

Ключові питання для фандрейзера

Спікер: Роман Британчук



Кілька слів про себе

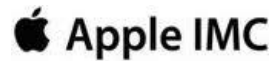


3 найвідоміших проектів



**Let's Do It,
Ukraine! 2015**
Зробимо Україну чистою разом!

Понад 40 залучених партнерів



На загальну суму

понад

2 000 000 грн

Стадія 1. Підготовка проекту



Базові питання

- 1) Що мені потрібно?
- 2) Хто мені може це дати
- 3) Де їх знайти?
- 4) Як домовитись?
- 5) Що далі

Стадія 2. Просування проекту



Що потрібно знати про себе і партнера?



Індивідуальні критерії оцінювання

1. **Інтереси** (цілі, потреби, пріоритети, акценти – позиціонування, ЦА, фактори ...).
2. **Можливості** (бюджети, продукти/послуги та інші ресурси).
3. **Процедури**(Структура подачі інформації, відповідальні та особи, що приймають рішення, механіка виділення термінів прийняття рішень).

Завдання

**Тезово протягом 3 хвилин
прописати власні інтереси
і презентувати їх в парах**

- Я шукаю для реалізації свого проекту такі ресурси...
- Мені цікаво здобути такий досвід...
- Я хочу особисто познайомитись і співпрацювати в рамках проекту з...
- В результаті проекту я хочу організувати...



Завдання

**Тезово протягом 3 хвилин
прописати власні можливості і
презентувати їх в парах**

- Я можу запропонувати такі ресурси
- Такі можливості...
- Допомогу (підтримку) у таких питаннях...
- Познайомити з такими людьми...
- Просто...



Завдання

Тезово за 10 хвилин обговорити в великих групах і прописати інтереси, можливості і процедури для

- Великої компанії (корпорації)
- Малого бізнесу
- Благодійного фонду
- Приватних благодійників і меценатів
- Державної інституції



Як молодь може допомогти бізнесу?

Допомогти у завданнях, які вирішує бізнес:

- Збільшити базу контактів нових та потенційних клієнтів, партнерів, інвесторів...
- Підвищити пізнаваність бізнесу/брендів
- Збільшити кількість продажів та кількість зацікавлених
- Знайти і залучити талановитих та ефективних співробітників
- Отримати зворотній зв'язок від клієнтів або цільової аудиторії
- Отримати нові ідеї для розвитку бізнесу
- Реалізувати КСВ / благодійність / особисті і соціальні мрії співробітників / залучення
- Навчити співробітників «софт» та «хард» навичкам
- Взаємодіяти з цільовою аудиторією бізнесу
- ...

1. На що готові виділяти ресурси?

- **Опитування працівників (їх інтереси/потреби)**

Приклади:

Інтереси: Допомога безпритульним тваринам міста;
підтримка дитячого турніру з футболу.

Потреби: допомога багатодітним сім'ям з числа працівників.

- **Хобі/ особистий інтерес /цінність керівника чи власника**

Приклад: підтримка вокального конкурсу; підтримка зрілих людей

- **Сфера діяльності компанії**

Приклад: ІТішники часто підтримують ІТішні проекти

- **Вирішення бізнес задач, в т.ч. маркетингового позиціонування**
Інтереси клієнтів (реальних чи потенційних)

- **По запиту (просять - допомагаємо)**

- **По напрямкам діяльності партнерів, яким довіряють, кого вже історично підтримують (через симпатію, по знайомству – так склалось)**

Бізнес полюбляє:

- **Ексклюзивні проекти (в партнерстві лише з ними, в т.ч. включення в назву проекту їх бренду).** Приклади: Samsung Night Run Maraphone, WizzAir Half-Maraphone, [Nova poshta kyiv half marathon](#), щорічний турнір kmbs для управлінців "Що? Де? Коли?",



Бізнес полюбляє:

- Популярні проекти (в тому числі щорічні):
Приклади: молодіжний фестиваль «Студентська республіка»,



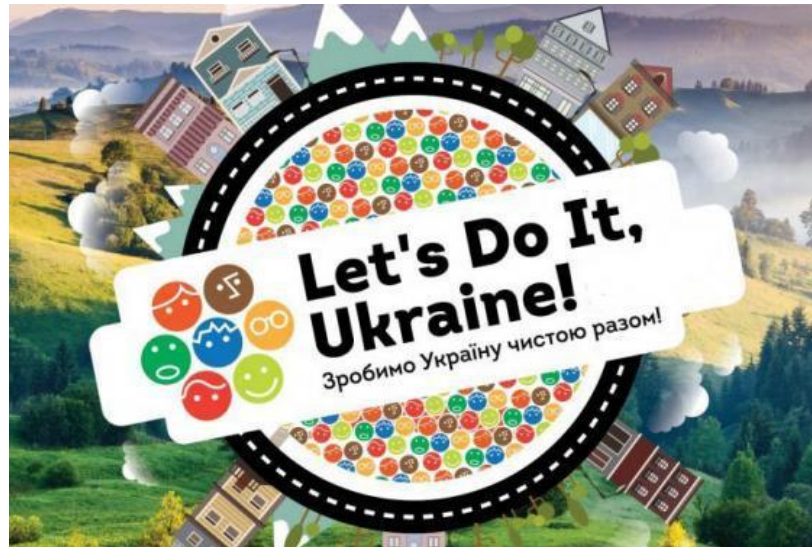
Бізнес полюбляє:

- **Конкурси/чемпіонати по відбору найкращих спеціалістів**
Приклади: Всеукраїнський чемпіонат з веб-розробки UA Web Challenge, міжнародна відкрита студентська олімпіада з програмування імені С. О. Лебедєва и В. М. Глушкова «КРІ-OPEN», Всеукраїнський студентський чемпіонат зі стратегічного менеджменту Global Management Challenge Junior,



Бізнес любить:

- **Проекти з постійними партнерами**
- **Проекти з високим резонансом** (поширенням, користю, соціальним ефектом ...)
- **Проекти, що матимуть продовження** (це як стратегічні інвестиції), а не просто "затикати дірки" в бюджеті організації



2. Як часто?

- Разово
- Постійно (регулярно)



3. В якій кількості?



4. За скільки часу потрібно подавати запит?

- Мінімально – тиждень-два-місяць,
- Оптимально – за два-три місяця, півроку, при складанні бюджету на квартал, на півріччя, на рік)



5. В якій формі подавати запит?

- офіційній/неофіційній,
- у формі гранта/довільній формі,
- з презентацією/на 1-2 аркушах...

01001, Україна, Київ1, а/с B525
ГО «Let's do it, Ukraine»
Тел.: +38 044 221 62 87
E-mail: info@letsdoitukraine.org
www.letsdoitukraine.org



Предложение об Стратегическом партнерстве в 2016 году
ОО Let's do it, Ukraine
для корпорации «Биосфера»

Спасибо, что проявили интерес к самому масштабному социальному экологическому общественному движению Let's do it, Ukraine.

В этом году нам удалось привлечь в проекты организации более 500 000 участников в Украине, в том числе **более 100** международных, национальных и локальных компаний, которые присоединились вместе со своими работниками в разных регионах и оказали информационную, финансовую и ресурсную помощь.

Приглашаем Вашу компанию стать Стратегическим партнером нашей организации

В рамках сотрудничества предлагаем Вам оказать поддержку в следующих направлениях:



6. Хто за це відповідає? До кого звертатись?



corporate
social
responsibility



7. Хто приймає рішення?



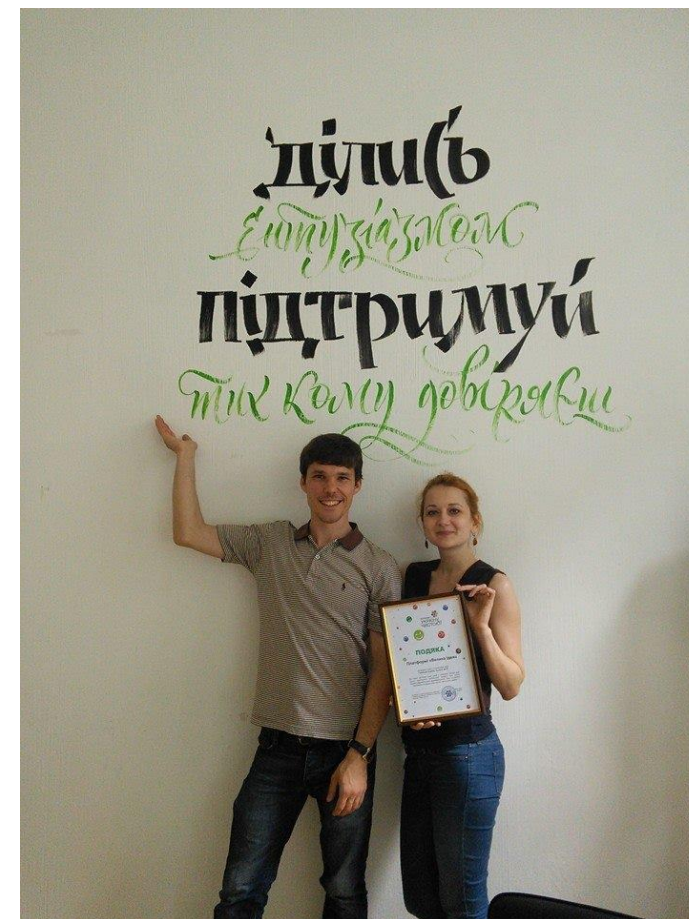
8. Що є принципово важливим для прийняття позитивного рішення щодо співпраці?



9. В якій формі закріпляються відносини?



10. Яка потрібна форма звітності?



THEORY

PRACTICE

```
graph TD; PRACTICE --> THEORY; THEORY --> PRACTICE;
```

ГОТОВИЙ ВІДПОВІСТИ НА ВАША ПИТАННЯ!



Роман Британчук

Спеціаліст по взаємодії з бізнесом,
професійний фандрейзер, радник
президента Let's Do It, Ukraine! Зі
стратегічних питань

roman.brytanchuk@gmail.com

Mobile: +38 063 400 68 77

