



# CRM как инструмент цифрового фандрайзинга

Москва 2019

## 2

# Digital Fundraising



Каналы достижения и работа с донорами



Инструменты совершения пожертвований



Кампании, подарки, лотереи и другое



Активы: знаменитости, блогеры чиновники, ТВ шоу и т.п.



Контент: вебсайт, страница в соц. сети лэндинги, написание историй и т.п.



Аналитика: отчеты по работе с донорами и сбора средств.

# 3 CRM – зачем нужен НКО?



Каналы связи

Календари  
событий

Оплата  
взносов

Рассылки  
донорам

Общение с  
донорами

Аналитика  
И отчеты  
CRM

CRM – центр информации, которая пронизывает Ваши процессы. Автоматизирует эти процессы. И главное - это единственный инструмент по работе с массовыми аудиториями.

Изначально CRM разрабатывалась для продаж, но из-за сходных задач (клиенты, продажи, аналитика), была успешно адаптирована для НКО.

## Основные задачи CRM.

- Оптимизированные данные доноров
- Сбор средств онлайн
- Прямая рассылка сообщений донорам
- Отслеживание данных
- Составление отчетов



## 4

## Узнайте своих доноров лучше



Важнейшая функция, которую CRM предлагает вашей организации - это возможность упорядочить данные о ваших донорах. Когда вся информация о вашем доноре будет собрана в одном месте, эти данные будет проще применить к вашей стратегии сбора средств.

- Донорские документы
- Сегментированные донорские группы
- Отношения
- Заметки



Обращайтесь к разным аудиториям и предлагайте им предпочтительный метод пожертвования с помощью вашей маркетинговой стратегии

## 5 Мониторинг данных



Отслеживайте важные данные из вашей базы данных доноров. Ваша CRM по сбору средств - это не просто база данных доноров. Вы можете не только отслеживать информацию о своих донорах, но и отслеживать информацию о своих пожертвованиях и о том, какой вклад они вносят в вашу кампанию.

- Размер пожертвования
- Донор
- С какой страницы или кампании выполнено пожертвование
- Причина пожертвования
- Способ подачи (банковская карта, PayPal, Яндекс.Деньги и т.п.)

Обязательно отправьте благодарность своим донорам, используя эту отслеживаемую информацию. Немедленное «спасибо» показывает вашу признательность и официальное подтверждение пожертвования!



Панель мониторинга производительности с визуальными и аналитическими данными позволяет легко увидеть тенденции в ваших кампаниях по сбору средств

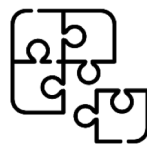
С помощью отчетов вы видите результаты сбора средств и такие показатели, как:

- Удержание донора или получение нового
- Просрочки при ежемесячных пожертвованиях
- Тенденции кампаний
- Тренд количества и качества платежей
- И многое другое



Такие отчеты позволяют вашей организации своевременно принять управленческие решения, чтобы увеличить сбор средств в будущем.

# 7 Подход к внедрению CRM



Этап 1

Этап 2

Этап 3

Этап 4

Этап 5

Сбор и анализ информации, постановка целей

Целевая ИТ-архитектура

Выбор решения

Внедрение

Эксплуатация и мониторинг

С помощью правильной CRM вы можете не только сохранять важную информацию, имеющую отношение к вашим донорам, но и увеличивать сборы пожертвований. Именно Вы решаете, какую CRM выбрать!





- Дорого ли внедрять и содержать CRM?
- Как это вообще работает?
- Какие квалификации нужны, чтобы работать с CRM?
- Как все это окупается?
  
- Как CRM работает в НКО?
- Нужна ли такая система некоммерческим организациям?
- Кто такие – клиенты, вокруг которых надо выстроить систему?
- Сколько их должно быть, чтобы начать работать с CRM?
- Подходят ли НКО системы, разработанные для бизнеса?





## 9 ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ


The logo for Downside AP, consisting of three overlapping circles in blue, orange, and teal, with the text 'даунсайд ап' below them.

даунсайд ап

НКО Благотворительный фонд «Даунсайд Ап» искренне благодарит сотрудников AMIVEO за разработку стратегии Digital-услуг, а также за техническую реализацию внедрения MS O365.

Это позволит оптимизировать и автоматизировать внутренние процессы работы и уделять больше внимания ПРОГРАММНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА – ПОМОЩИ СЕМЬЯМ И ЛЮДЯМ с синдромом Дауна.

Также сотрудники Amiveo проводили стратегическую и координационные сессии с участием директоров фонда, тренинг «Soft Skills» и всячески поддерживали изменения с целью оптимизации организационной структуры фонда.

The logo for CUSTIS, featuring the word 'CUSTIS' in a blue, sans-serif font with a registered trademark symbol, enclosed in a white rounded rectangle with a teal circle below it.

Компания ООО «ЗИС» (CUSTIS) выражает признательность компании AMIVEO и лично Ольге Павленко за реорганизацию функции тестирования в производстве программного обеспечения.

За три месяца был решен кадровый вопрос по данной функции, проведена программа обучения новых сотрудников, проведена реструктуризация отдела. Данное решение позволило сохранить функцию тестирования в компании, что непосредственно влияет на качество выпускаемого продукта и, как следствие, прибыль компании.

# 10

## Первый шаг

Свяжитесь с нами любым удобным способом и мы

- проведем анализ состояния вашей Компании,
- определим возможные пути развития,
- обсудим сроки реализации,
- приступим к оптимизации деятельности предприятия с помощью цифровых услуг



Ольга Павленко

Директор по работе с ключевыми клиентами

E-mail: [olga@amiveo.com](mailto:olga@amiveo.com)

Тел.: +7 905 724 33 35