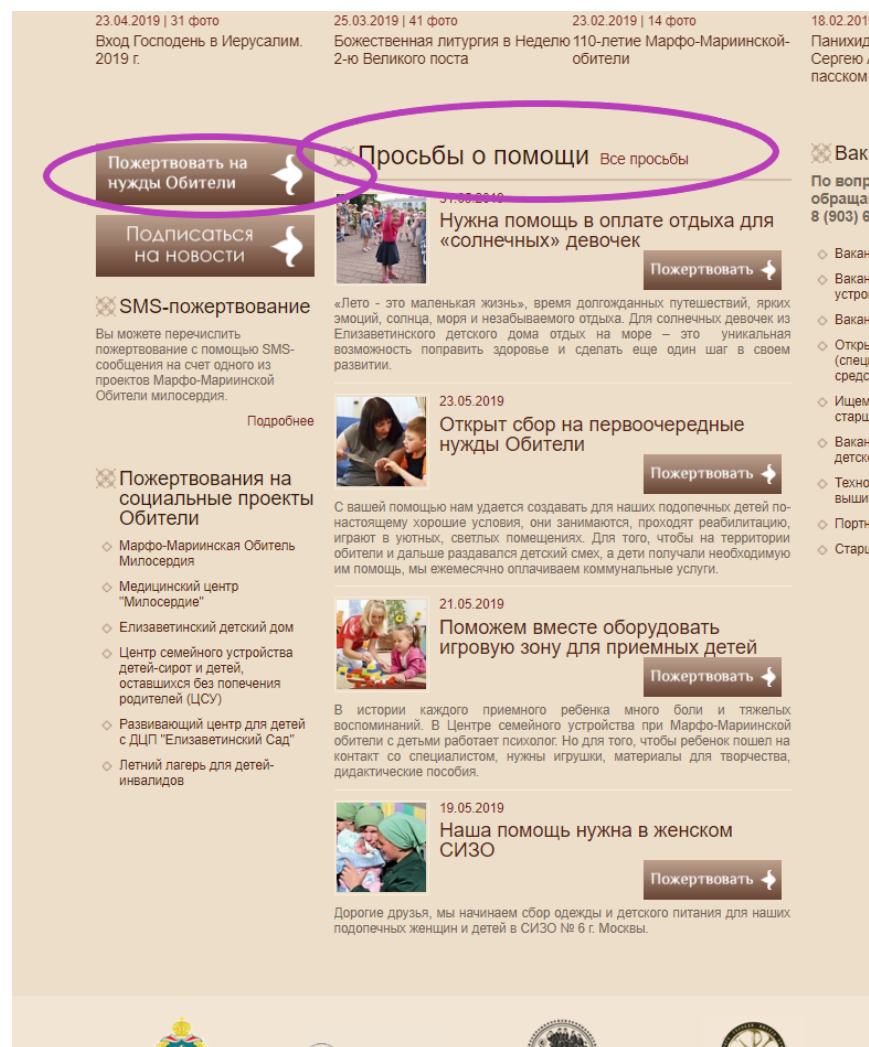
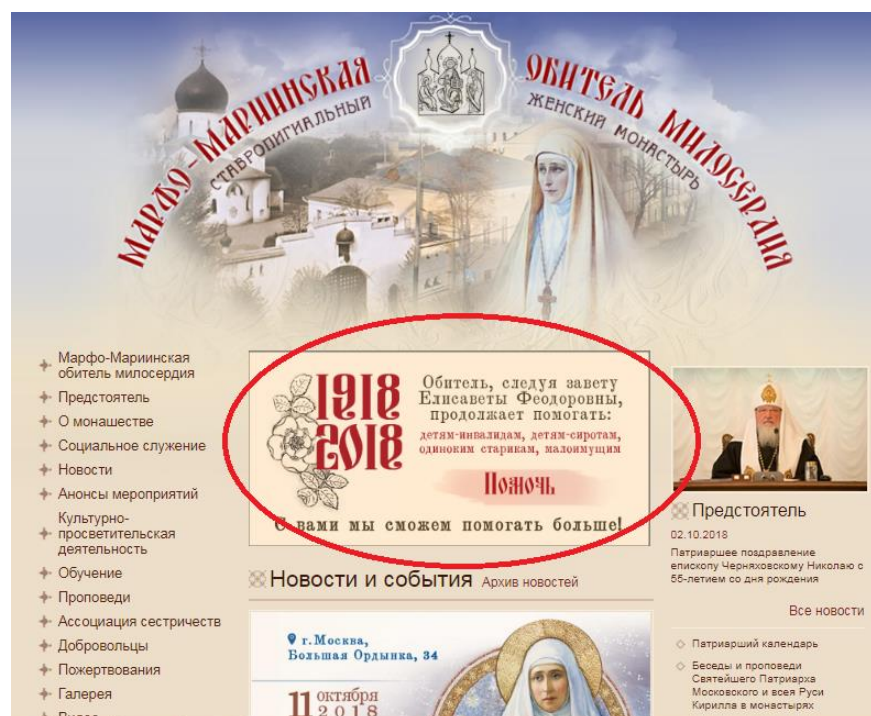
2. Хотели бы Вы помогать Обители? Какая форма помощи была бы Вам интересна?

*Будем рады видеть Вас снова
в стенах Марфо-Мариинской обители милосердия!*

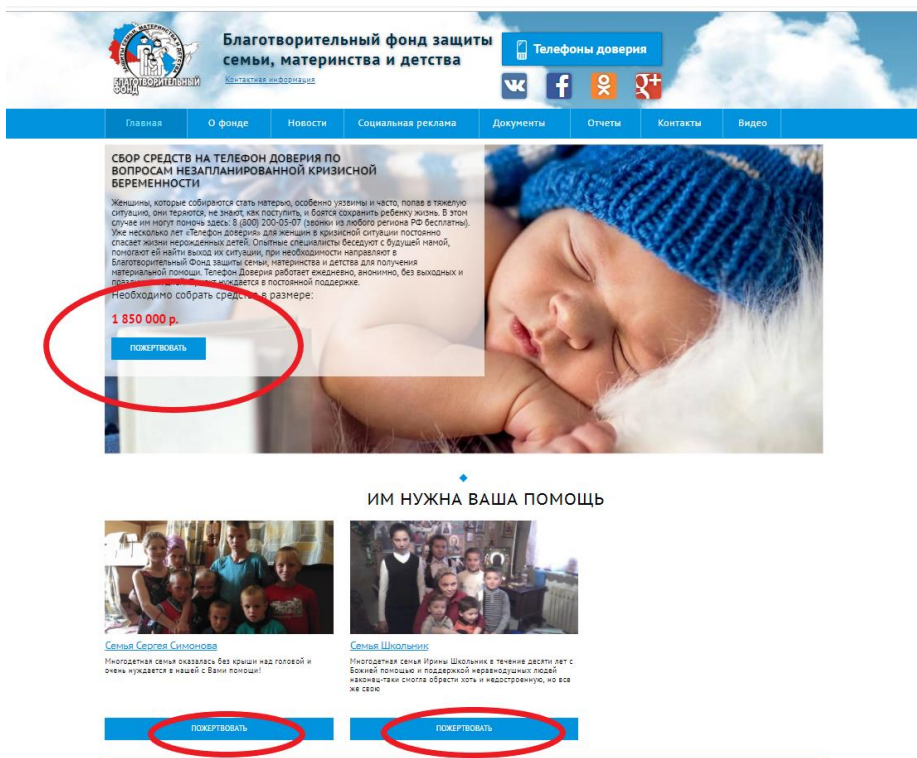
Ваш сайт – инструмент привлечения частных пожертвований

- Кнопка «**Помочь**» или «**Баннер**»;
- Рубрика «**Просьбы о помощи**»;
- Призыв **оформить регулярное пожертвование;**
- Он-лайн Акции.

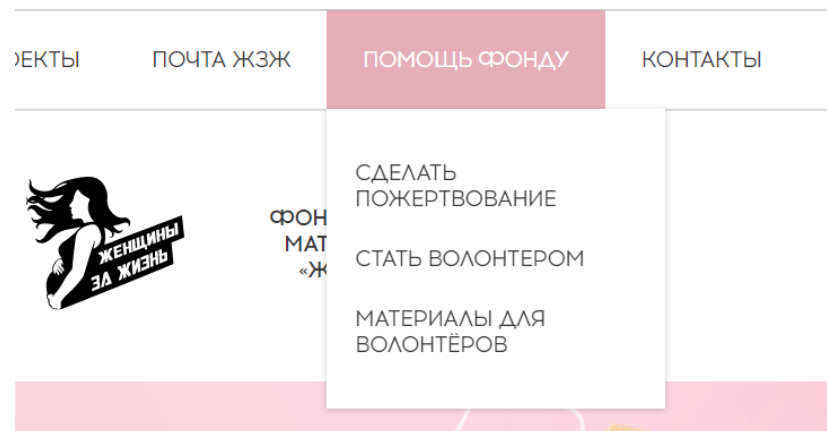
Ваш сайт – инструмент привлечения частных пожертвований



Ваш сайт – инструмент привлечения частных пожертвований



<https://semyarussia.ru/#>



<https://womenprolife.ru/>

Сделать пожертвование

Автоплатёж (необязательно)

Введите сумму*

Введите Ваше имя*

Комментарий*

☐

Введите Ваш E-mail*

ПОЖЕРТВОВАТЬ

* Обязательные поля

Нажав на кнопку «Пожертвовать» вы соглашаетесь с [офертой](#)
[Отключить автоплатеж](#)

Ваш сайт –

инструмент привлечения частных пожертвований

Пример призыва оформить регулярное пожертвования на сайте:

Фонд покупает в больницы лекарства, реагенты, расходные материалы и оплачивает лечение конкретных пациентов изо дня в день вот уже десять лет подряд. **Регулярные пожертвования помогают нам планировать траты, оценивать возможности и распределять силы.**



**Оформить
Регулярное
ежемесячное
пожертвование**
на сайте www.burodd.ru
один раз и знать, что
**помогаешь детям
постоянно!**

Оформите регулярное
пожертвование всего
в 100 рублей, и мы превратим
ваше желание помочь в добрые
дела.

СДЕЛАТЬ ПОЖЕРТВОВАНИЕ

1 — 2 — 3
РАЗМЕР ВЫБОР ОПЛАТЫ ОПЛАТА

РЕГУЛЯРНОЕ РАЗОВОЕ

100 Р	200 Р	500 Р
1 000 Р	1 500 Р	2 000 Р

Ваш сайт – инструмент привлечения частных пожертвований

- **Пример Он-лайн активности в рамках сайта** (сборы на Пасху, на Рождество, на закупку различного оборудования для детей, на ремонт помещения и т.д.).
- **ВАЖНО:** постоянное анонсирование об акции в соц.сетях с ссылкой на акцию.
- **ОБЯЗАТЕЛЬНО:** благодарность за пожертвование и отчет по сбору средств в конце акции.

НИНСКАЯ
ОПИГИАЛЬНЫЙ

ОБИТЕЛЬ МИЛОСЕРДИЯ
ЖЕНСКИЙ МОНАСТЫРЬ

Елизаветинскому саду для детей с ДЦП очень нужна помощь в ремонте здания!
Помочь Садику просто!

Выберите, пожалуйста, любой пункт, добавьте количество и нажмите кнопку "Пожертвовать".

 150 руб	2	 700 руб	0
светильник		шторы	
 350 руб	0	 3900 руб	1
плитка		окно	
 500 руб	0	 5100 руб	1
ведро краски		дверь	

ПОЖЕРТВОВАТЬ 5100 рублей

ПОЖЕРТВОВАТЬ

Благотворительная онлайн-игра «Светлая Пасха»

Главная » Социальное служение » Социальные проекты

Извините, но Благотворительная онлайн-игра «Светлая Пасха» уже завершилась!

Спасибо Ваше за желание помочь!

 **Онлайн - игра «Светлая Пасха»**

Светлая Пасха - один из самых любимых праздников всех подопечных Марфо-Мариинской обители

В ваших силах сделать его еще ярче и радостней!

Наши подопечные:	Как сделать подарок подопечным Обители?
 дети-инвалиды	1)  Выберите подарок*
 пожилые люди	2)  Выберите нужное количество подарков
 многодетные семьи и дети-сироты	3)  ПОЖЕРТВОВАТЬ

Нажмите на кнопку

*Категории указаны условно и могут быть изменены

На собранные пожертвования мы сможем приобрести пасхальные подарки.

Наши подопечные будут очень

Спасибо, что вы с нами,
ваша поддержка – бесценна!

 50 руб.	 75 руб.
Христос Воскрес!	Христос Воскрес!
Пасхальные яйца	Пасхальные яйца с сюрпризом
2	5
 100 руб.	 100 руб.
Христос Воскрес!	Христос Воскрес!
Пасхальные макарунские яйца	Набор пасхальных детей
2	2
 200 руб.	 300 руб.
Пасхальная игрушка	Пасхальный бублик
2	2

Пожертвовать 325 рублей

ПОЖЕРТВОВАТЬ

Социальные сети – инструмент привлечения частных пожертвований

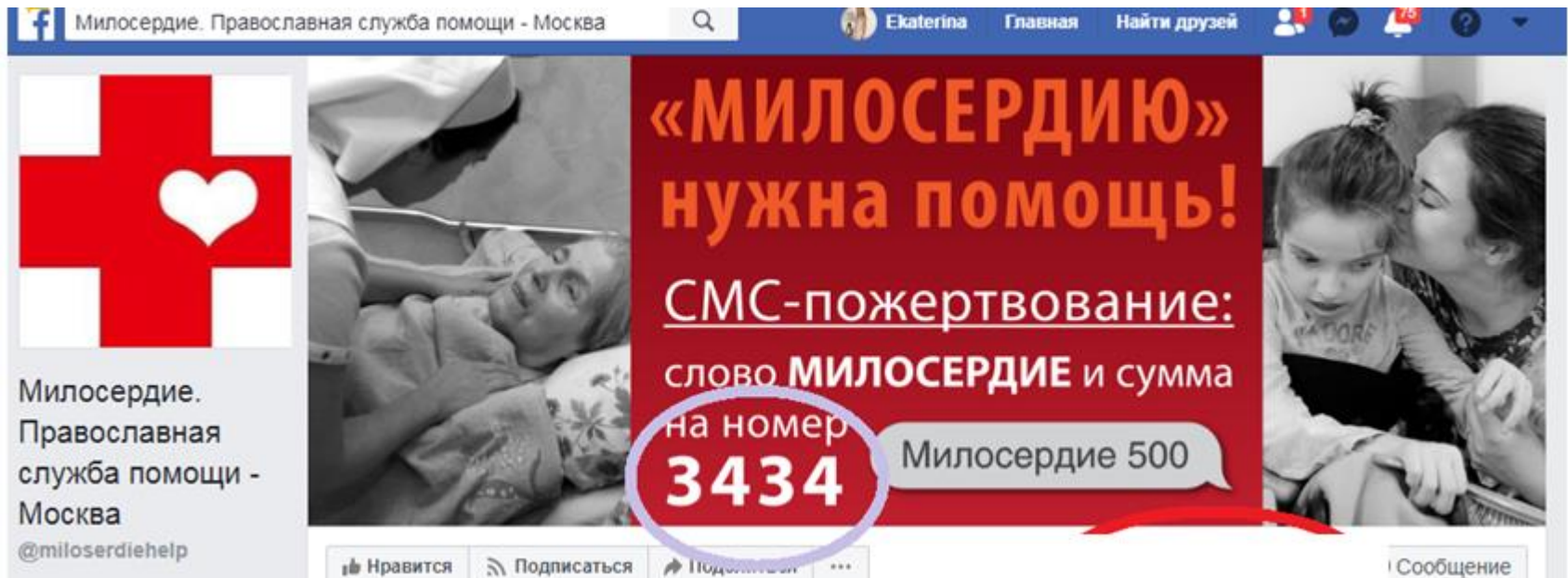
- ❑ **Кнопка «пожертвование», ведущая на сайт:** есть в VK и в Одноклассниках;
- ❑ **На баннере в соц.сети указать короткий номер для СМС пожертвований** (3434 с суммой пожертвования);
- ❑ В Инстаграм: **лендинг на пожертвование;**
- ❑ В Инстаграм: **вечный сторис с нуждами/потребностями;**
- ❑ **Личную страничку в соц.сетях использовать для информирования о нуждах/потребностях** НКО или РОО (сам фандрайзер, лучше еще и настоятель прихода сообщает о потребностях (не стесняться, это нормально – просить, рассказывать о нуждах);
- ❑ **Периодические публикации о том что нужно:** не просто просить, а донести, что просите помочь конкретному человеку, группе людей, а не своей организации;
- ❑ **Посты с сообщением о возможности помогать регулярно** и для чего это так важно – с ссылкой на подключение к регулярным пожертвованиям;

Социальные сети – инструмент привлечения частных пожертвований

Баннер в соц.сети с указанием короткого номера для СМС пожертвований

<https://www.facebook.com/miloserdiehelp/>

Так было раньше, сейчас там видеозаставка с рассказом о служении в цифрах. Но для начала сделать вот такую шапку – уже будет хорошо.



Социальные сети – инструмент привлечения частных пожертвований

В Инстаграм: **лендинг на пожертвование**

<https://instalanding.ru/> В этой программе можно разбить фото на 9 частей и загрузить их в ленту, что бы получилась мозайка.

Для чего нужен этот Лендинг?

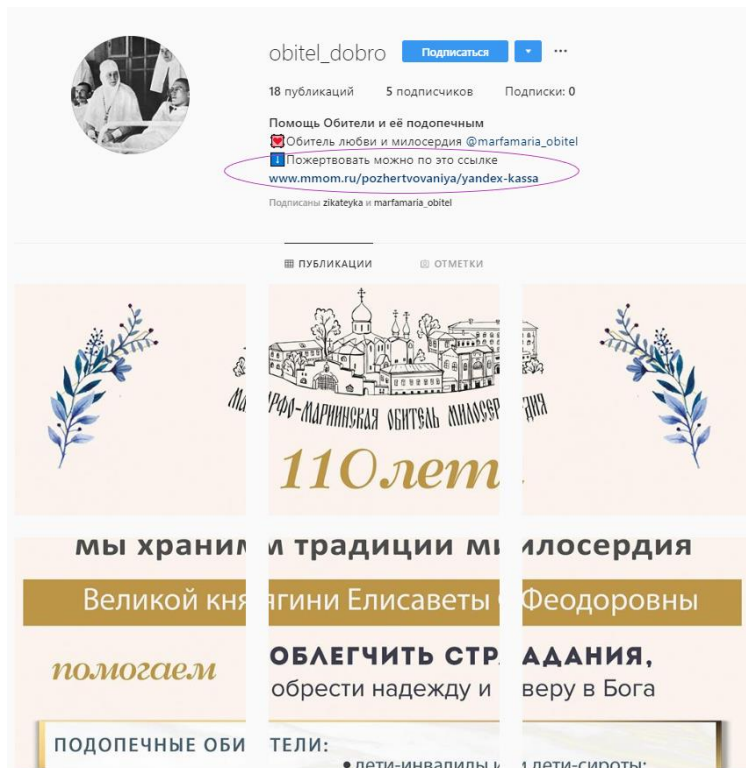
- 1.Для того что бы в постах с просьбами сразу указывать *@название_странички*, чтобы было удобно делать пожертвование. Так как обычно в шапке профиля используется ссылка на сам сайт.
- 2.Так же это лендинг *@название_странички* можно поместить в шапке профиля, указав - «Помочь можно тут: *@название_странички*»

Социальные сети – инструмент привлечения частных пожертвований

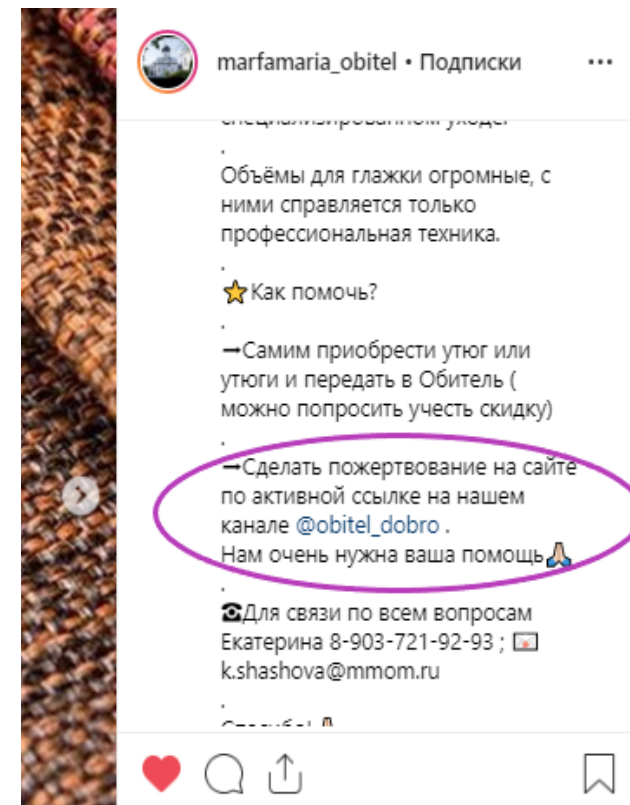
В Инстаграм: лендинг на пожертвование

https://www.instagram.com/obitel_dobro/

лендинг на пожертвование
Обители в Инстаграм:



Как используется этот лендинг в посте с просьбой уже на аккаунте самой Обители в Инстаграм(https://www.instagram.com/marfamaria_obitel/):

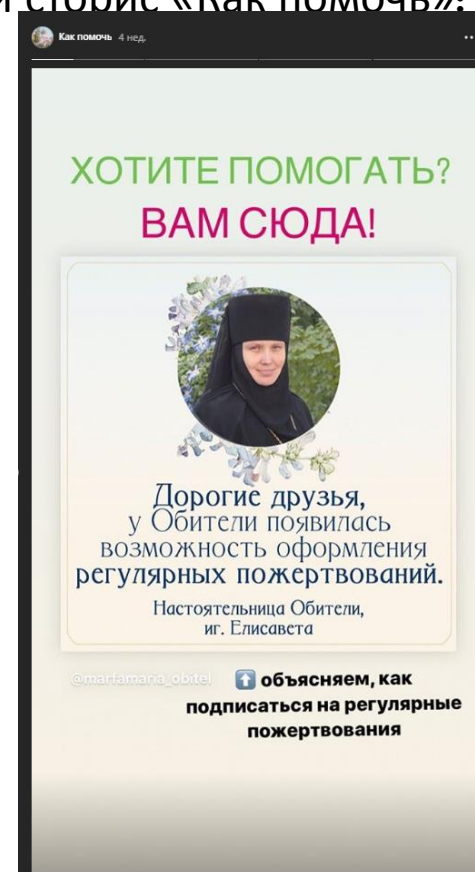
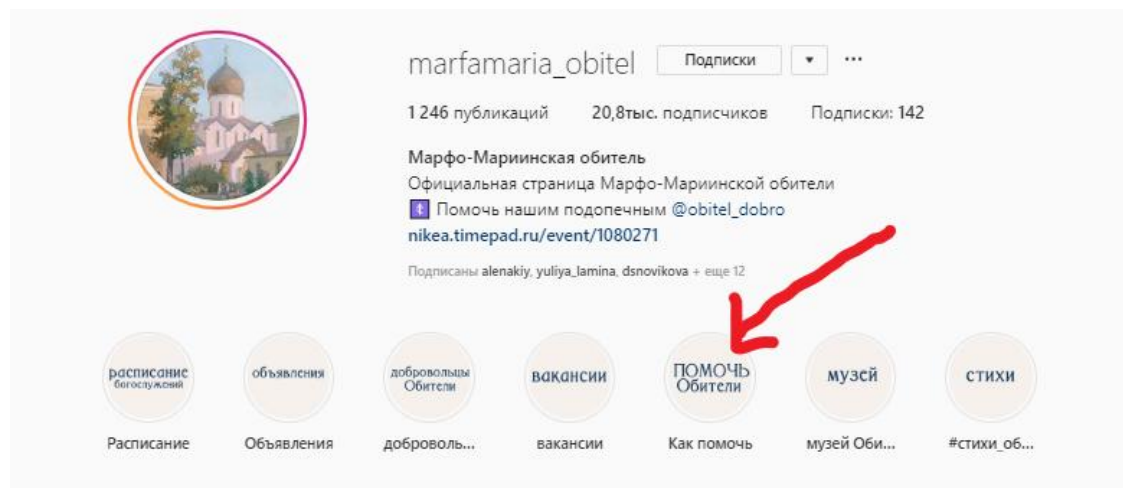


Социальные сети – инструмент привлечения частных пожертвований

В Инстаграм: **вечный сторис с нуждами/потребностями**

Это аккаунт Обители в Инстаграм с вечным стрийс «Как помочь»:

Так выглядит эта просьба, если зайти в вечный сторис «Как помочь»:

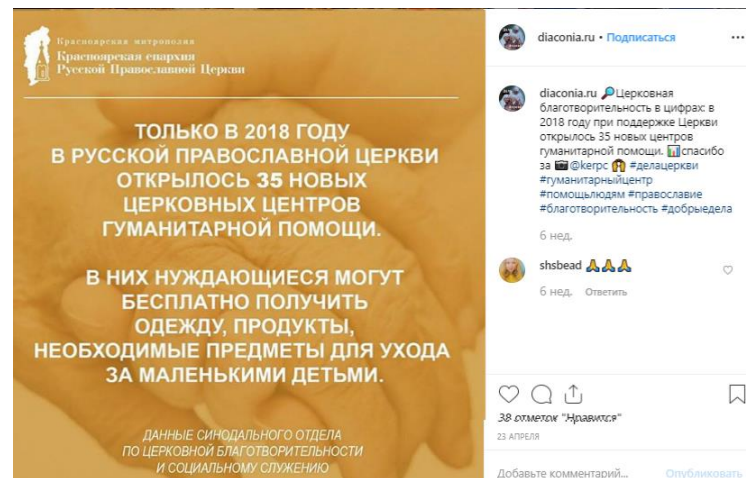
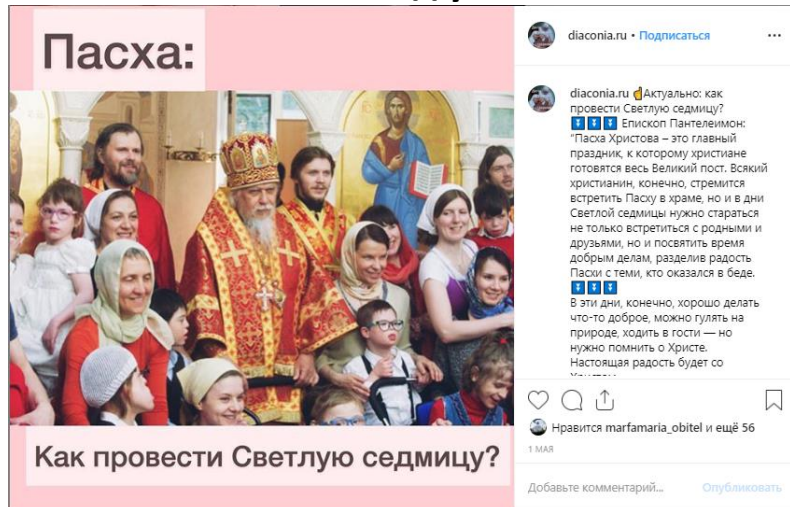


Социальные сети – добрые советы по их ведению

- Через посты **доносите ценность вашего служения** людям, вашу полезность, решение реальных проблем.
- **Например:** за пол года благодаря нашей работе, проповеди Батюшки в род.доме 21 женщина не совершила аборт. Помогите нам и дальше спасти не рождённых детей!
- **Формируйте через посты понимание у жертвователей, что они помогают своими средствами конкретным людям, детям, добрый делам, а не самой организации.**
- **Например:** Благодаря вам удалось собрать 10 000 руб. и были закуплены 500 шприцов для уколов больным детям. С вами мы сможем помогать еще больше! Оформите регулярное пожертвование и мы сможем помогать еще больше!
- **Работайте над уникальным контентом.** Пусть это будут короткие видео-поздравления от Батюшки, какие-то наставления. Если вы поздравляете с днём Святого, то постарайтесь отличиться от остальных однообразных постов. Расскажите, как этот Святой помогал людям. Как он им служил.
- **Например :** <https://www.instagram.com/diaconia.ru/>

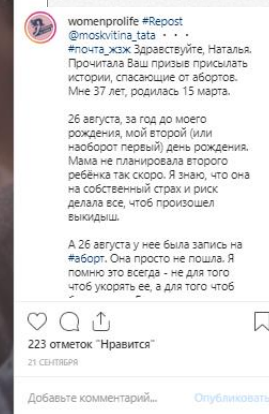
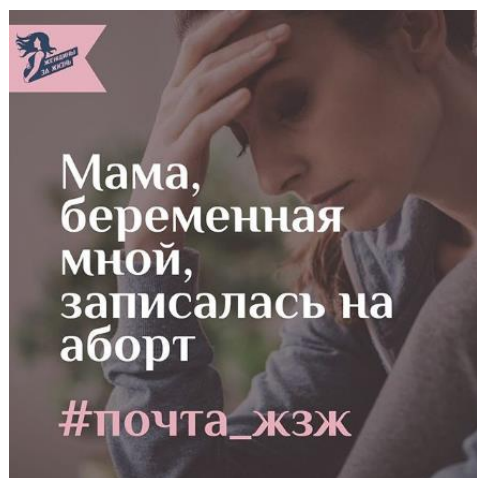
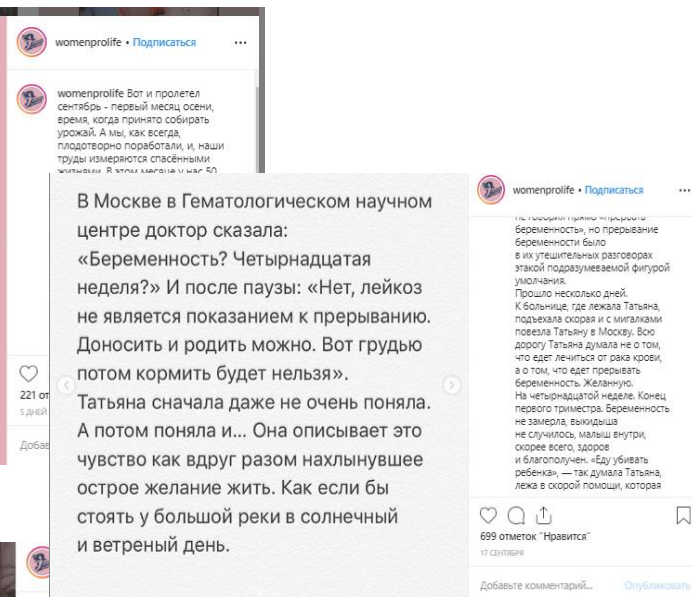
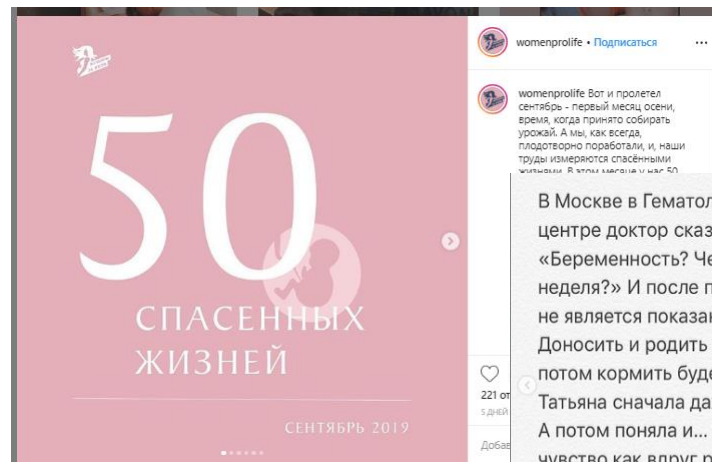
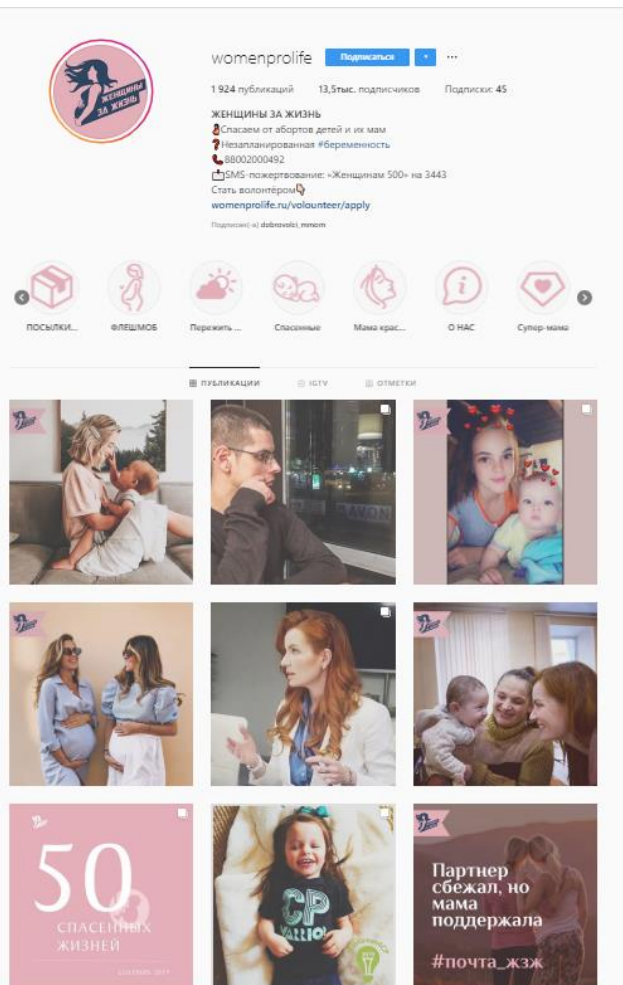
Социальные сети – добрые советы по их ведению

- ❑ Работайте над уникальным контентом. Например : <https://www.instagram.com/diaconia.ru/>



Социальные сети – добрые советы по их ведению

- **Работайте над уникальным контентом.** Например : <https://www.instagram.com/womenprolife/>



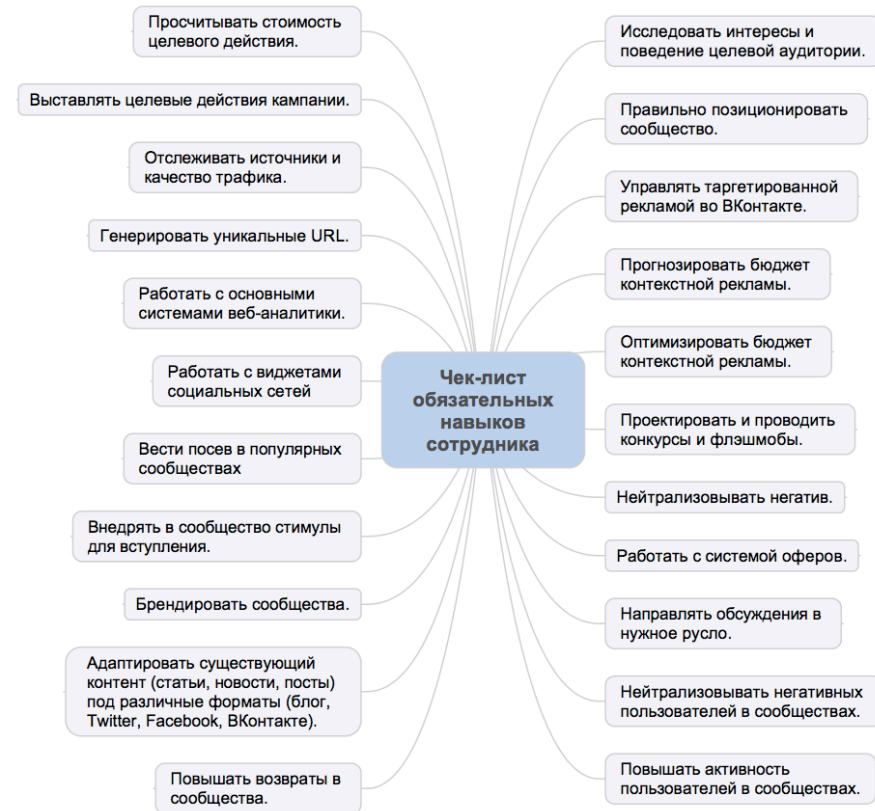
Социальные сети – добрые советы по их ведению

- ❑ **Количество лайков не важно, важна вовлеченность:** лайки и репосты.
- ❑ **Не собирайте деньги на карточку, используйте официальные способы:** на р/с через электронные пожертвования или банковские переводы, смс пожертвования.
- ❑ **Не накручивайте ботами искусственных подписчиков.** Пусть будет мало, но лояльных и реальных.
- ❑ **Просите прихожан подписываться в соц.сетях.** Повесьте объявление в храме с просьбами подписаться в соц.сетях.
- ❑ **Просите подписчиков делать репосты просьб.** Это очень важно. Повышает активность и видимость постов.
- ❑ **Вебинар «Азы создания и раскрутки благотворительного сайта. Работа в социальных сетях. Основы краудфандинга»** <http://www.diaconia.ru/kurs2016/seminar7>
- ❑ **Видео контент стал основным типом контента:**
 - Пользователи социальных сетей делятся видео в 12 раз чаще, чем постами с текстом и картинкой.

Социальные сети – добрые советы по их ведению

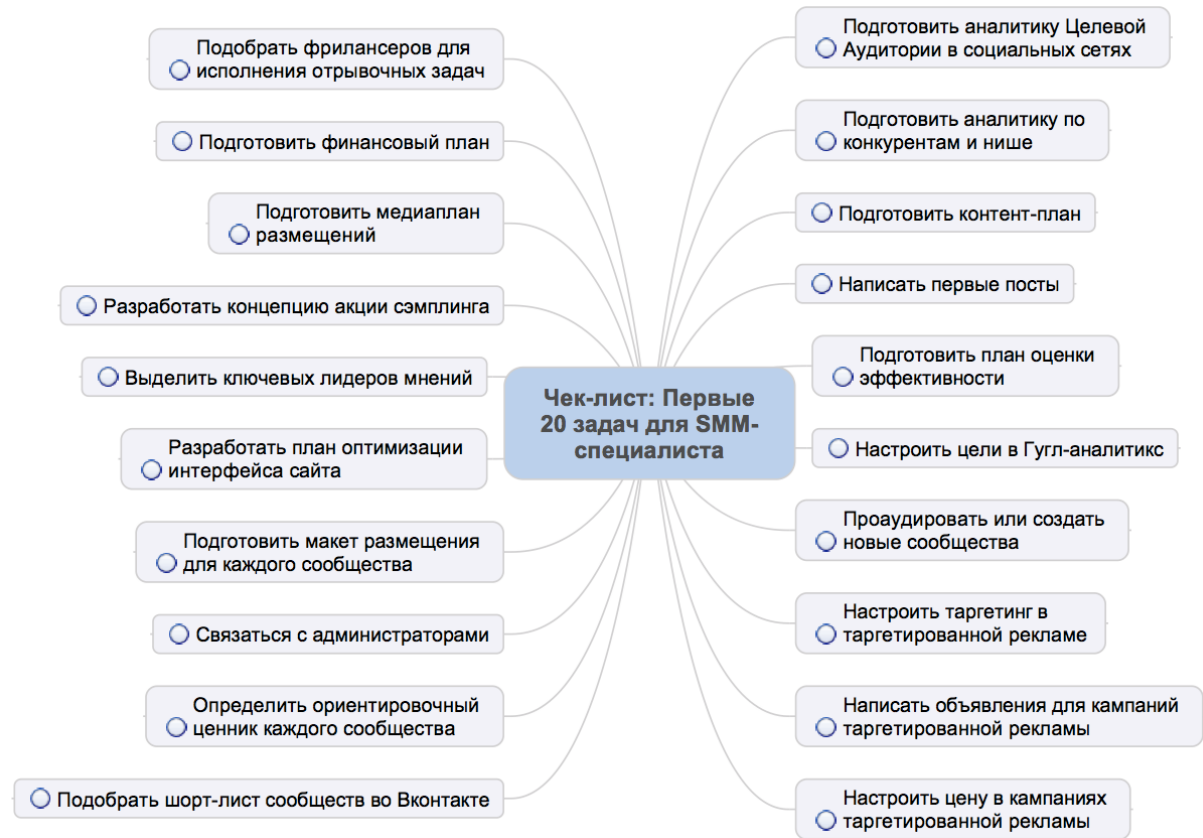
- ❑ **Найдите специалиста по ведению соц.сетей, делегируйте эту работу ему, тому кто в этом разбирается!**
- Ищите среди прихожан, добровольцев
или на сайте профф. добровольцев <https://procharity.ru/>

Навыки SMM-специалиста



Социальные сети – добрые советы по их ведению

Первые задачи SMM-специалиста



Листовки, «попрошайки»— инструмент привлечения частных пожертвований

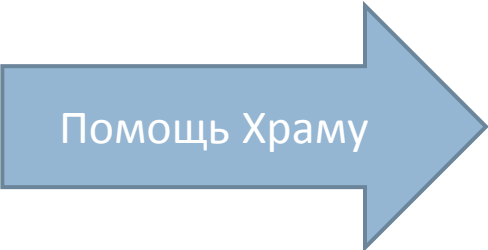
Важно указать в листовке:

- Способы оказать пожертвование;
- Ваш сайт;
- Контакт для обратной связи;
- Описать чётко ваши потребности;
- Описать , чем вы помогаете именно;

Где использовать:

- Можно раздавать на мероприятиях, если это храм, то у свечного ящика;

Листовки, «попрошайки» – инструмент привлечения частных пожертвований



Помощь Храму

Дорогие друзья,
мы вынуждены просить вас о помощи нашему храму.
У нас не хватает средств на оплату коммунальных услуг, на жалование священнослужителям, певчим и сотрудникам храма, на работу нашей трапезной.

Требы в нашем храме совершаются бесплатно, наша община содержит 9 приписных храмов в больницах и социальных учреждениях Москвы, мы безвозмездно кормим всех.

Источником средств являются пожертвования прихожан, но в последнее время их стало значительно меньше.

Храм нуждается в вашей постоянной финансовой поддержке.

Поддержать родной храм и оформить регулярное посильное пожертвование можно:

- на сайте Милосердие.ru (miloserdie.ru)
- на сайте храма - stdimitry.ru
- по квитанции через банк (квитанция на обороте)
- самый простой способ помочь - отправить СМС на номер 3434 со словом **царевич** и суммой пожертвования.

Например, **царевич 500**.

Чтобы оформить ежемесячное пожертвование, можно послать SMS на номер 3434 с текстом **царевич [пробел] месяц [пробел] сумма**

Например: **царевич месяц 500**

Листовки, «попрошайки» – инструмент привлечения частных пожертвований

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ
К ДЕЛАМ МИЛОСЕРДИЯ!**

ПОДДЕРЖИТЕ ТЕХ, КТО НУЖДАЕТСЯ
В ПОМОЩИ БОЛЬШЕ ВСЕГО,

ОТПРАВЬТЕ СМС С НА НОМЕР 7715 С ТЕКСТОМ
ОБИТЕЛЬ (ПРОБЕЛ) СУММУ ПОЖЕРТВОВАНИЙ,
НАПРИМЕР, ОБИТЕЛЬ 200



МЫ ПОМОГАЕМ

- * ДЕТЯМ-ИНВАЛИДАМ
- * ДЕТЯМ-СИРОТАМ
- * СЕМЬЯМ С ПРИЕМНЫМИ ДЕТЬМИ,
- * ОДИНОКИМ СТАРИКАМ
- * МАЛОИМУЩИМ

Ошибочный
вариант

**ПОМОГИТЕ
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫМ
ПРОЕКТАМ ОБИТЕЛИ!**

С ВАШИМ УЧАСТИЕМ В 2018 ГОДУ:

- * 50 ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ ОТДОХНУТ
НА МОРЕ
- * БОЛЕЕ 6000 МАЛОИМУЩИХ
СЕМЕЙ ПОЛУЧАТ ПРОДУКТЫ
- * БОЛЕЕ 30 000 ПОЗВОНИВШИХ
ПОЛУЧАТ КОНСУЛЬТАЦИЮ В НАШЕЙ
СПРАВОЧНОЙ СЛУЖБЕ
- * ОКОЛО 80 КРИЗИСНЫХ СЕМЕЙ
ПОЛУЧАТ МАТЕРИАЛЬНУЮ
ПОДДЕРЖКУ И ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ
ПОМОЩЬ
- * И ЕЩЕ 6 НАШИХ
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ
ПРОДОЛЖАТ СВОЮ РАБОТУ

С ВАМИ МЫ СМОЖЕМ ПОМОГАТЬ
ЕЩЕ БОЛЬШЕ!

Будьте добры!
www.mmom.ru



110 лет
мы храним традиции
милосердия

Великой княгини Елисаветы Феодоровны

помогаем
ОБЛЕГЧИТЬ СТРАДАНИЯ,
обрести надежду и веру в Бога

ПОДОПЕЧНЫЕ ОБИТЕЛИ:
дети-инвалиды, дети-сироты,
семьи с приемными детьми,
одинокие старики, малоимущие



Марфо-Мариинская обитель
г. Москва
ул. Б. Ордынка, 34
м. Новокузнецкая,
Третьяковская, Полянка

Исправленный
вариант

 **МИЛОСЕРДИЕ**
государственной службы помощи

С вашим участием в этом году

>5 500 нуждающихся получают продуктовую помощь	40 одиноких бабушек и дедушек получают заботу и качественный уход
≈1 000 человек получают необходимые лекарства	≈400 курсов реабилитации будет проведено для детей с ДЦП
≈450 нуждающихся семей получают социальную помощь	65 неизлечимо больных детей получают паллиативную помощь
90 кризисных семей (в том числе 121 ребенок) получают психологическую и юридическую помощь	

и ещё **7** **благотворительных
проектов Обители
продолжат работу**

ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ОБИТЕЛИ И ЕЕ ПОДОПЕЧНЫМ,
отправьте смс на номер 7715 с текстом:
Обитель (пробел) сумма пожертвования,
например, «Обитель 200»
или свяжитесь с Екатериной
по e-mail: k.shashova@mmom.ru

Е-mail рассылки – инструмент привлечения частных пожертвований

□ Новостная рассылка

- В текстовом формате с фото-отчётом (можно 1-2 фото).
- Видео-дайджест (записать на камеру 2-4 минутное выступление).

□ Поздравления с праздниками: с церковными и с мирскими

- От Настоятеля, от Владыки и т.д.
- От самой организации.
- От фандрайзера или другого специалиста.

□ Просьбы помочь

- Через историю подопечного, что вот такая болезнь у него, а мы бы помогли ему тем-то, но не хватает столько-то, что бы он и дальше чувствовал себя лучше. Ваше пожертвование поможет малышу жить полноценной жизнью.
- Через рассказ, что сейчас вот такая ситуация, а если у нас будет то-то, то мы сможем сделать то-то, помочь тем-то, быть более оперативными или эффективными в оказании и помощи (например, если просим на компьютеры и т.д.).

E-mail рассылки – инструмент привлечения частных пожертвований

- ❑ Рассылки можно делать через Unisender <https://www.unisender.com/ru> (по базе в 100 контактов бесплатно) или Mailchimp <https://mailchimp.com/> (по базе 3000 контактов бесплатно, но версия на англ.языке. Тут можно почитать на русском инструкцию как работать : <http://nachalnika.net/mailchimp-na-russkom-poshagovaya-instrukciya/>)
- ❑ Важно в рассылках указывать ваши контакты, сайт, и страничку для пожертвований ненавязчиво для новостной и поздравительной рассылки и навязчиво в рассылках с просьбами помочь!
- ❑ Важна регулярность рассылок, что бы получатели привыкали к ним и постепенно вовлекались в процесс и чувствовали своё участие в общем добром деле. Всем важно и приятно участие, и особенно когда тебя помнят и ценят.

Все эти чувства мотивируют жертвователей делать пожертвования снова и снова!

E-mail рассылки – Новостная рассылка

В текстовом формате
с фото-отчётом
(можно 1-2 фото)



Христос Воскресе!

Дорогие друзья!

Сердечно поздравляем вас со **светлой Пасхой**! Мы счастливы разделить радость этих праздничных дней с вами. Новости, которыми мы делимся – это наша глубокая благодарность за вашу поддержку Обители и её социальной работы.

Спасибо, что вы с нами!

Новости "Детской выездной паллиативной службы"

Дети с неизлечимыми заболеваниями нуждаются в особом питании

В апреле удалось решить вопрос с питанием для маленькой Евы, ей **хватит на 3 месяца**. Ей 3 года и у неё два генетических заболевания, одно из них синдром Вольфа-Харшора. Ей жизненно необходимо специальное питание для поддержания сил и развития. Питание стоит дорого и для большинства наших подопечных семей (65 семей с тяжелобольными детьми) - это непосильная нагрузка. Поэтому нам так важна помощь друзей!

Спасибо за то, что участвуете в жизни наших детей!



Новости "Марфо-Мариинского медицинского центра "Милосердие"

Центр реабилитации детей с ДЦП отметил свой **9 день рождения!**

За это время **2 857 детей** прошли курсы реабилитации в нашем центре, **каждый год 400 детей** проходят курсы комплексной реабилитации, из них **100 детей** это дети из разных регионов России.

Главной врач центра «Милосердие» Ковыной Коваленок рассказала об истории Центра, особенностях работы с детьми-инвалидами, главных принципах, которыми должны руководствоваться врач при помощи особым детям и людям, без которой невозможно никакая помощь.

[Читать интервью](#)

[Узнать о социальной деятельности Обители](#)



Если у вас есть вопросы или комментарии, вы можете всегда связаться со мной:

Шанова Екатерина kashanova@mmom.ru
Руководитель благотворительных программ
Марфо-Мариинской обители милосердия

www.mmom.ru

Видео-дайджест (записать на камеру 2-4 минутное выступление)



Дорогие друзья!

Мы подготовили для вас новостки на **видео-формате**, надеюсь, что вам понравится! Итак, в нашем выпуске: особенные богослужения для подопечных детей, знакомства и барышни, выставкой выпускной в Елизаветинском лицее, скле, много-много новостей и еще кое-что из жизни подопечных Обители всего за 4 минуты!

Спасибо, что вы с нами!



[Узнать о социальной деятельности Обители](#)



Если у вас есть вопросы или комментарии, вы можете всегда связаться со мной:

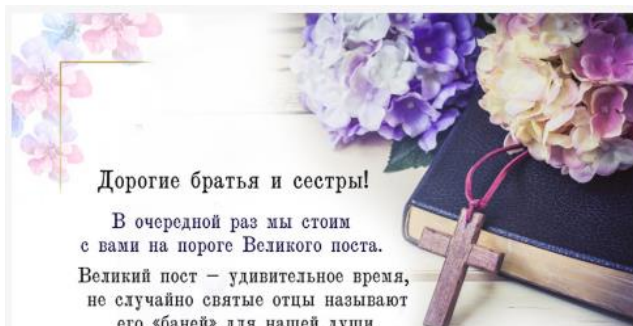
Шанова Екатерина kashanova@mmom.ru
Руководитель благотворительных программ
Марфо-Мариинской обители милосердия

www.mmom.ru

Все социальные проекты Марфо-Мариинской обители реализуются при поддержке благотворительных организаций и Государственной службой помощи "Милосердие"

Е-mail рассылки – Поздравления

От Настоятеля, от
Владыки и т.д.



Дорогие братья и сестры!

В очередной раз мы стоим с вами на пороге Великого поста. Великий пост – удивительное время, не случайно святые отцы называют его «баней» для нашей души.

Наше покаяние, наши добрые дела в течение Великого поста помогают нам подойти к великому празднику Светлого Христова Воскресения с чистым сердцем, способным вместить невыразимую словами радость Пасхи.

А наша ближайшая цель отпустить все обиды и простить наших близких. Тогда и мы можем рассчитывать, что нас простит милостивый к нам всем Господь.

Искренне прошу простить меня за возможные с моей стороны ошибки.

Желаю вам провести время Великого поста с пользой для души!

С любовью о Господе,
м. Еписавета



Изумения Еписавета,
Настоятельница Марфо-Мариинской
обители милосердия

От самой
организации.

История Обители

Праздники

Помощь Обители



Дорогие братья и сестры!

От всей души поздравляем вас с дорогим для сердца каждого верующего человека праздником - днем памяти святителя Николая, архиепископа Мир Ликийских, чудотворца.

Святитель Николай прославился своим милосердием, сострадательностью и помощью страждущим людям.

Из жития святого мы знаем множество историй удивительной помощи святого Николая людям, которые обращались к нему со своими бедами, просили его о помощи в своих молитвах.

Он и сегодня щедро отвечает тем, кто просит его о разрешении сложных ситуаций, помощи в скорбях и болезнях.

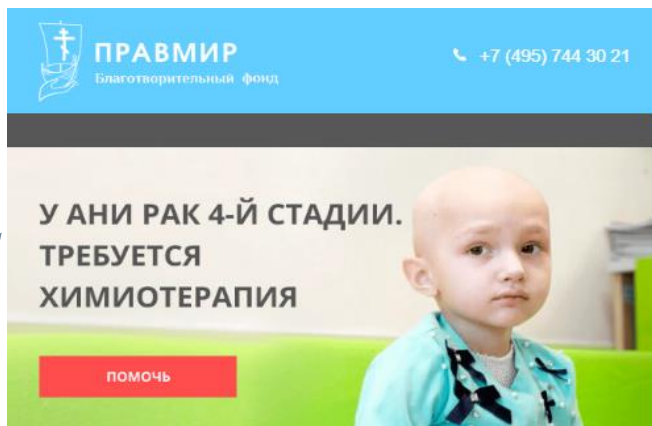
Именно поэтому, пожалуй, нет ни одного храма в России, где не было бы иконы этого удивительного святого.

Для всех нас святой Николай всегда будет примером кротости, смирения и любви.

Святителю отче Николае, моли Бога о нас!

Марфо-Мариинская обитель милосердия

Е-mail рассылки – Прямые просьбы



Начало рассылки

Здравствуйте, Екатерина!

Малышку на фото зовут Аня. Она из города Новомосковск Днепропетровской области Украины. До 3 лет с ребенком все было хорошо. Но однажды вечером у Анечки сильно заболел живот. Врачи скорой решили, что это обычный ротавирус. Назначили лечение, но от прописанных лекарств лучше не становилось. Родители обратились в местную поликлинику. При осмотре обнаружили увеличение печени. Аню направили в инфекционную больницу с подозрением на гепатит.

Настоящий диагноз оказался серьезнее - нейробластома. Это злокачественное новообразование, состоящее из нервной ткани. Нейробластома коварна: ее очень трудно диагностировать. При этом заболевание прогрессирует очень быстро. Несколько дней Аня и ее мама провели в больнице города Днепра. Ане никак не могли поставить диагноз и подобрать эффективное лечение. Девочке становилось все хуже, она таяла на глазах. За 12 дней опухоль увеличилась, метастаз в легких стало вдвое больше.



Было принято решение о переводе ребенка в НМИЦ ДГОИ им. Дмитрия Рогачева. Именно здесь Анечка находится с февраля. Врачи говорят, что организм хорошо отвечает на химиотерапию. Результаты обнадеживающие. Опухоль уменьшилась на 30%.

Продолжение рассылки

Было принято решение о переводе ребенка в НМИЦ ДГОИ им. Дмитрия Рогачева. Именно здесь Анечка находится с февраля. Врачи говорят, что организм хорошо отвечает на химиотерапию. Результаты обнадеживающие. Опухоль уменьшилась на 30%.



Но так как Аня гражданка Украины, то лечение в Москве для нее платное. Необходимо около 2 400 000 рублей. Сумма, собранная родственниками, друзьями и знакомыми, ушла на первые два блока химиотерапии. А нужно еще шесть. Давайте поможем Ане справиться с болезнью.

ПОМОЧЬ

Узнайте больше на [страничке Ани на нашем сайте](#).



С благодарностью,
Алена Куликова,
координатор фонда.

Буду рада ответить на Ваши вопросы,
пишите на почту support.fond@pravmir.ru

О ФОНДЕ НОВОСТИ ПРОГРАММЫ ВЫ ПОМОГЛИ НУЖНА ПОМОЩЬ? FAQ

Вы получили это письмо, так как являетесь жертвователем благотворительного фонда «Православие и мир».

Не открываются картинки? Откройте письмо на [отдельной странице](#).

Финансовая политика Фонда
2015-2019 БФ «Правмир»

Е-mail рассылки – инструмент привлечения частных пожертвований. Опыт Обители

- ❑ Каждая новостная и поздравительная рассылка приносит пожертвования, хотя мы не просим прямо, как в рассылке с просьбой о помощи.
- ❑ Пожертвования увеличиваются по прошествии времени, главное делать регулярно и с каждым разом будет больше пожертвований.
- ❑ Рассылками мы показываем своё внимание и благодарность.
- ❑ Рассылки можно делать не только по базе жертвователей, но и по базе контактов от подписки на новости, по базе контактов с мероприятий и т.д.
- ❑ Жертвуют охотней те, кто уже сделал пожертвование. Остальным нужно больше времени привыкнуть к вам и проникнуться доверием.
- ❑ Не бояться экспериментировать. Главное - начать делать рассылки! Даже если у вас нет дизайнера, вы можете просто готовить письма в текстовом формате: выделять шрифты цветами, жирностью и курсивом играть. Картинки просто скачивать из интернета.
- ❑ Анализируйте: смотрите, на что лучше отреагировали.

Краудфандинговые платформы— инструмент привлечения частных пожертвований

Краудфандинг -

народное финансирование, от англ. crowdfunding, crowd — «толпа», funding — «финансирование».

- Это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги и другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.



Краудфандинговые платформы— инструмент привлечения частных пожертвований

Как это работает:



1
Вы придумываете идею, которая может принести пользу в какой-то области



2
Собираете команду для запуска проекта или действуете один



3
Создаете проект и добавляете его на одной из краудфандинговых платформ



4
Рассказываете о запуске проекта друзьям, знакомым, делаете посты в соцсетях, СМИ



5
Собираете необходимую сумму от других людей

УСПЕТЬ ЗА 8 ДНЕЙ



Москва

Чтобы Дима мог дышать

Вы можете помочь

приобрести подростку с редким заболеванием аппарат неинвазивной искусственной вентиляции легких.

62 276 ₽ собрано

цель 340 200 ₽

Я хочу помочь

Краудфандинговые платформы— инструмент привлечения частных пожертвований

□ Добро Мейл.ру <https://dobro.mail.ru/>

А) Стоит пройти эти муки с документами только ради того, что теперь вы надежны и вам можно доверять. Все чаще компании говорят и спрашивают: «А вы есть на Добре Мейл.ру? [Mail.ru](https://dobro.mail.ru/) точно всех проверяет». Б) От специфики проекта зависит, насколько быстро вы соберете средства. Не рассчитывайте, что быстро, очень много фондов, люди, когда заходят, теряются. Надо и вам вкладываться в продвижение, чтобы сбор средств шел активными темпами. В) Есть возможность попасть в спецпроекты и получить узнаваемость фонда. Эта платформа больше про ваш имидж, чем про сбор средств. Закладывайте много времени, чтобы собрать все документы и пройти проверку.

□ «Сделай» <https://sdelai.org/ru>

А) Если у вас есть в сторонниках бегуны и любители спорта, но нет ресурсов на своем сайте создавать под каждого человека отдельный сбор, то это платформа идеальный вариант. Сторонник сам создает профиль, пишет, распространяет в социальных сетях. Удобно для человека. Площадка нашла средства на продвижение, поэтому трафик там стал выше, но не сказать что очень большой. Б) Если у вас на сайте есть все условия для сбора средств, вам эта площадка не интересна. Зачем генерить трафик для сторонней организации. И, да, контакты вы тоже не получаете.

Краудфандинговые платформы— инструмент привлечения частных пожертвований

Плюсы:

- Выход на новую аудиторию
- Дополнительная возможность сбора средств
- Раскрученная площадка может собирать средства на проект с минимальной вовлеченностью
- Если не настроили сбор электронных пожертвований у себя.

Минусы:

- Чаще всего не работает без «нашего» пиара. Продвигать своими силами через свои каналы.
- Нет возможности собирать базу жертвователей и поддерживать отношения!
- По факту вы раскручиваете и рекламируете чужую платформу.

ВЫВОД:

- Если у вас есть ресурсы на продвижение, вам важны контакты, то большинство платформ вам не подходят. Не тратьте свое время.
- А если у вас нет ресурсов на pr и работу с частными лицами, платформы вам помогут привлечь средства, но общаться с теми, кто вам доверяет, возможности у вас не будет.

Выступления на ТВ и Радио – инструмент привлечения частных пожертвований

- **Договаривайтесь с местными телеканалами и радиостанциями о выступлениях.** Не нужно бояться все сейчас охотятся за новостями, особенно берущими за душу.
- **Рассказывайте истории подопечных.** Даже если просто хотите рассказать о своей организации, делайте это через истории подопечных, или через цифры, показывающие вашу работу.
- **Просто просить помочь - бесполезно.** Нужно пояснять, какие результаты будут достигнуты, если вам помогут.
- Никому не интересно слушать, какие вы хорошие, **людям интересна конкретика.** Что именно сделали, в каком объёме, что поменяется если помогут.
- Даже если просто о храме говорите, **расскажите о социальном служении, о том как именно храм помогает нуждающимся или в кризисной ситуации.**
- Всегда в конце выступления добавляйте сами или просите что бы добавили :
 - По Радио: голосом короткий номер смс пожертвования или сайт, где можно сделать пожертвование (Вера)
 - На ТВ: бегущую строчку как помочь: короткий номер смс пожертвования или сайт, где можно сделать пожертвование
- **Канал ОТР** работает по всей России в рамках этой программы «Активная среда» : <https://otr-online.ru/programmy/activnaya/>
- Отправляйте свои истории на другие каналы : СПАС, МИР.

ВЫВОД: есть отклик всегда после эфиров , привлекаются в т.ч. новые крупные жертвователи.

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 на сайте, на страницах в соцсетях и т.д.



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 (концерты, ярмарки, забеги, именной кирпич и пр.);
- 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:

Акции в ТЦ

Акция в поддержку многодетных семей «Соберем детей в школу»

- Место и время: ТЦ Семеновский, 31 августа и 1 сентября.
- Собрано средств: 160 тыс руб. и 15 тележек с канцтоварами

Акция в поддержку выездной паллиативной службы

- Место и время: ТЦ Семеновский, 23 июля
- Собрано средств: 79 тыс. руб. и около 400 товаров.

НЕ СОБИРАЙТЕ ДЕНЬГИ ТОГДА, КОГДА МОЖНО СОБРАТЬ ВЕЩИ!



Благотворительные
мероприятия и акции:

Концерт классической музыки

- Не требуют больших трудо- и денежных затрат при условии проведения на своей площадке;
- Возможность порадовать своих жертвователей;
- Могут быть интересны разной публике и даже детям;

Сборы от 3 000 до 120 000 рублей



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).

Интернет-акции



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

Нам уже помогли:

16.11 Алексей

(на Будницкое)

15.11 Аркадий

(на д.Крапивинская)

15.11 Алена

(на д.Тростянка)

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

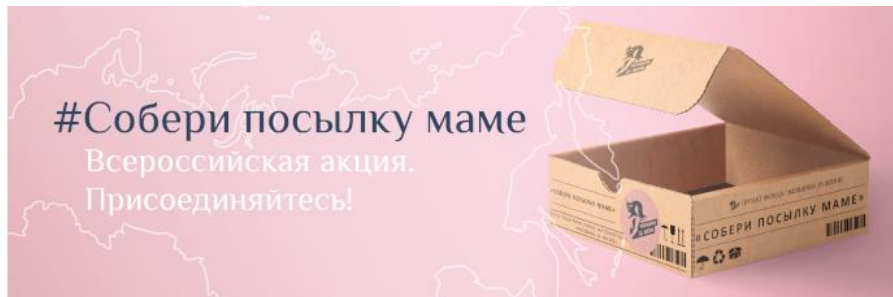
Осень 2012г, **36** дней

Более **2 000 000** рублей

Обогрето **472** дома в 22
районах Смоленской
области

Интернет-акции

<https://womenprolife.ru/gift>



Собрать посылку маме

Фиксированная сумма: **4 000 рублей**

«Проект «Собери посылку маме» имеет федеральный охват и цель поддержать не только словом, но и делом каждую женщину, сохранившую беременность. Он уникален тем, что для получения помощи женщине достаточно заполнить форму, которая появится при клике на «хочу посылку» и дальше - просто получить подарок лично в руки. Все абсолютно новое, за этим не надо идти в гуманитарный центр, сортировать и нести тяжёлое домой».

Генеральный директор Фонда - Москвитина Наталья

Способы сбора пожертвований



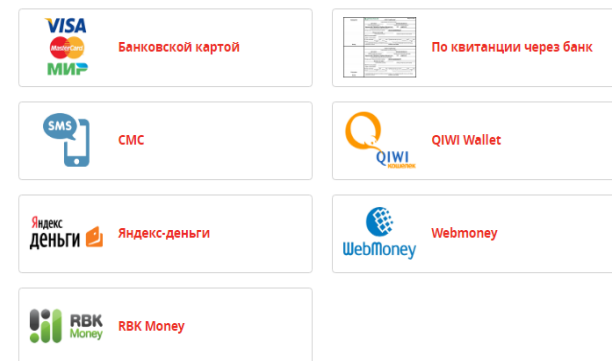
Способы подключений пожертвований – Электронные пожертвования через ваш сайт

- **Настроить** электронные пожертвования на своём сайте, например, через агрегатора **Яндекс-деньги**
<https://money.yandex.ru/> или **Cloudpayments** <https://cloudpayments.ru/>
(при заключении договора акцентируйте внимание, что цель - сбор пожертвований. Это должно быть отражено в договоре).
- **Важно:** настроить **регулярные пожертвования** - делаете специальный запрос при оформлении у агрегатора.
- **Что делать:** собирать **е-мейлы** для формирования базы жертвователей и работы дальнейшей по ней.

Сделать разовое пожертвование на проект:

[Пожертвование на детскую выездную паллиативную службу](#)

Выберите удобный способ:



[Оформить регулярные пожертвования](#)

Способы подключений пожертвований – Электронные пожертвования через Лейку

- ❑ **Настроить** электронные пожертвования на своём сайте не всегда технически возможно своими силами.
- ❑ В таком случае можно обратиться к подключению через агрегатор <https://leyka.te-st.ru/vozmozhnosti/>
- ❑ **Программа настраивает и разовые регулярные платежи** на вашем сайте, если у вас он на Wordpress.
- ❑ **Нет сайта на WordPress?** Никаких проблем — используйте Лейку автономно для сбора пожертвований.
- ❑ Не можете сами настроить, обращайтесь за помощью к Ай-ти волонтерам <https://itv.te-st.ru/>

Установи Лейку

и собирай пожертвования на своем сайте

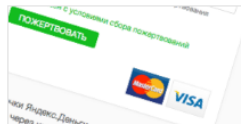
Лейка 3.2.2 для сайта на WordPress

УСТАНОВИТЬ

КОНСУЛЬТАЦИЯ

1000+ активных установок

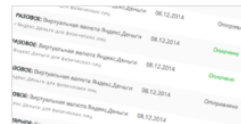
Сайта на WordPress нет?
Установи автономную Лейку »



ПОЖЕРТВОВАТЬ



1 000 руб. 1 000 руб.



1 000 руб. 1 000 руб.

ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ
CloudPayments, MixPlat, Яндекс.Касса, PayPal, Chronopay, Webmoney, RBK Money, ROBOKASSA, Qiwi, PayMaster, SMS-платежи, список пополняется. Настраиваются регулярные списания.

ПРОСТОТА УПРАВЛЕНИЯ
Оформляйте платежные странички, общайтесь с донорами, смотрите за динамикой пожертвований, отслеживайте статистику с помощью Google Analytics.

КОМУ ПОДОЙДЕТ
Некоммерческим организациям, общественным объединениям и партнерствам, а также и физическим лицам.



Нам очень нравится, что Лейка легко интегрируется с платежными системами. Всего лишь вводишь пару цифр из договора – и все работает. Замечательный продукт.

ВИКТОРИЯ КАНАРОВА, Центр «Зеленая дверь»



Мне очень нравится, что я могу использовать Лейку, хотя у меня нет юридического лица. Это удобно. Спасибо разработчикам.

КОНСТАНТИН ГРИШИН, блогер



Здорово, что теперь Лейку теперь можно использовать даже если у меня сайт не на WordPress. Потому что переделывать его – это долгий и мучительный процесс.

АННА ИСАЕВА, менеджер



Мы знаем, что нужно отправлять благодарности донору. Но ведь каждому не напишешь! А Лейка отправляет их автоматически. Это здорово экономит время.

ДАРЬЯ КУЗНЕЦОВА, и.о. директора «Добрый город Петербург»

Способы подключений пожертвований – Подключение СМС пожертвований

- Подключить, например, через агрегатор Миксплат – номер 3434 + сумма пожертвования.

■ Мобильная электронная коммерция | Услуги... | Миксплат
mixplat.ru ▼
Возможности MIXPLAT. Мобильная коммерция (по аналогии с электронной коммерцией) сейчас доступна абонентам как Российских операторов сотовой связи (МТС, Билайн, Мегафон и Теле2) так и операторам стран СНГ и Европы.
Распространение технологии "Мобильная коммерция" идёт довольноно... [Читать ещё >](#)

- **Где использовать короткий номер:**
 - На доске объявлений на улице;
 - На листовках;
 - На сайте;
 - В соц.сетях;

Если у вас нет еще своего сайта

- **Создайте сайт сами** через бесплатный конструктор сайтов НКО «Кандинский» <https://knd.te-st.ru/>
- «Кандинский» поможет быстро запустить красивый сайт НКО без финансовых затрат и программирования.

РЕДАКТИРОВАТЬ ПРОЩЕ, ЧЕМ ПИСАТЬ

«Кандинский» работает на WordPress. Установка за 30 минут, упрощённая настройка сбора пожертвований, 3 шаблона и прочие ништяки.

Как это выглядит?

Красиво. Посмотрите, как выглядит сайт на «Кандинском». Ваш сайт будет еще лучше.

[ДЕМО-ВЕРСИЯ](#)

Что внутри?

Все, что нужно и бесплатно. Полный пакет программ и контента для запуска работающего сайта.

[ПОСМОТРИ ВСЕ](#)

С чего начать?

Начать просто. Нажмите кнопку «Создать сайт», следуйте простым инструкциям.

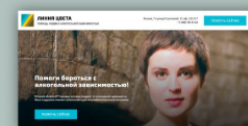
[СОЗДАТЬ САЙТ](#)

ВЫБЕРИТЕ СВОЙ ШАБЛОН



«Мы с тобой» – шаблон благотворительного фонда, собирающего пожертвования онлайн

21.09.2017 • ПРИМЕРЫ ШАБЛОНОВ



«Линия цвета» – шаблон сайта-визитки типовой некоммерческой организации

21.09.2017 • ПРИМЕРЫ ШАБЛОНОВ



«Дубровино» – шаблон кампании в защиту общественных интересов

20.09.2017 • ПРИМЕРЫ ШАБЛОНОВ

Работа с базой жертвователей – цикл работы с донорами

**Три самых важных этапах в коммуникации с жертвователями:
привлечение, удержание и возвращение.**

□ **Что нужно от частных доноров?**

- Чтобы они нас поддержали;
- Оставили свои контакты;
- Остались с нами навечно;
- Периодически увеличивали свои пожертвования ;
- Привлекали своих друзей;

□ **Что для этого нужно делать?**

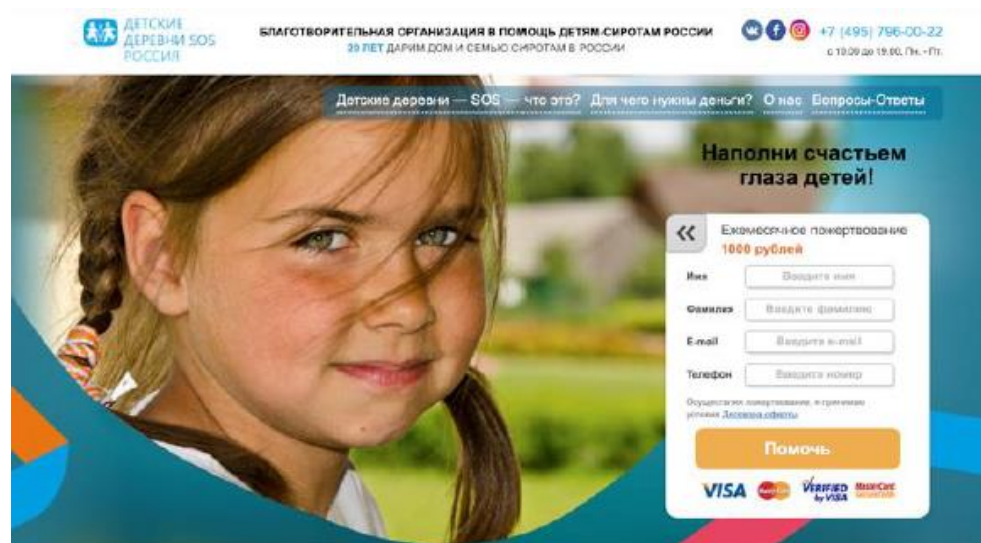
- Привлекать новых доноров;
- Удерживать и делать счастливыми(любить☺);
- Вращивать;
- Привлекать новых доноров от них;
- Возвращать;

ВАЖНО: Если в вашей базе мало контактов – ну просто неоткуда ждать много пожертвований!

Работа с базой жертвователей – цикл работы с донорами

Этап 1. Привлечение

- Баннер на сайте или кнопка «Помочь»;
- Акции в соц. Сетях;
- Благотворительные ярмарки;
- Акции с партнерами;
- Холодные обзвоны и рассылки;
- Публикации в сми, интернете;
- Мероприятия;
- Онлайн-кампании;
- Прямой диалог;
- И др.



Работа с базой жертвователей – цикл работы с донорами

Этап 2. Удержание

- Приветствовать! Email или звонок.
- Благодарить за каждое пожертвование и новый вид пожертвования.
- Делиться новостями.
- Отвечать на все вопросы.
- Приглашать на встречи, мероприятия.
- Поздравлять (ДР, Новый год, другие праздники).
- Дарить что-то (годовщина поддержки).

Важно:

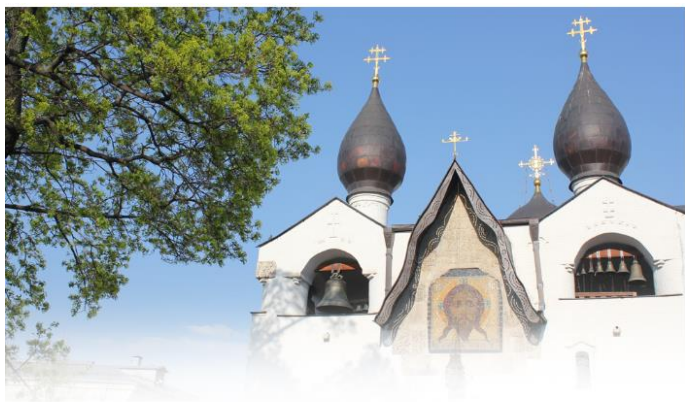
- ❑ Научиться ВИДЕТЬ источники контактов в своей организации.
- ❑ Удерживать уже пришедших – ваша первейшая задача.
- ❑ Собирать данные этих доноров где-то в одном месте!
- ❑ Если более 1000 контактов можно подключить CRM “DRM”. Подключение 50 тыс.р.(+1000руб. За 1 аккаунт) Наталья Петрова Директор по развитию +7(495)7879970 доб.7852 npetrova@detinashi.ru <https://detinashi.ru/campaign/drm/>

Этап 3. Возвращение

- Email Реактивация.
- Телефонная реактивация .
- Звонки «непрошедшим» пожертвованиям.

Работа с базой жертвователей – благодарность за пожертвование

«Спасибо» за первое пожертвование:



Здравствуйтесь!

*От лица игуменнии Елисаветы сердечно
благодарим Вас за оказанную помощь и внимание
к нуждам Марфо-Мариинской обители милосердия!*

Ждём Вас в гости!

С уважением, Екатерина Шашова

*Руководитель благотворительных программ
Марфо-Мариинской обители милосердия*

Моб.: +7(903)-721-92-93

Эл. почта: k.shashova@mtom.ru

Сайт: www.mtom.ru

Очень важно, что бы
жертвователь,
после
пожертвования
получал
информацию, что **вы**
получили платёж и
благодарите его!

«Спасибо» за следующее/регулярное пожертвование:



Здравствуйтесь!



*Спасибо за Вашу регулярную помощь
Марфо-Мариинской обители милосердия!
С Вашей поддержкой мы сможем и дальше помогать
больным детям, сиротам,
одиноким пожилым людям и малоимущим.
Ждём Вас в гости в Обители!*

С уважением, Екатерина

*Руководитель благотворительных программ
Марфо-Мариинской обители милосердия*

Моб.: +7-903-721-92-93

Эл. почта: k.shashova@mtom.ru

Сайт: www.mtom.ru



Работа с базой жертвователей – с призывом к пожертвованию

Если прекратились регулярные пожертвования:



Дорогой Друг!

Спасибо, что помогли службе помощи «Милосердие».

Ваши пожертвования были направлены на помощь подопечным службы: старикам, детям, больным и инвалидам, людям в беде.

К сожалению, мы перестали получать от вас ежемесячные пожертвования из-за ряда возможных причин, но мы видим, что вы совершали разовые пожертвования. Возможно, у вас новая банковская карта или вы самостоятельно отписались от регулярных пожертвований. Еще одной распространенной причиной отсутствия пожертвований может стать невозможность настройки этой функции на некоторых банковских картах, например, VISA Electron и др. Если у вас есть возможность и дальше регулярно помогать «Милосердию», пожалуйста, выберите кнопку с возможной причиной, по которой перестали поступать пожертвования в службу помощи. Нажав на выбранную кнопку, вы получите возможность ознакомиться с инструкцией как решить проблему и возобновить подписку на регулярные списания пожертвований на специальной странице.

Проблема с переводом с банковских карт
не проходит регулярные списания по следующим типам карт:



Изменились данные банковской карты
закончился срок действия, утрата карты, смена имени / фамилии владельца, смена типа карты или банка



Произведена самостоятельная отмена подписки на регулярное списание



Оформить регулярное пожертвование

Ваша помощь бесценна!
Будем искренне рады видеть Вас снова с нами!

Раз в год письмо от Владыки с призывом к регулярным пожертвованиям:



Друзья, здравствуйте!

Вы получили это письмо, потому что уже помогли службе «Милосердие». Я благодарен вам, за то, что вы откликнулись на призыв о помощи и поддержали наших подопечных.

Я не думал, что придется когда-нибудь это сказать, но если финансовое положение службы помощи не изменится, то с февраля 2018 года часть проектов «Милосердия» может прекратить свое существование. Часть тяжелобольных стариков, детей-инвалидов, бездомных, беременных женщин, от которых отвернулись близкие, не смогут получать помощь от службы «Милосердие». У нас просто не будет на это денег.

За последнее время объем пожертвований в адрес службы «Милосердие» увеличился. Но мы пока не можем сказать, что преодолели кризис. И если ситуация останется прежней, то с февраля для полного обеспечения деятельности всех проектов, нам будет не хватать 12 млн. рублей в месяц. Это примерно треть ежемесячных расходов службы, т.е. треть наших проектов.

Чтобы спасти положение, нужна именно регулярная поддержка. Простите, но снова обращаюсь к вам и, несмотря на то, что вы уже помогли, снова прошу помощи. Если у вас есть возможность помогать не разово, а регулярно, я прошу оформить регулярное пожертвование на службу помощи «Милосердие» любым удобным способом: с банковской карты, со счета мобильного телефона, через интернет-банк или в отделении банка.

Это письмо сегодня получат 12 864 человека. Если, например, каждый из вас сможет оформить ежемесячное пожертвование на 900 рублей, то этого будет достаточно, чтобы ни один проект не закрылся, и все, ожидающие помощь, ее получили от нас с вами! Я понимаю, что 900 рублей, наверное, слишком большая сумма для ежемесячного пожертвования, и буду благодарен за регулярную помощь в любом размере для вас размере – например, 100, 200 или 500 рублей.

На самом деле не так важно, сколько вы сможете жертвовать каждый месяц — 100 или 1 000 рублей. Важно, чтобы нас с вами было много!

ПОНЕМНОГУ ОТ МНОГИХ — ЭТО СПАСАЕТ ЖИЗНИ!

ПОМОЧЬ



С любовью о Христе,
епископ Пантелеимон

Что работает у нас в Обители по части фандрайзинга:

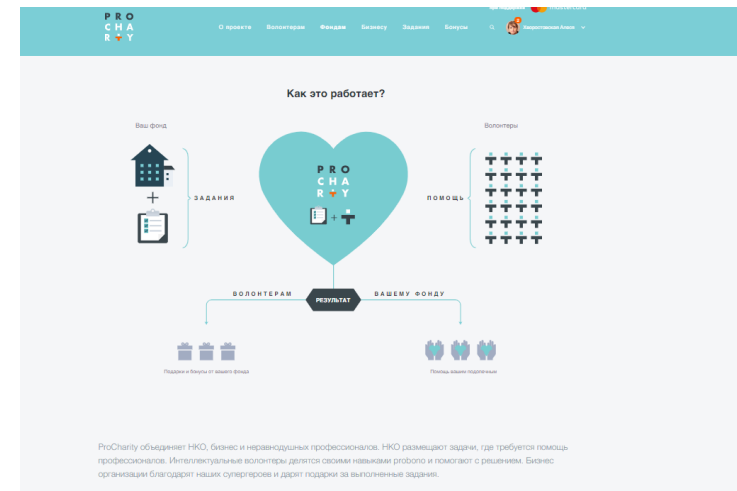
- Сменная баннера на сайте Обители с разными подводками: поздравления, либо просьбы помочь, либо просто стандартный баннер о нас:



- Небольшие просьбы в соц.сетях, с указанием ссылки, где купить можно и с ссылкой на пожертвование.
- Просьбы в группу ватс-ап с прихожанами Обители.
- Отклик не на прямую помощь деньгами, а косвенную, например:
 - Компания помыла окна сама, приехало их руководство. Тимбилдинг для них.
 - Оплата аренды свечного производства.
 - Помощь ай-ти добровольца.
- Он-лайн акции на сайте. Людям нравится интерактив. Пример был уже выше в презентации.
- Все поздравительные и новостные рассылки получают отклик в виде пожертвования.

Добровольная помощь профессионалов НКО

- Сайт <https://procharity.ru> скорая интеллектуальная помощь для благотворительных фондов



- Ай-ти волонтеры <https://itv.te-st.ru/>

ИТ-волонтер – решение простых социальных задач, которые дают вам дополнительный опыт и хорошо смотрятся в портфолио! Вы можете помочь?

КАК ЭТО РАБОТАЕТ [Создать задачу](#)

ЗАДАЧИ [Скандинавские волонтеры: 58](#) [0 работ](#) [35](#) [Решено: 837](#) [По тегам](#) [По темам](#)

- Нужен сайт под ключ для Фонда (спорт детям)
Анна Клеп, 06.06.2019
Благотворительность, спорт/физкультура, сайт/веб-дизайн
[Ссылка на ваш сайт](#)
- Помощь в продвижении страниц фонда в соцсетях (ВКонтакте, Одноклассники, Facebook)
Александр Рублев, фонд ПОМОЩИ НУЖДАЮЩИМСЯ ЛЮДЯМ "СИМЕРАНТ" (ФОНД "СИМЕРАНТ"), 06.06.2019
Социальное предпринимательство, SMM, информационная поддержка
[Ссылка на ваш сайт](#)
- Продвижение социального проекта "Роботфутбол для особых детей"
Алексей Бачаев, 05.06.2019
Благотворительность, SMM, маркетинг и реклама, рекламные кампании/информирование
[Упоминание на сайте/милли в соцсетях](#)
- дизайн макетов (фирменного стиля) для экологического фестиваля
Виктория Краева, 05.06.2019
Логотипы, рисунки и иллюстрации, фирменный стиль
[Благодарственное письмо](#)
- Возьму на обучение начинающего программиста
Вадим Фроп, 06.06.2019
Благотворительность, веб-сайт
[Ссылка на ваш сайт](#)
- Убрать лишнее поле из формы.
Дмитрий Иванов, 06.06.2019
Дети и подростки, возраст, программирование
[Ссылка на ваш сайт](#)

НОВОСТИ ПРОЕКТА

Это про вас! [Опрос волонтеров независимых гражданских инициатив](#)

Общие принципы сбора частных пожертвований

- Просите о пожертвовании в тот момент, когда люди получают или отдают деньги. Пример – свечной ящик в церковной лавке, прикассовая зона в магазине и т.п.
- Визуализируйте цель – разместите фотографию подопечного, смотрящего в кадр или эскиз строящегося 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».
- Обязательно благодарите жертвователей, если получили пожертвование через сайт, то в ответ на е-мейл направляйте красивую открытку.
- Если подписались на новости - так же благодарите, проинформируйте что именно вы планируете высылать.

3 способа привлечь рекурента

Как сделать так, чтобы больше жертвователей помогли не разово, а регулярно

- **Объясните, чем регулярный платеж лучше разового: в рассылке, в соц.сетях, на баннере на сайте, в статье.**
- Важно доходчиво объяснить вашим сторонникам и донорам, почему ежемесячные списания, меньшие по сумме, важнее для решения социальной проблемы, чем крупный разовый перевод.
- *Свято-Софийский социальный дом* (в нем живут дети с тяжелыми особенностями развития) провел успешную кампанию и получил 100 тыс новых подписок на регулярные платежи. «Мы на своей странице в соцсети объяснили, что, например, девочке Тоне, одной из наших подопечных, ежедневно необходимо ставить по 2 катетера, их цена 200 рублей. Если вы подпишитесь на рекуррентные платежи по 200 рублей в месяц, Тоня на один день будет обеспечена катетерами, — говорит Валерия Попова, руководитель благотворительных программ службы помощи «Милосердие». — То есть мы переводим разговор с донором в описание нужд и потребностей конкретного ребенка. Это хорошо работает.»
- Рекуррентный платеж дает возможность фонду планировать работу на месяцы и годы вперед и обеспечивать регулярную помощь подопечным.
- **Предложите подписку по телефону.**
- Обзвоните жертвователей через шесть месяцев после того, как они сделали последнее пожертвование и в разговоре попытаться убедить подписаться на регулярные платежи
- **Отправьте по e-mail отчет и за ним — предложение о подписке.**
- Через несколько месяцев после отчета о результатах вашей работы можно сделать следующую рассылку и обратиться к донорам с просьбой о подключении к регулярным платежам.

7 способов повысить рост пожертвований

□ **Найдите организацию для моделирования.**

- Вам не нужно изобретать велосипед. Найдите некоммерческую организацию, которая работает по вашей тематике, всего лишь на пару шагов впереди вас, и посмотрите, что они делают.
- Подпишитесь на рассылки выбранной организации, сделайте минимальное пожертвование и наблюдайте, как организация коммуницирует с донорами, смотрите доступную статистику, результаты той или иной кампании. Берите лучшее!

□ **Соблюдайте баланс между организацией активностей и коммуникацией с жертвователями.**

- Мероприятия и сбор средств отнимают много времени и сил. В какой-то момент вы себя чувствуете как белка в колесе.
- Лучше сосредоточьтесь на своих жертвователях и регулярно общайтесь с ними.
- Простой тест, чтобы увидеть, как вы работаете: составьте список всего, что вы сделали за последние 12 месяцев, чтобы собрать деньги. Пометьте все операции по сбору средств с помощью мероприятий X и пометьте все операции по сбору средств с помощью рассылок, обзвона Y. У вас должно быть больше Y, чем X. Если нет, вам потребуется другой план на ближайшие 12 месяцев.

7 способов повысить рост пожертвований

- **Совет третий. Выделите свою единицу услуги и с помощью нее объясните, что вы делаете.**
 - Например, один день содержания ребёнка в респисе – 860 рублей, обед для бездомного – 200 рублей.
 - Опираясь на эту единицу, вы сможете объяснять, чем вы занимаетесь, и как данная сумма влияет на жизнь подопечного.
 - Для этого разделите общее количество единиц обслуживания (подопечных) за прошлый год на общие расходы за тот же год и посмотрите, что вы получите.
- **Совет четвертый. Используйте силу социальных связей.**
 - Сядьте вместе с коллегами и напишите список людей, которые могут быть потенциальными донорами, попечителями, помочь с известными людьми, органами государственной власти. Сделайте аудит ваших контактов. Это всегда полезно делать!
- **Совет пятый. Используйте видео.**
 - Покажите людям, чем вы занимаетесь. На данный момент видео является самым популярным средством связи, и его легко и доступно использовать.
 - Если у вас есть смартфон, вы можете снимать видео. Никто не ожидает, что видео будет отточено и получит высокое качество, поэтому возьмите свой телефон и снимите действительно короткое видео (одна-две минуты) о вашем социальном служении.
 - Вы можете легко опубликовать его на YouTube, поделиться им на Facebook и включить в новостную рассылку. Видео может предоставить виртуальный опыт для ваших доноров и потенциальных клиентов, чтобы они сами могли увидеть, как ваша некоммерческая организация меняет жизнь.

7 способов повысить рост пожертвований

□ Совет шестой. Встраивайтесь в существующие процессы.

- Встраивайтесь в уже существующие мероприятия и онлайн-проекты. Воспользуйтесь преимуществами того, что уже происходит. В вашем сообществе проводится множество мероприятий, которыми вы можете воспользоваться, чтобы представить свою организацию и привлечь средства. Зачем тратить средства, свои человеческие и временные ресурсы, когда уже есть мероприятия со своей аудиторией, интересным содержанием.
- Например, включайтесь в городские мероприятия, события компаний-партнеров.

□ Совет седьмой. Сфокусируйтесь на сборе средств на одну программу и ежемесячные списания.

- Так стоит поступать в первые годы работы фонда/отдела социальной помощи. Это отличный способ создать ежемесячный доход для вашей небольшой некоммерческой организации.
- Учитывайте, что единица услуги должна быть недорогой, а название программы простой и понятной. Как только у вас все будет готово, делитесь им везде: на Facebook, в своей рассылке по электронной почте, в личной подписи электронной почты, на мероприятиях, в выступлениях. Вы увидите, что ваша программа начнет расти и вскоре начнет развиваться, обеспечивая предсказуемость доходов каждый месяц, чтобы поддержать ваши мероприятия.
- Например, фонд «Арифметика добра» первые три года они собирали средства от частных лиц на образовательную программу «Шанс». Людям это понятно, услуга измерима, есть возможность показать доступно, как работают средства донора.

На что тратит деньги храм- пример из просительного письма

- ❑ Обитель и её социальные проекты **существуют на 85% на пожертвования**, но в последнее время их стало значительно меньше.
- ❑ В связи с кризисной ситуацией нехватка средств финансирования остро ощущается. Благолепие храма и красивое богослужение – это не вся работа Обители, и вне богослужений ведётся активная деятельность. Расходы на содержание построек социальных проектов, парка и прогулочной зоны, коммунальные платежи, деньги на внутреннее убранство и облачения, оплата бухгалтера и других сотрудников, уборка, питание, охрана, так же хор, работа алтарников, социальная работа и просветительские программы – всё это нуждается в постоянной финансовой поддержке.
- ❑ Обращаюсь к Вам с просьбой рассмотреть **возможность выделения средств добровольного пожертвования** в любом возможном для Вас размере на :
 - покрытие одной из дефицитных статей бюджета Обители
 - реализацию наших благотворительных социальных проектов
 - покрытие дефицита бюджета Обители _____ рублей.
- ❑ Для Вашего удобства прилагаем описание благотворительных проектов и бюджета Обители на 2018 год.

Подводя итоги

Сообщение от Елены Кирющенко



Наталья

Вам ▾

7 июн в 15:11



Здравствуйте Екатерина. Меня зовут Наталья, я мама Елены Кирющенко. Хочу искренне поблагодарить всех вас за письмо с поздравлением. Мы не ожидали услышать слова благодарности за наши крохотные пожертвования в адрес Обители. Раньше мы с мужем занимались небольшим семейным бизнесом и старались всегда помогать батюшкам. Это были очень приличные суммы. Но потом наш бизнес разрушил богатый предприниматель из Тюмени, обманом забрав очень большую сумму. пришлось закрыть предприятие, раздать долги поставщикам и с глубочайшей нищеты начать снова восстанавливаться. Мы были на самом краю отчаяния! И про нас никто из наставников даже не вспомнил, был год, когда нам никто не позвонил и не сказал что Христос Воскрес. Мы почти перестали посещать храм, потому что было очень грустно и тяжело от навалившихся невзгод. И вот с первых заработанных копеечек начали хотя бы по чуть-чуть высылать и вам крохи хотя бы на свечку за нас, грешных. Потому что не можем иначе. Но мы совсем не ждали обратной связи. Мы просто надеялись, что сестры за нас помолятся. И вдруг пришло такое замечательное письмо! Это просто БЛАГОСЛОВЕНИЕ!!! СпасиБо вам, дорогие сестры!!! Спасибо за надежду, что Господь рядом и Он живой!

С уважением, Наталья.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Презентацию подготовила Екатерина Шашова,
руководитель благотворительных программ Марфо-Мариинской обители
милосердия.

Вы можете направлять свои вопросы на мой электронный адрес:

k.shashova@mmom.ru

Буду рада помочь!

Спасибо за ваше внимание!

