



**ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?  
ОСНОВЫ ФАНДРАЙЗИНГА**

Слайдов будет много, а денег нет, но вы держитесь!



# Фандрайзинг: общие положения

Фандрайзинг - процесс поиска и привлечения ресурсов под различные цели.

Основной вопрос:

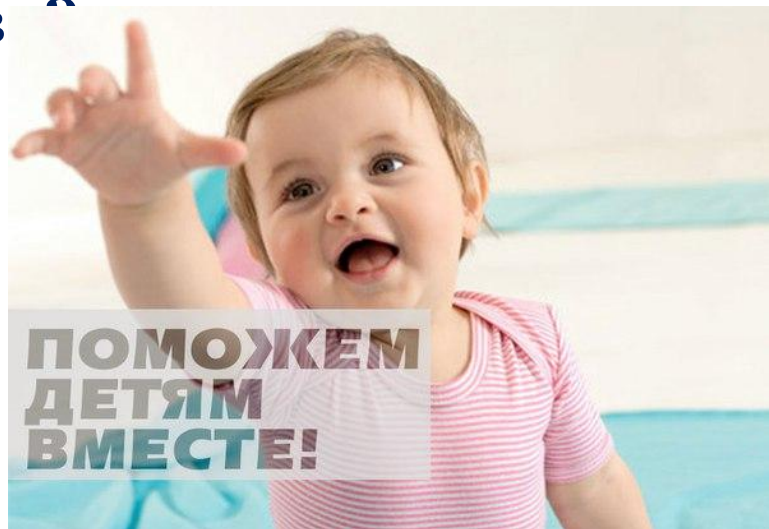
Как убедить людей в необходимости вашей деятельности?

Наиболее традиционные для России источники финансирования:

- пожертвования частных лиц;*
- проведение целевых/благотворительных мероприятий по сбору средств.*
- создание малых предприятий,*
- общественных движений, акционерных обществ*
- с целью доходов от собственной коммерческой деятельности.*

# На что в России более охотно выделяются средства

- а. помощь детям 80%
- б. медицинская помощь 8%
- в. экология 3%
- г. образование 3%
- д. чрезвычайные ситуации 2%
- е. защита прав граждан 2%
- ж. животные 1%
- з. другое 1%



# Кто жертвует деньги на избирательные кампании?

1. Близкие родственники и друзья;
2. Идейные сторонники;
3. Люди, считающие, что это важно и профессионально;
4. Те, кто сами столкнулись с проблемой, на которую собираются средства



# Почему эти люди станут и будут помогать или почему выделяются средства?

- личная заинтересованность в решении проблемы
- получение не прямой выгоды или выгоды в будущем (*помогая процессу, люди осознают, что сами они или их близкие могут к нему в последствии обратиться*)
- большой общественный интерес к проекту\кампании
- хорошая репутация
- понимание важности и полезности работы проекта
- чувство благодарности
- дружеские\приятельские отношения
- для удовольствия и самолюбования

**!** Не пытайтесь объединить несколько пунктов в своих просьбах о сборе средств. Сосредоточьтесь на том, что у вас лучше всего получается.

*Когда **просьба конкретна и понятна, ясны способы расходования средств, результаты** - почему бы и не помочь*

# План действий по работе в области фандрайзинга:

- ✓ Выбрать задачу, которую необходимо решить с помощью полученных ресурсов
- ✓ Собрать полную информацию и продумать аргументы в свою пользу
- ✓ Проанализировать возможные мотивы потенциальных спонсоров: какие из них можно поощрить
- ✓ Проанализировать прошлый опыт сбора средств, определить своих сторонников, к которым можно обратиться в первую очередь. Определить, к кому можно еще обратиться
- ✓ Знать сколько всего нужно собрать денег и сколько их собрано сейчас. *Люди хотят понимать, достаточно ли уже или их вклад всё ещё важен (диаграммы, отслеживание поступлений на странице)*
- ✓ Установить порядок контроля за поступлением средств.



# ***Инструменты и методика:*** **электронные рассылки**

**Что может сделать письмо наиболее эффективным?**

**а.** «Продающий заголовок» Он должен «продать» следующий шаг, - желание заглянуть в письмо.

- вы тоже устали от глупостей чиновников?
- проблемы капремонта, как их решить?

**б.** Рекомендация известного человека или его поручительство

**в.** Указание в письме конкретных сумм пожертвований ( 1000 человек по 100 рублей = 100 000, которые необходимы на....)

**г.** Вложение ссылки на отчёт или информация о сделанной ранее работе или статистики

**д.** Персонализированность. Читателю должны быть видны личные выгоды, а так же ему должно быть понятно, почему именно ему прислали это письмо.

**е.** Самое главное, что включает в себя все вышеуказанные пункты,- **ЛАКОНИЧНОСТЬ.** Большинство людей не станут читать длинные электронные письма

# *Инструменты и методики :*

## **Дополнительные мероприятия + видеоконтент**

- **Благотворительные аукционы и мероприятия** (пикник, групповой просмотр кинофильма, спорт)  
- Подача чёткой и понятной информации через страницы в **социальных сетях** ( с тщательной подготовкой, чтобы час привлечения средств был заранее запланирован и все люди участвующие в помощи были предупреждены)



- **Видеоролики и видеоконтент.**

Примеры:

ПАРФЕНОВ: <http://www.youtube.com/watch?v=pboJPuq163I>

- Футбол (целевая аудитория и каналы распространения)

<https://www.youtube.com/watch?v=6d5PCCc7IOE>

- Серебряков : <https://www.youtube.com/watch?v=7gilmmMg9H4>

# Личный опыт

С чем можно ознакомиться на практике российской действительности:

- кампания ОВД Инфо : <https://donate.ovdinfo.org/0/>
- Кампания в поддержку пострадавшего от нападения в Ингушетии водителя : <http://helpbashir.org/>
- Фильм «Чайка» Навального: <https://navalny.com/p/4646/>

Очень много интересных идей всегда можно посмотреть на краудфандинговых (коллективного финансирования) площадках :



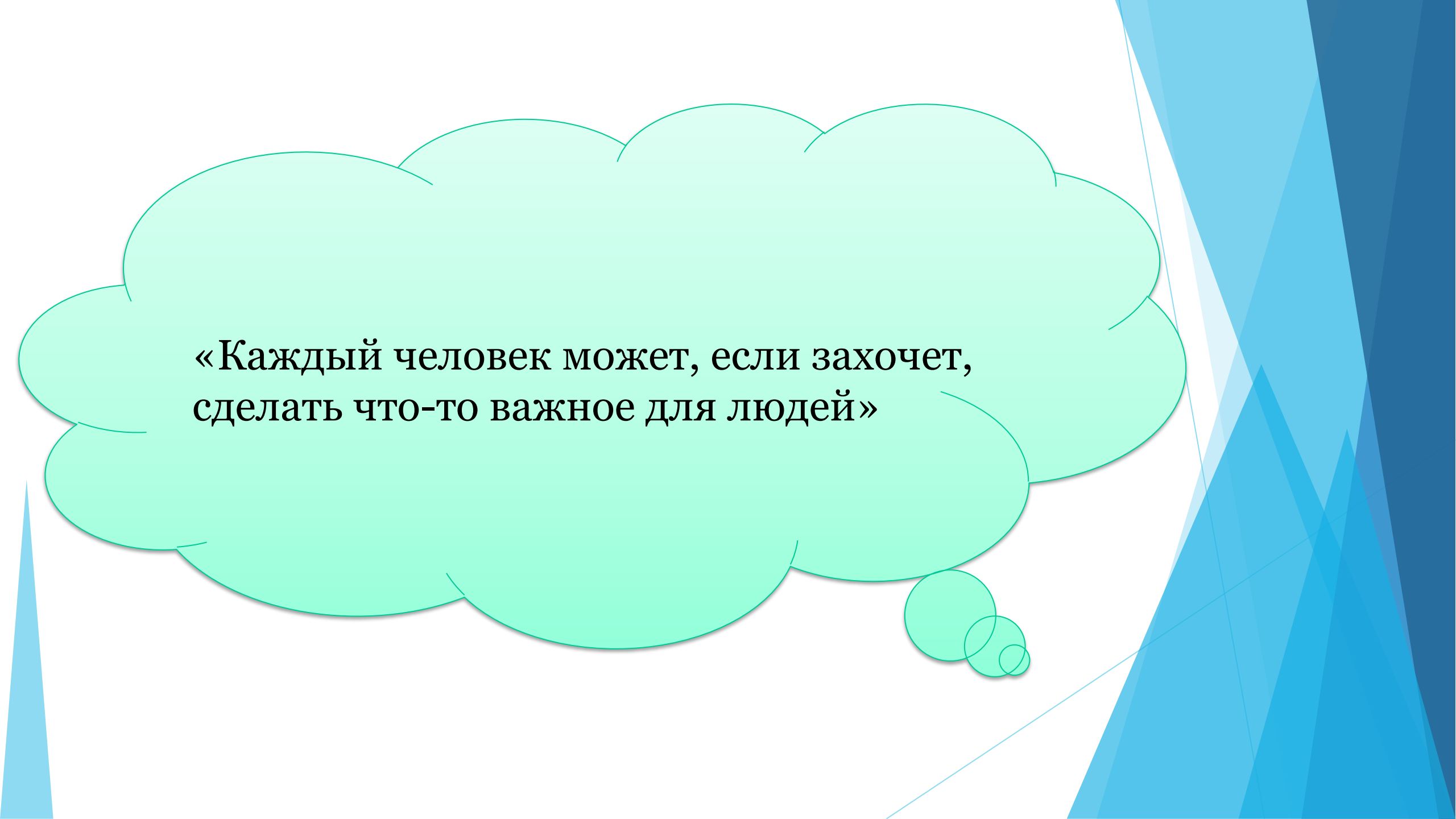
[www.planeta.ru](http://www.planeta.ru)



[www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)

## СОВЕТЫ :

- 1. Работайте с потенциальными донорами регулярно.** Поздравляйте в социальных сетях, высказывайте заинтересованность их жизнью даже если она вам неинтересна. Хвалите их при их достижениях. Старайтесь запомниться, но не выделяться.
- 2. Уходите в сторону от скандалов и перепалок.** Не комментируйте то, в чём вы не разбираетесь или не уверены. Репутация для фандрайзера и проекта создаётся месяцами, а может быть разрушена за час.
- 3. Советуйтесь со специалистами для подбора индивидуальной программы фандрайзинга.** Воспользуйтесь советами копирайтера.
- 4. Акцентируйте внимание и материалы при сборе средств на своём удачном опыте.** Аргументируйте сбор продолжением начатой работы и повышению её эффективности.
- 5. Будьте активным участником социальных сетей и сообществ по вашей тематике.**
- 6. Даже небольшая собранная сумма денег, - это опыт, который вы учтёте и используете в дальнейшем.**



«Каждый человек может, если захочет,  
сделать что-то важное для людей»