



Ассоциация фандрайзеров

объединяет специалистов в сфере привлечения средств на благотворительные и социальные программы и проекты в России.

www.fund-raising.ru

ПРЕМИЯ ЗОЛОТОЙ КОТ – КОНКУРС ОТКРЫТ

[Www.золотойкот.рф](http://www.золотойкот.рф)

ИРИНА МЕНЬШЕНИНА

Февраль 2020

**Первая российская
электронная
книга о фандрайзинге**
Читайте и действуйте!



www.i-menshenina.ru

Фандрайзинг (от английского “fundraising”) - это деятельность по привлечению ресурсов в денежных и иных формах для реализации некоммерческих проектов и программ, направленных на общеполезные цели.

Источники средств в НКО

- Гранты от частных и международных фондов
- Частные лица: массовые доноры
- Частные лица: крупные доноры
- Бизнес (пожертвования, спонсорство, корп.фонды)
- Государство (субсидии, госзаказ)
- Платные услуги
- * Мероприятия (форма, способ)

Выбираем источник средств в зависимости от сути программ НКО: услуги людям, организациям, работа со средой.

(Ten Nonprofit Funding Models, [HTTP://WWW.SSIREVIEW.ORG/ARTICLES/ENTRY/1230/](http://www.ssireview.org/articles/entry/1230/))

**Кому кроме
благополучателей
нужна ваша НКО?**

ПРИМЕРЫ НКО + доноры

Частные лица: массовые доноры **БФ Подари жизнь**

Частные лица: крупные доноры **НКО + ФИО**

Бизнес крупный **SHELL + Большой театр,**
Coca Cola + Обнаженные сердца

Малые и средние предприниматели **НКО + ФИО**

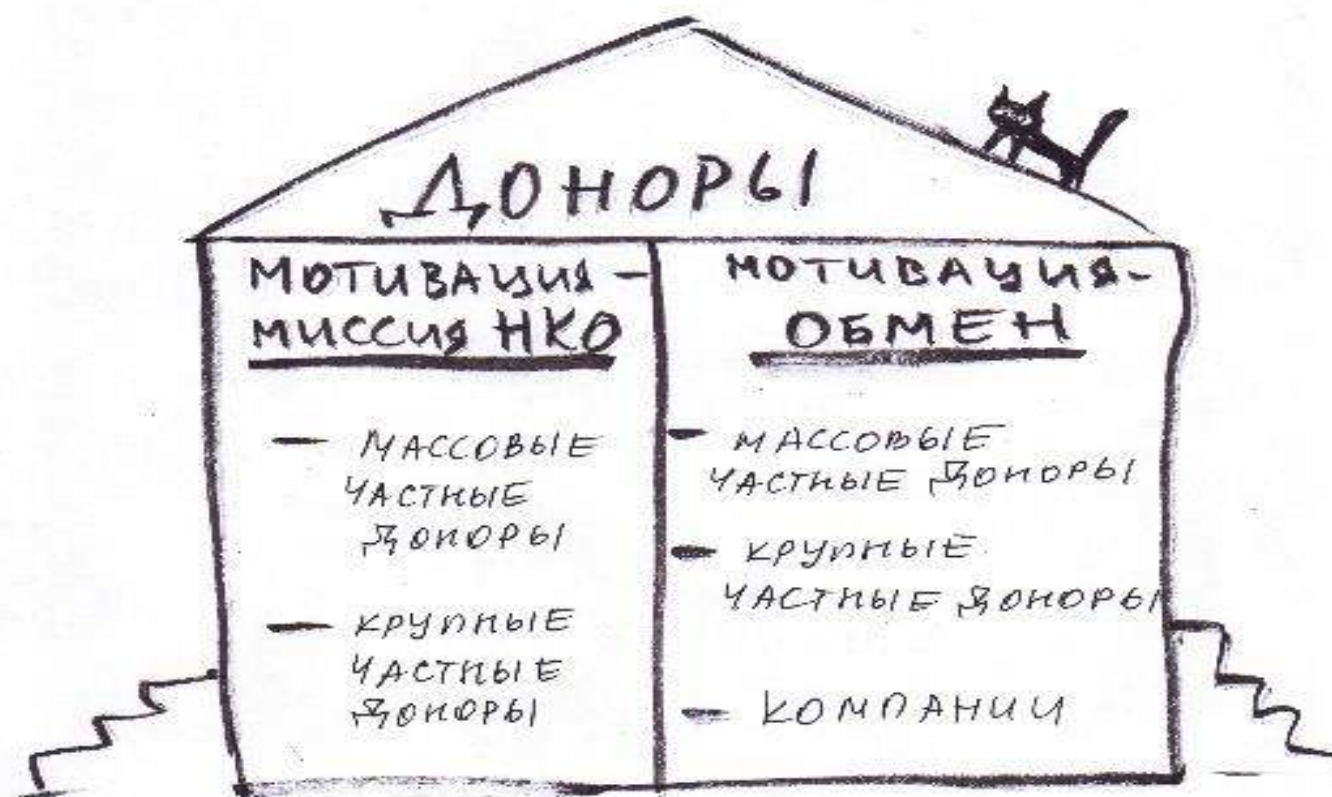
ПОЧЕМУ?



Задание

1. Тип вашего ключевого донора? Кто пожалеет, если вдруг ваша НКО закроется?

Два вида доноров



Мотивы людей

1. В системе личных ценностей, человеку нужно отдавать, чтобы чувствовать себя хорошо.
2. Близко знаком с проблемой и считает необходимым ее решать.
3. Хочет помочь кому-то конкретному.
4. Проявление жалости и сострадания.
5. Из чувства благодарности тем, кто помог раньше ему.
6. С детства воспитан в духе благотворительности, не ставит под сомнение необходимость своего участия.
7. Находится в окружении тех, для кого благотворительность – норма.
8. Подражает кумирам.
9. Получает удовлетворение от личной причастности к положительным изменениям.
10. Сочетает благотворительность с фаном или личным хобби.

Какие пункты – про обмен

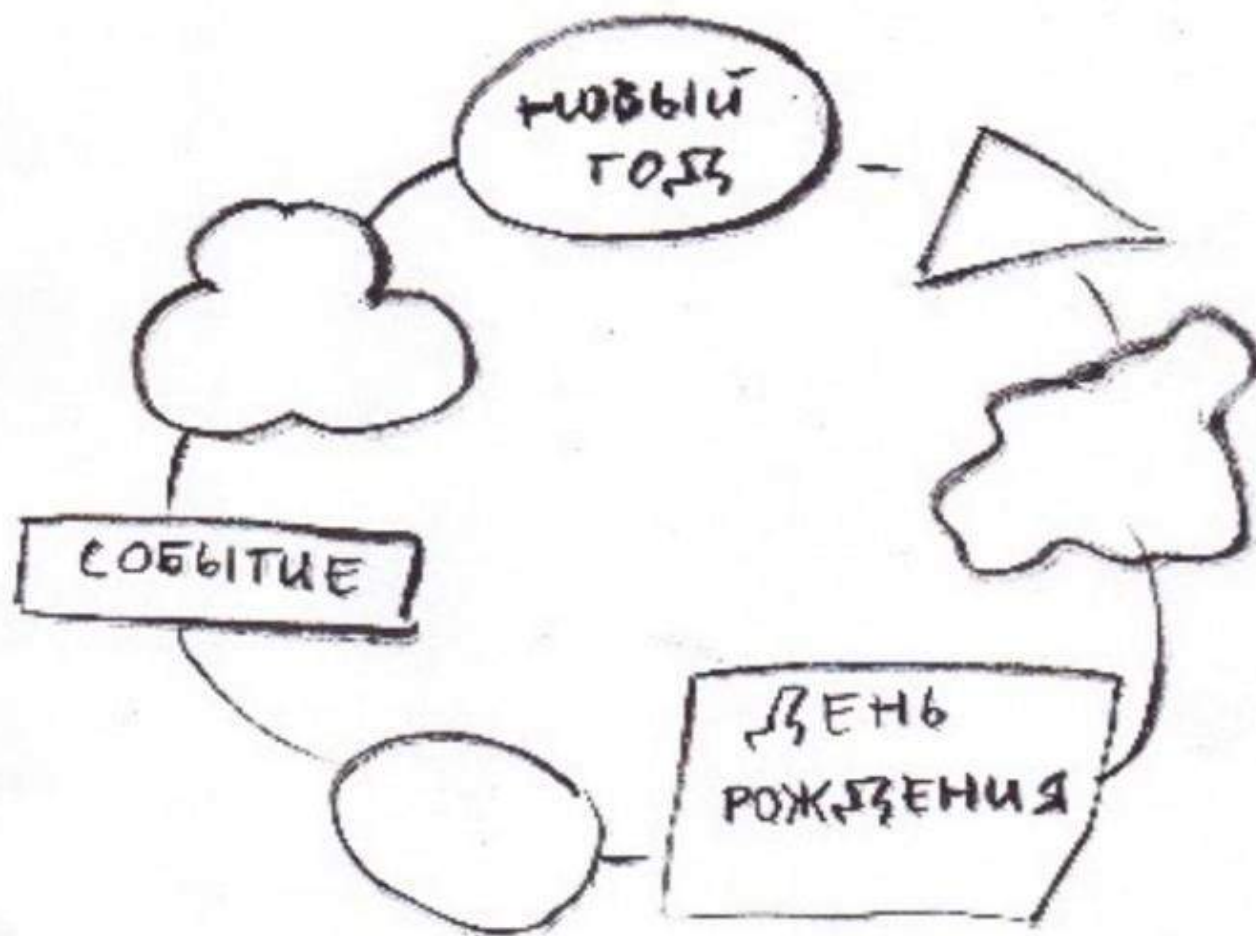


**В основе работы с
крупной компанией –
«ОБМЕН»**

Задание

1. Тип вашего ключевого донора? Кто пожалеет, если вдруг ваша НКО закроется?
2. Составьте списки тех, кто вам помогает или раньше помог. Имя + электронная почта.

Цикл коммуникаций с донором



Формы и способы общения

Частные лица: массовые доноры

Частные лица: крупные доноры

Бизнес крупный

Малые и средние предприниматели



Задание

1. Тип вашего ключевого донора? Кто пожалеет, если вдруг ваша НКО закроется?
2. Составьте списки тех, кто вам помогает или раньше помог. Имя + электронная почта.
3. Сформируйте календарный план коммуникаций с донорами. В идеале с каждой группой отдельный.

- Сударыня, вы так прекрасны, у меня просто нет слов!
- А деньги есть?..



Atkritka.com

КАК НАПИСАТЬ ТЕКСТ,
КОТОРЫЙ ПРИНОСИТ ДЕНЬГИ

Конечная цель – получить средства

Промежуточные задачи могут быть разными

- установить отношения,
- приготовить чел-ка к просьбе,
- пригласить,
- поблагодарить,
- отчитаться

Конечная цель – получить средства

Содержание рассылок для частных лиц

1. На что было использовано пожертвование
2. Достижение и итоги периода
3. Возможность проявить активность, например, предложение отправить электронную открытку юноше с синдромом Дауна, взобравшегося на Килиманджаро
4. Историю о своих благополучателях и (не) просите о пожертвовании
5. Эмоциональное и видео сообщение, рассказывающее о социальном эффекте организации
6. Просто благодарность
7. Новости, влияющие на достижение вашей миссии



Ирина Леонидовна, добрый день!

Наступила осень, у детей в [redacted] вошла в привычную колею – школа, секции, домашние обязанности. А еще – дополнительные занятия с репетиторами, логопедами, психологами. Это важная часть жизни ребят [redacted], ведь именно такие занятия помогают догнать сверстников в школе, перестать стесняться из-за неправильной дикции, и в общем – стать одним из них, домашним ребенком.

Много друзей помогли нам собрать детей в школу к 1 сентября. Но время идет, детям по-прежнему нужны тетрадки, ручки, краски и дополнительные занятия. И как прежде – помочь Вы можете здесь:

ПОМОЧЬ ДЕТАМ

Первый абзац: интрига или приговор тексту

1. Напишите текст
 2. Прочитайте его вслух
 3. Удалите первый абзац/предложение
- *Чаще всего Первый абзац/предложение нужны «писателю» для собственного разогрева. Чаще всего это хорошо известные и неоригинальные мысли 😊*

ТЁПЛЫЕ НОВОСТИ



Ирина, добрый день!

Помогаем Коле остаться в семье



Однажды прямо во время семейной группы в фонд пришла девушка с грудным



Однажды прямо во время семейной группы в фонд пришла девушка с грудным малышом. Лица её почти не было видно за платком, которым она прикрывалась. Она встала у порога и, опустив глаза, тихо-тихо, почти неслышно, что-то говорила... В конце-концов, удалось разобрать её шёпот: *«Я хочу отдать ребенка в Дома Малютки... подскажите, какой лучше выбрать?»*

Иногда трудная ситуация толкает маму-одиночку на страшный шаг - отказ от ребенка... И это счастье, когда удаётся исправить ситуацию и помочь маме, наладить её жизнь и укрепить уверенность в себе, чтобы малыш остался в семье.

Именно об этом сегодня - [история Катерины из Суздаля](#).



Вот так проходит наша Семейная группа на Чайковского, 1

В ходе беседы с девушкой выяснилось: зовут её Катерина, ей всего 21 год. Отдать ребенка в Дом Малютки женщина хотела потому, что у неё ушёл муж, и ей было не на что жить. Катя собиралась навещать малыша, а потом забрать его, когда всё наладится.

На первый взгляд, выглядело всё очень логично и обдуманно. Мы поговорили с Катериной не только о том, как выбрать Дом Малютки, но и о последствиях такого шага для 7-месячного малыша: о том, как важно и нужно ему сейчас быть с мамой, как непросто будет ему в Доме Малютки и как трудно будет потом, после возвращения домой...

Меж тем в соседней комнате продолжалось семейное занятие. Все его участники, взрослые и дети, были очень заинтригованы внезапной гостьей в платке на лиц и толстощёким 7-месячным карапузом, сидевшем рядом с ней в детском кресле. То и дело кто-то заглядывал и умилялся малышу, спрашивал, как его зовут...

- Как зовут... никак не зовут, - внезапно узнали мы от Катерины. – То есть его зовут Назар, но мне не нравится – зову Колей... никак не зовут его.

Так мы поняли, что ситуация у Катерины серьезнее, чем кажется.

При обмене - главное и в начало

Добрый день, Ирина!

Заказывайте билеты на благотворительный вечер фонда "Тёплый дом", который состоится 1 марта 2013 года в Театре Эстрады. Стоимость билета - 500, 700 или 1000 рублей. Для нас это благотворительное пожертвование, а для вас - отличная возможность провести пятничный вечер, с пользой для дела и удовольствием :-)

Благотворительный вечер - это уникальное для Петербурга и России мероприятие. 10 смельчаков-бизнесменов, никогда не игравших на сцене, выступят в настоящем театре во взросло-детском спектакле "Теремок". Режиссёр - актёр театра и кино **Кирилл Ульянов**. Автор сценария - **Анна Пармас**, режиссёр/сценарист выпусков "Осторожно, модерн!", сценарист фильма Дуни Смирновой "Два дня". В главной роли - актёр театра и кино **Семён Фурман**:



Также в программе вечера - лёгкий фуршет и благотворительная лотерея с лотами от салона постельных принадлежностей Yves Delorme, газеты St. Petersburg Times, магазина косметики и парфюмерии L'Etoile, ресторана "Общество чистых тарелок", дизайнера Е. Хазиной и др. И более того, всех гостей вечера ожидают приятные сюрпризы - выездная фотобудка MemoPix и микробукеты от Цветкова.

Всего на вечер будет собрано мы планируем собрать 500 000 рублей для малоимущих кризисных семей Санкт-Петербурга, которые поддерживает фонд "Тёплый дом".

Заказать билеты можно по тел. 8 (931) 239-00-32, 8 (906) 245-01-76 или по электронной почте: spasibo@domgdeteplo.ru

Начало вечера в 19:00

ТЕМА И ОТКРЫВАЕМОСТЬ ПИСЬМА

1. **Констатируйте очевидное** . «Не танцуйте» словами вокруг темы вашей почты. Скажите прямо о том, что внутри. Вы можете быть творческими и интриговать, но убедитесь, что вы ответили на вопрос: «О чем это письмо?" Если вы заставите читателя думать слишком усердно, они просто перейдут к следующему сообщению.
2. **Добавьте визуальных отличий**: скобки, кавычки, восклицательный знак (только один!). Включите название города получателя или государства, которое, как говорят американские эксперты, генерирует выше процент открытия, чем имя получателя.
3. **Задайте вопрос**, который возбudit любопытство.
4. **Будьте кратки**. Напишите тему, как она вам видится. Удалите слова или фразы, которые не добавляют ей ценности. Исследования показали, что диапазон 28 -39 символов в теме оптимален.

Русфонд:

заголовок = сообщение = тема

- **Способ воскреснуть**

Саше Куликовой нужна высокодозная химиотерапия и аутотрансплантация костного мозга.

- **Искусственная кость**

Девочке нужен протез, который растет вместе с ней

- **Нельзя умирать**

Существует лекарство, чтобы мальчик выжил и выздоровел



7 правил электронной рассылки

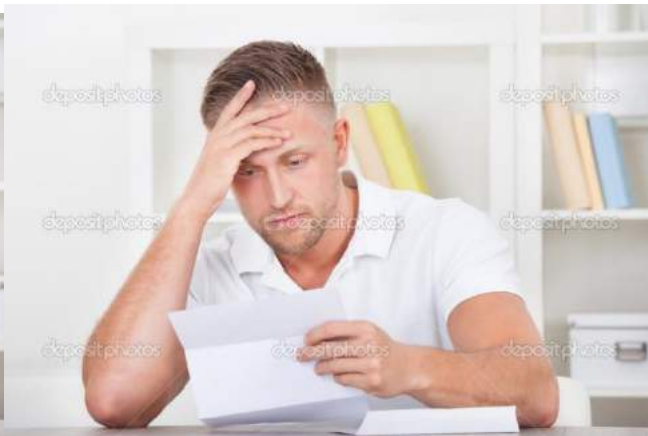
1. Мотивируйте читателя проявить ту реакцию, которая вам нужна.
2. Проверьте тему на предмет банальности для получателя.
3. Текстом «нарисуйте картинку»: глаголов должно быть больше, чем существительных, наречий и прилагательных – минимум.
4. Распечатайте текст, прочитайте его вслух, исправьте те места, где вы запнулись.
5. Сократите длинные предложения
6. Уберите первый абзац
7. Дайте удобный способ перевода пожертвования

Я ПИШУ КРУТОМУ
БИЗНЕСМЕНУ

Чем они отличаются?



ПЕРВЫЙ АБЗАЦ - ПЕРВЫЙ ФИЛЬТР



ПРИМЕР 1 ПЕРВЫЙ АБЗАЦ

Республиканская газета детей и подростков обращается с просьбой о помощи. Наша газета выходит на 4 полосах тиражом 1 000 экз. и распространяется бесплатно по учебным заведениям и молодежным организациям города. Учредитель – АБВГД «ЕЁКЛМН».

*При газете работает Школа юного журналиста для подростков 12-18 лет. Обучение в студиях **бесплатное**. В этом году в Школе юного журналиста открылось новое направление работы с подростками – **студия «Тележурналистики»**.*

ПРИМЕР 2 ПЕРВЫЙ АБЗАЦ

*Фонд поддержки лиц с нарушением развития и интеллекта «Хорошие люди» и Региональная общественная организация людей с инвалидностью «За горизонтом» приглашают компанию «Треjder КОМ» стать партнером **IV Благотворительного Танцевального марафона и выделить пожертвование на его проведение в размере 250 тысяч рублей.***

*Марафон пройдет в уникальном пространстве **На лобном месте 19 апреля 2020 г.***

***Цель марафона** – показать обществу, что люди с инвалидностью и без могут хорошо проводить время вместе, танцуя и даря друг другу положительные эмоции; а также сбор средств на развитие программы Фонда.*

ДАЛЬШЕ

2. один абзац о своей организации
3. один абзац затем о самой проблеме
4. один абзац о вашем проекте И ЕГО НЕОБХОДИМОСТИ
5. можно добавить о том, кто еще поддерживает
6. рады ответить на вопросы
7. контакты

КОРПОРАТИВНЫЕ ДОНОРЫ



В России

- Пожертвование – из чистой прибыли
- Нет налоговых льгот тем, кто жертвует
- Мало корпоративных фондов, они есть лишь у крупных национальных или международных компаний, работающих на территории России

Зачем они НАМ

НКО ищет поддержки

- Финансовой
- Материальной
- Информационной
- Интеллектуальной (!)
- Рабочих рук и ног



Зачем мы ИМ

1. Повысить лояльность сотрудников
2. Повысить продажи
3. Вывести новый бренд на рынок
4. Укрепить или сформировать имидж Соц. Отв. Комп.
5. Подготовить социальный отчёт
6. Освоить бюджет
7. Повысить стоимость своих акций и др.



БЛАГОПОЛУЧАТЕЛЬ



НКО

+

ДОНОР

Может помочь,
потому что

- ЗНАЕТ ПРОБЛЕМУ
- ИМЕЕТ РЕШЕНИЕ
- ЕМУ ВЕРАТ БЛАГОПОЛУЧАТЕЛИ
- ЕСТЬ МЕТОДИКИ
ТЕХНОЛОГИИ
ПОМЕЩЕНИЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
И ДРУГОЕ

ИМЕЕТ РЕСУРСЫ
и активы

- ДЕНЬГИ
- УСЛУГИ
- ТОВАРЫ
- ВОЛОНТЕРЫ
- КОНСАЛТИНГ
- ПОМЕЩЕНИЕ
- ДОСТУП К
МАССАМ
- ДРУГОЕ

Бизнес бизнесу рознь

Можно ли говорить, что американский бизнес подходит к благотворительности прагматично?

Джим Филлс: «Какие-то компании да, какие-то нет. В компаниях с большим количеством акционеров отношение может быть таким: компания не обязана заниматься благотворительностью – вы лучше заработайте для нас денег, а мы сами займёмся благотворительностью.

Поэтому управленцам компаний приходится доказывать стейкхолдерам или акционерам, почему компании стоит заниматься благотворительностью.

Если это семейный бизнес, тогда у владельцев больше свободы в решениях о благотворительности.

Преимущества

- Готовность жертвовать
- Доступность
- Большие объёмы
- Конкретные сроки
- Продолжение сотрудничества
- Предсказуемость результата и возможность снижения риска потери компании – донора
- Многообразие ресурсов компании – многообразие видов помощи
- Кол-во вовлекаемых людей – знакомство с вашей проблемой, налаживание связей с частными лицами.

Формы

- Гранты Корпоративного фонда
- «Незаметное» перечисление средств.
- Поддержка (спонсорство) благотворительных мероприятий.
- Волонтерство сотрудников.
- Участие сотрудников в сборе пожертвований.
- Социальный маркетинг (Cause Related Marketing))



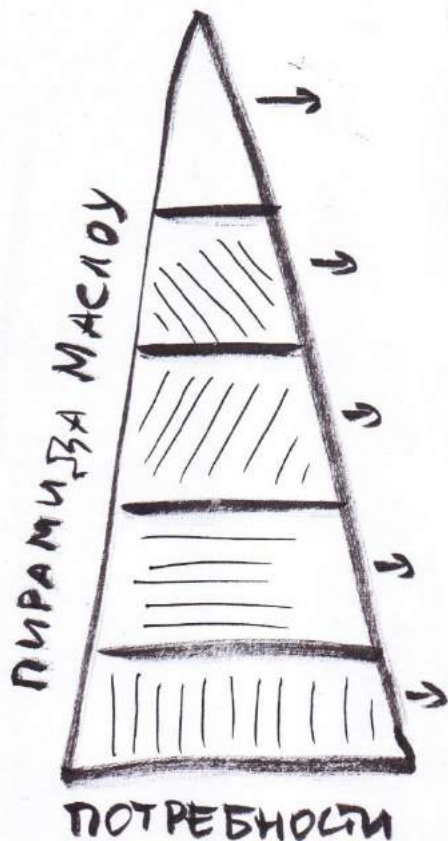
Любимый партнер





ЧАСТНЫЕ БЛАГОТВОРИТЕЛИ

Пирамида Маслоу



ДУХОВНЫЕ

САМОУВАЖЕНИЕ, САМОИДЕНТИФИКАЦИЯ,
САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ

ПРЕСТИЖ

ПОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА
САМОУВАЖЕНИЕ, УВАЖЕНИЕ ДРУГИХ, ПРИЗНАНИЕ,
ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА, СЛУЖЕБНЫЙ РОСТ

СОЦИАЛЬНЫЕ

ОБЩЕНИЕ, ПРИВЯЗАННОСТЬ, СОВМЕСТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,
ЗАБОТА О ДРУГОМ, ВНИМАНИЕ ДРУГИХ К СЕБЕ,
СОЦИАЛЬНЫЕ СВЯЗИ

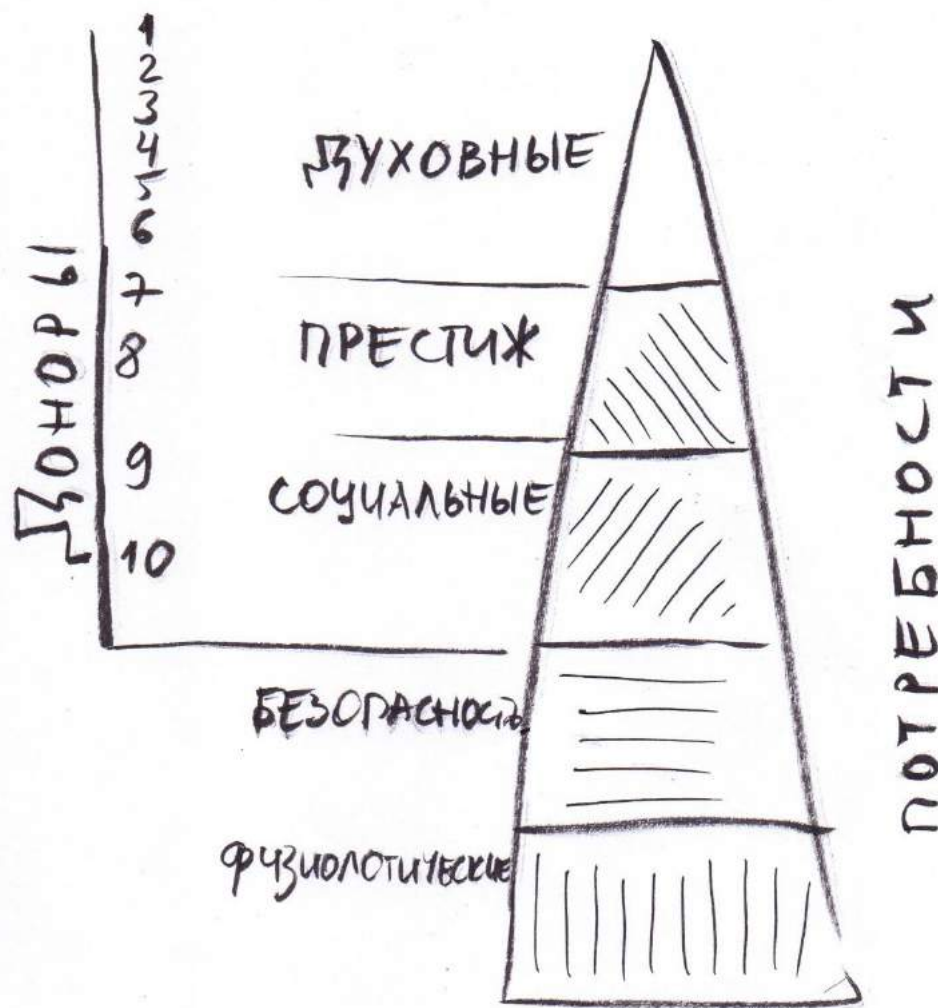
БЕЗОПАСНОСТЬ

КРОВ, КОМФОРТ

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ

ЕДА, ТЕПЛО, ЗДОРОВЬЕ

Доноры в пирамиде Маслоу



Фандрайзер – «слуга двух господ»

