



**Общественная организация
«Молодежное движение «Миротворец»**

**ФАНДРАЙЗИНГ –
привлечение средств на социальные
проекты**



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.

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

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

Источники поступления средств

Внутренние:

- Членские взносы
- Доходы от предпринимательской деятельности*
- Доходы от вкладов
- Экономия и перераспределение ресурсов
- и т.п.

Внешние:

- Частные фонды
- Государственная поддержка НКО
- Бизнес
- Граждане – привлечение частных пожертвований

**Фандрайзинг – привлечение денежных и материальных средств
ИЗ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ**

**НКО большинства правовых форм могут заниматься предпринимательской деятельностью при условии, что прибыль от нее используется для достижения уставных целей.*

Цикл фандрайзинга

Оценка потребностей:

- *На что?*
- *Сколько и каких ресурсов?*
- *Как просить или Почему это важно благотворителю?*

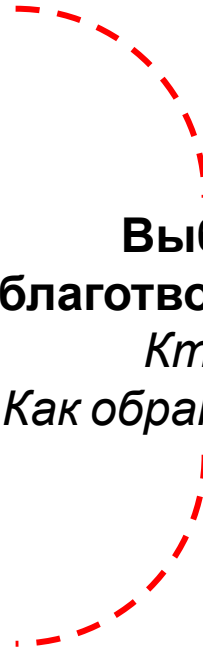
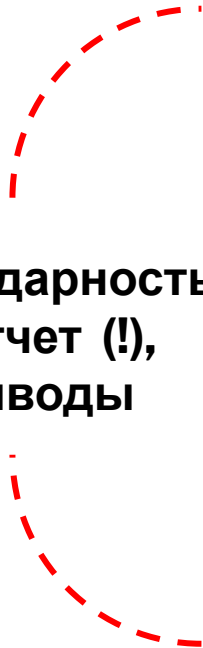
**Благодарность
и отчет (!),
ВЫВОДЫ**

**Выбор
благотворителей
Кто?
*Как обратиться?***

Обращение



Отказ или пожертвование



Правила фандрайзинга

**1. НЕ ПОПРОСИШЬ – НЕ
ДАДУТ**

Правила фандрайзинга

2. **ФАНДРАЙЗИНГ** **≠** **МАРКЕТИНГ**

Эффективность фандрайзинга измеряется только объемом привлеченных средств

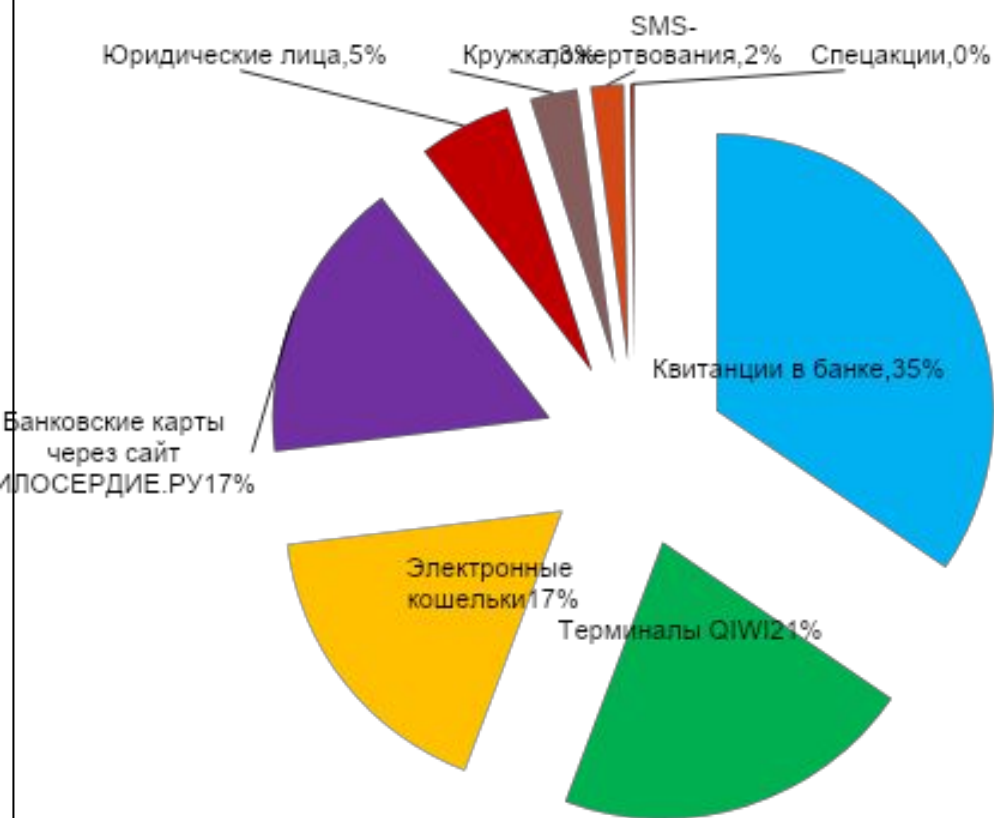
НО законы маркетинга использовать можно и нужно!

Правила фандрайзинга

Этапы принятия решения, в т.ч. решения о пожертвовании



Правила фандрайзинга



**3. ДЕЛАЙТЕ
ПРОЦЕСС
ВНЕСЕНИЯ
ПОЖЕРТВОВАНИ
Я
МАКСИМАЛЬНО
УДОБНЫМ**

Правила фандрайзинга

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 фандрайзинга

**5. ЕСЛИ ЧТО-ТО НЕ РАБОТАЕТ,
ДЕЛАЙТЕ ЧТО УГОДНО КРОМЕ
ЭТОГО**



Эффективность каждого фандрайзингового действия должна быть измерена, хотя бы грубо

Основные виды фандрайзинга

- 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 продаж, процент с зарплаты и т.п.
- Индивидуальный фандрайзинг – пожертвование вместо подарка на День рождения, фонды памяти
 - Завещательные дарения

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

Плюс

- Простор для творчества
- Большие возможности заявить о себе, возможности для PR
- Возможность покрыть расходы на организацию за счет спонсорских средств

Минус

- Высокая ресурсоемкость (время, люди, деньги, техническая база, вкл. разработку сайтов и пр.)
- Зависимость от внешних условий (погода, пробки и пр.)
- Риск уйти в PR вместо фандрайзинга

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

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

Благотворительные мероприятия и акции

- Акция в поддержку патронажной службы
«Защити беззащитного!»
Место и время: Ашан-Химки, 22 февраля.
Собрано средств: 65 тыс. руб. и ок. 10 мешков гигиенических принадлежностей и сопутствующих товаров.

- 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.



Благотворительные акции - онлайн

 МИЛОСЕРДИЕ

[ГЛАВНАЯ](#)

[ПРАВИЛА УЧАСТИЯ](#)

[ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ](#)

[КТО ПРОВОДИТ АКЦИЮ](#)

[КОНТАКТЫ](#)

*Дарю
Радость*
на Рождество



Продолжительность:
около 1 месяца

Рождество 2014 года:

- Участвовало 27 городов России
- Собран 44 431 подарок



Благотворительные акции - онлайн



ГЛАВНАЯ

КТО ПРОВОДИТ АКЦИЮ

КАК ПРОХОДИЛИ ПОЗДРАВЛЕНИЯ

КОНТАКТЫ



ПАСХА 2014 года:

- 23 070 пасхальных подарков
- 1 761 719 рублей

стоимость подарка – около 60 руб.



НИКОМ ДОРОГИЕ ВЕТЕРАНЫ!



Набережная Корнилова

25 ИЮНЯ

Ежегодный
Молодежный
Фестиваль



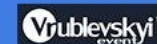
для участия в соревнованиях:
-подтягивание на турнике;
-брусья;
-"планка";
-приседания;
-программа
кросс-фит и многое,
многое другое!

СПОРТИВНЫЙ СЕВАСТОПОЛЬ

Победителей ожидают ценные призы!
Молодежь за здоровый образ жизни!



Управление по делам
молодежи и спорта
Севастополя











- Севастопольская благотворительная акция «Я помогаю детям»





Благотворительная акция "Я помогаю детям"

помогла пятилетнему Чаузову Руслану который в результате несчастного случая получил серьезную черепно мозговую травму.

**СПАСИБО ВСЕМ ВОЛОНТЕРАМ И
УЧАСТНИКАМ АКЦИИ!**

Благотворительная акция
продолжается, желаем вам и
вашим детям счастья и крепкого
здоровья!

6000 грн были переданы папе мальчика
Александр, тел. (095) 160-25-80



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
- Используйте мероприятия для PRa – приглашайте СМИ (например, местные газеты, кабельные каналы, представителей сайта района или города)

Адресные (почтовые) рассылки

Плюсы:

- Источник самых лояльных жертвователей
- Хорошо рассчитываемая эффективность

Минусы:

- Дороговизна
- Требуется много времени
- Часто работает со 2го или 3го раза

Адресные (почтовые) рассылки

Важно:

- Создавайте свою базу данных жертвователей. Собирайте контакты везде, где можете (легально 😊).
- В письмо нужно обязательно вкладывать готовую квитанцию или инфо о других удобных способах – смс, онлайн пожертвования, киви и пр.
- Письмо должно быть в конверте. Иначе будет тут же выброшено
- Помните, что холодные рассылки очень малоэффективны. Нередки случаи негативной реакции.

Общие принципы сбора частных пожертвований

- Просите о пожертвовании в тот момент, когда люди получают или отдают деньги (принцип прикассовой зоны)
- Визуализируйте цель – разместите фотографию подопечного или квартиры, нуждающейся в ремонте. Пробудите в людях эмоции
- Грамотно обрисовывайте проблематику - нечто конкретное, с понятной целью и сроками реализации
- 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», не «перегибать палку» с описанием «ужасов»
- 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

Частные фонды

Важно:

- Соответствие проекта одному из приоритетных направлений деятельности фонда
- Креативность, инновационность проекта, возможность его дальнейшего расширения и тиражирования
- Наличие возможностей для со-финансирования проекта
- Наличие рекомендаций – писем поддержки, публикаций в прессе и т.п.
- Своевременная отчетность в соответствии с требованиями грантодателя

Государственная поддержка НКО

Формы поддержки:

- Финансовая – субсидии, гранты. Поддержка проведения массовых мероприятий при своевременном включении в план
- Информационная – бесплатное размещение социальной рекламы
- Имущественная – предоставление льгот на аренду помещений
- Образовательная – бесплатные обучающие семинары для НКО
- Ресурсная – sms7715.ru

Государственная поддержка НКО

При участии в конкурсе на гранты и субсидии важно:

- Соответствие проекта хотя бы одному из приоритетных направлений конкурса
- Очевидная общественная польза
- Большой охват благополучателей
- Экономическая обоснованность статей затрат в бюджете
- Надежность НКО – большой опыт успешной реализации проектов в данной сфере
- Результативность (качественная и количественная) и ограниченность по времени реализации (как правило, от одного до трех лет)

И еще пару слов о фандрайзинге

Ваш сайт – большая красная кнопка «Помочь» справа вверху

Социальные сети – отражение активности ваших проектов

Новостные рассылки по электронной почте – рассказывайте о себе, благодарите, приглашайте

Добровольцы – не только ваш трудовой ресурс, но и рупор проекта



**Общественная организация
«Молодежное движение «Миротворец»**

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**



*При подготовке презентации использованы материалы
Центра Развития Некоммерческих Организаций, СРОО «МД
«Миротворец», а также брошюра Д.Даушева «Как продать моральное
удовлетворение»*