

Эффективный фандрайзинг

Митя Алешковский

Екатеринбург,

6 июня 2018

Кто я такой?

Со-учредитель благотворительного фонда «Нужна помощь».

Фотограф, общественный деятель и волонтер.

В 2012 году, во время наводнения в Крымске, был одним из координаторов отправки гуманитарной помощи для пострадавших и волонтерского лагеря в самом Крымске. Вернувшись в Москву, бросил восьмилетнюю карьеру фотожурналиста (на тот момент работал в ИТАР-ТАСС) и организовал

добровольный благотворительный проект. В 2012 году в Крымске наводнение

Чем занимается наш фонд?

- Такие Дела
- Исследования
- Пользуясь случаем
- Консалтинг
- Издательство
- Продакшн спецпроектов
- Образовательная программа

Наша работа в цифрах

119

ПРОЕКТОВ

109

ФОНДОВ

85

РЕГИОНОВ

484 710 901

РУБ. СОБРАНО

108 762

ПОЖЕРТВОВАВШИХ

744 ₽

СРЕДНИЙ РАЗМЕР ПОЖЕРТВОВАНИЯ

Развенчиваем мифы

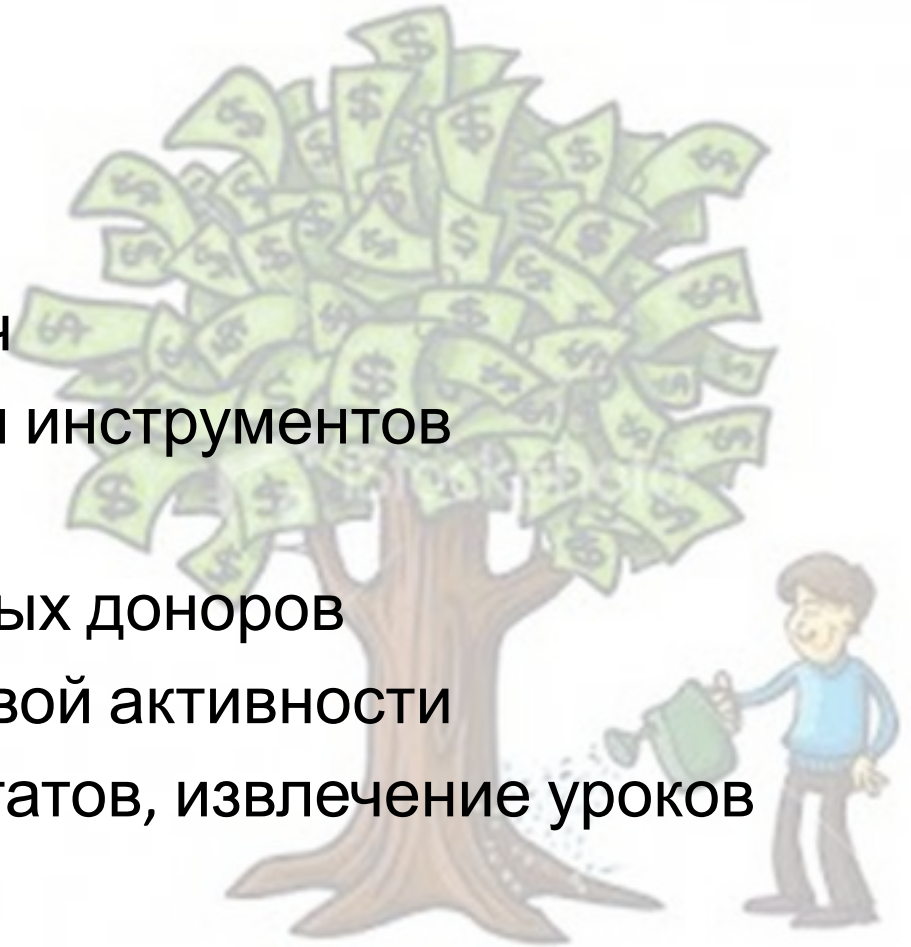
- Все деньги в Москве, у нас денег нет
- Я не могу стать фандрайзером
- Просить — это нормально.

Развенчиваем мифы

- Фандрайзинг это не про деньги, а про ресурсы

Фандрайзинговый цикл

- Анализ проблемы
- Идея
- Описание целевой группы
- Определение целей и задач
- Определение механизмов и инструментов
- Составление сметы
- Поиск и отбор потенциальных доноров
- Проведение фандрайзинговой активности
- Анализ полученных результатов, извлечение уроков
- Благодарность донорам



Анализ проблемы

- В чем заключается проблема, которую вы собираетесь решать?
- Можно ли ее решить вообще?
- Какие ресурсы нужны для решения проблемы?

Идея

- Как решить вашу проблему **системно**?
- С помощью каких инструментов?
- Как заинтересовать ваших доноров в решении проблемы?
- Как сделать это максимально эффективно?

Описание целевой группы

- Кто даст вам деньги?
- Почему они дадут вам деньги?

Определение целей и задач

- Цель — это конечный желаемый результат.
- Задача — проблемная ситуация с явно и заранее заданной целью.
 - Задача отвечает на вопрос «как сделать?», возникает в силу понимания проблемы, возникшей на пути к цели.
 - Задача определяет план работ для решения задачи, для достижения цели в итоге.

Определение механизмов и инструментов

- Как конкретно вы будете обращаться за деньгами?
- Где именно вы будете обращаться?
- Разово / регулярно?
- Как будете отчитываться?

Составление сметы



Поиск и отбор потенциальных доноров

- Поиск доноров для решения конкретных задач по целевой аудитории
- Создание собственной аудитории
- Расширение собственной аудитории

Проведение фандрайзинговой



Анализ полученных результатов и извлечение уроков

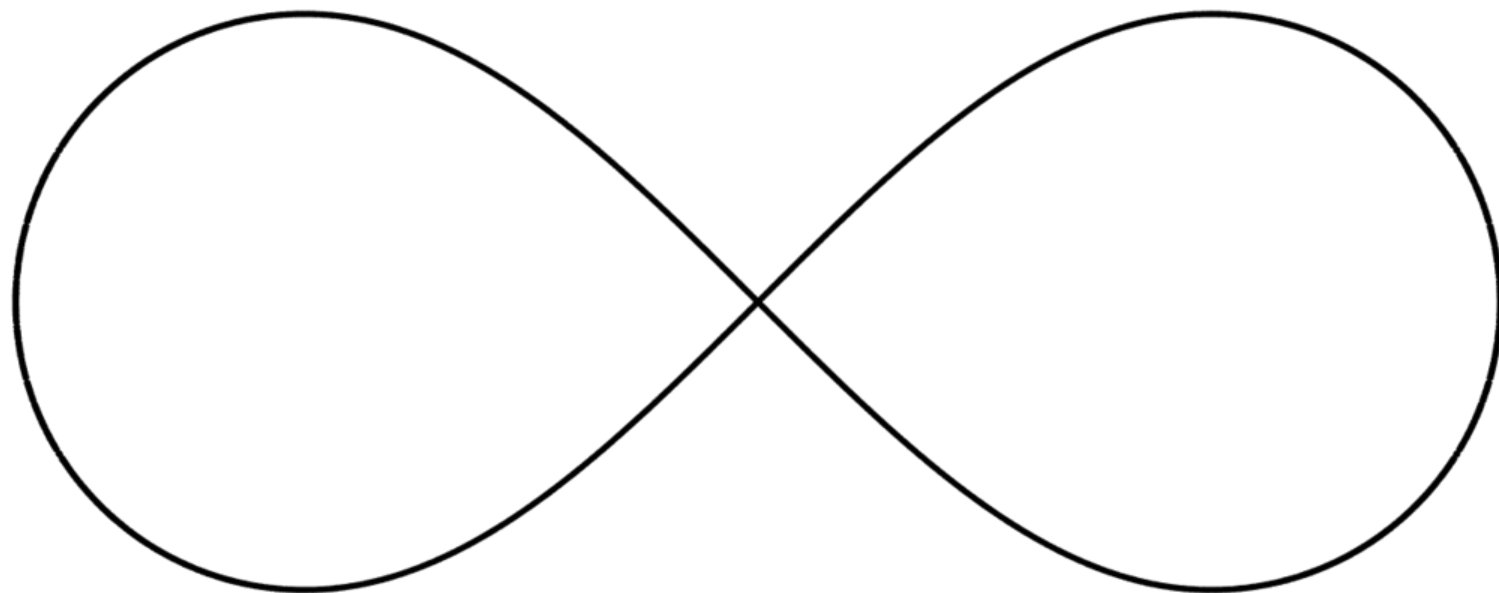


Благодарность донорам

Thank you!



И снова в бой!



Принципы фандрайзинга

- Не попросишь — не дадут
- Девирсификация источников
- Деньги к деньгам
- Благодарность
- Долгосрочные отношения
- Не все деньги одинаково полезны
- Эффективность – крайне важна
- Важность инвестиций

Источники средств

- Фонды
- Государственные организации
- Коммерческие организации
- Частные лица

Способы привлечения средств

- Ящики для сбора пожертвований
- Мероприятия
- Реклама
- Публикации в СМИ
- Социальные сети
- Партнерство с бизнесом
- Волонтерский фандрайзинг
- Direct Mail

Сделайте прямо сейчас

- Ежемесячные пожертвования
- База доноров
- Фандрайзинговый план на год
- Аналитика
- Диверсификация
- Волонтерский фандрайзинг

Спасибо за внимание

mitya@nuzhnapomosh.ru

+7 (926) 267 22 55

**Присылайте заявки на верификацию для «Пользуясь Случаем» прямо
сейчас**

nko@nuzhnapomosh.ru