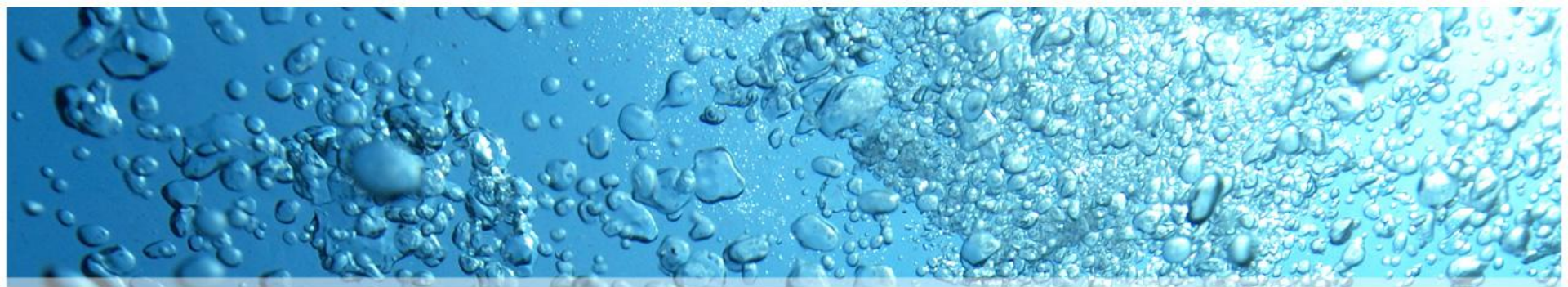




ФАНДРАЙЗИНГ ДЛЯ ВСЕЙ КОМПАНИИ

*КАК ПРОДАТЬ
МОРАЛЬНОЕ
УДОВЛЕТВОРЕНИЕ?*



Основная задача фандрайзера

**ЕСЛИ ЖЕРТВООВАТЕЛИ ЭТО ЛЮДИ, ТО
ЗНАЧИТ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА:**

Найти ключ к каждому человеку

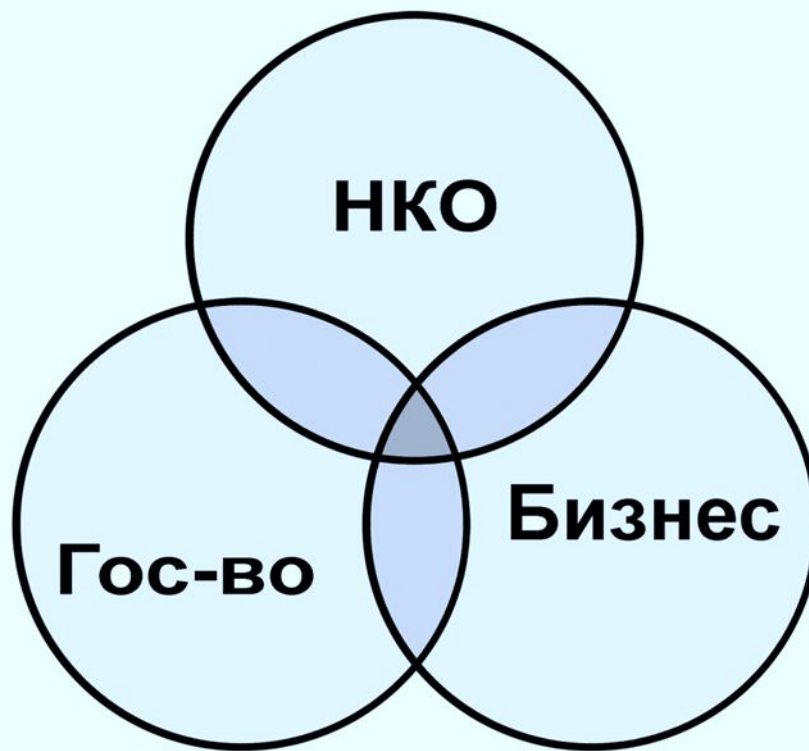


КАК ПРОДАТЬ МОРАЛЬНОЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ?

**Привлекая финансы,
нужно предлагать людям
то, что удовлетворит их
морально**

КТО МЫ

Ликбез №1: Наше место в системе





КТО МЫ

- Средства приходят не из-за одного человека, а благодаря правильно выстроенной системе привлечения средств в организации, которая ищет.



КТО МЫ

- **Фандрайзингом должны заниматься все сотрудники организации.**
- **Каждый на своём уровне, своими усилиями должны привлечь средства для организации**



КТО МЫ

- Если я нашёл немного денег для организации, то добра в мире станет немного больше.
- Просить нужно не как можно больше, а по силам.



КТО МЫ

- **Есть те, кто может дать МНОГО**
- **Есть те, кто может дать НЕМНОГО**
- **Нет тех, кто вообще не может дать НИЧЕГО**



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

1. Деньги надо просить.

Если вы не просите, то никто вам и не предложит. Правильно сформулированное обращение к донору – половина успеха. Чем яснее будет ваш запрос – что, сколько и для чего конкретно нужно, тем скорее и проще вы получите желаемое. Не надо



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

2. Персональный подход к донору.

Самым эффективным местом для переговоров является то место, где и реализуется сам проект, на который вы просите.



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

3. Понимание мотивации донора.

Надежда, которую питает донор, делая пожертвование, связана с тем, что его пожертвование, пусть даже незначительное, может привести к реальным изменениям. Также донор может иметь личные мотивы, иногда им требуется признание их щедрости, хотя многие делают



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

4. Вы всегда должны знать ваш «продукт».

Он состоит из миссии самой организации, ее проектов, программ и услуг, а также выгод, которые может получить конкретный донор взамен на свою помощь.



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

5. Думайте позитивно.

Настраивайтесь на победу.

**Думайте не только о деньгах,
но и об уникальном опыте,
который вы получите.**



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

6. Установите финансовые цели.

Здесь вам пригодится бюджет проекта, программы или всей организации.



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

7. Продумайте стратегию фандрейзинга.

**Определите все потенциальные
источники средств и
разработайте творческие
способы работы с ними.
Успешные организации
используют несколько подходов к
привлечению средств.**



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

8. Установите план по поиску средств.

Никогда не полагайтесь на дело случая, и посвятите планированию работ по привлечению средств столько же времени, сколько и другим областям.



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

9. Доверие и прозрачность.

Люди предпочитают жертвовать известным организациям. Когда деньги получены, необходимо убедиться, что они потрачены ровно на те цели, на которые были пожертвованы. Донор должен быть уведомлен об успехе проекта. Если этого не



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

10. Построение долгосрочных отношений с донорами.

Если придерживаться основных принципов, то многие источники могут стать долгосрочными. Эти источники будут жертвовать многие годы, и что ещё лучше – будут привлекать своих друзей в



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

11. Благодарность донору.



ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФАНДРАЙЗИНГА

- 12. Цените как небольшие успехи, так и крупные провалы, чтобы позже улучшить свою деятельность в области фандрейзинга.**



ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ ПОИСКЕ СРЕДСТВ

- 1. Полностью полагаться на один источник финансирования.**
- 1. Позволять этой работе разрушить регулярную деятельность в организации.**



ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ ПОИСКЕ СРЕДСТВ

- 3. Полагать, что по всем обязательствам автоматически будет выплачено. Скорее всего донору придётся и напоминать о себе.**



ЧЕГО НЕЛЬЗЯ ДЕЛАТЬ ПРИ ПОИСКЕ СРЕДСТВ

- 4. Базироваться на импульсах не имея четкого плана.**
- 4. Ждать всего до последней минуты.**

КТО ОНИ

Ликбез №2: Какие бывают доноры?

ФОНДЫ	НЕ ФОНДЫ
Грантодающие структуры	Государство Бизнес Частные лица предсказуемые Мероприятия более доноры
Машина по раздаче денег	Человек



КТО ОНИ

СРАВНИМ ФОНДЫ И НЕ ФОНДЫ

- ...

- ...

- ...

- ...

- ...

- ...



ФОНДЫ

**Фонды хотят раздать
деньги – это их основное
отличие от остальных
источников.**



ФОНДЫ

- **Фондов дающих гранты много!**
- **Но лучше самим искать фонды**
- **Сначала нужно определить какие фонды вам подходят.**
- **Контакт для проверки соответствия фонда**



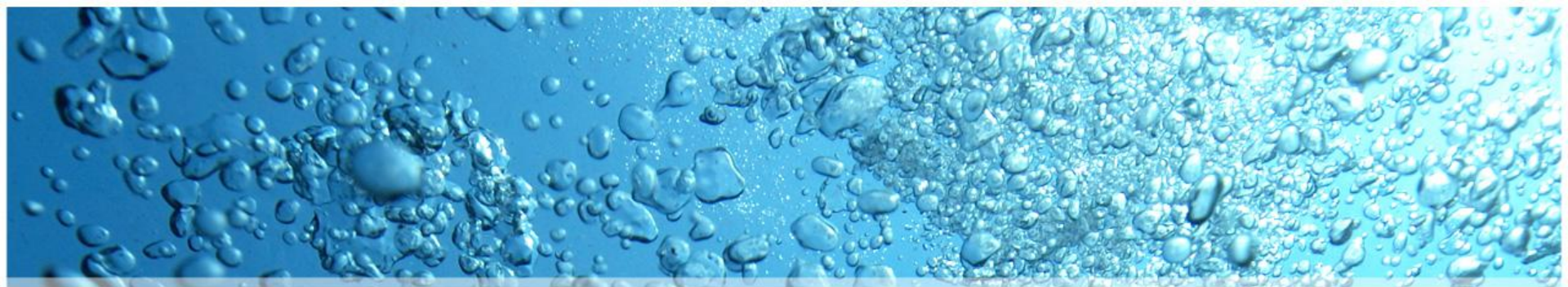
ФОНДЫ

- **Фонд всегда прав!!!**
- **Заявка должна соответствовать требованиям фонда.**



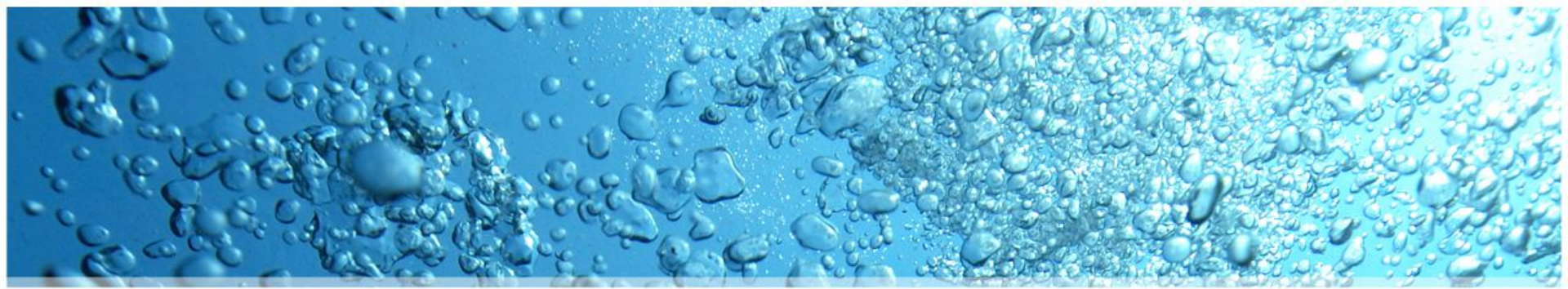
ФОНДЫ

- **На пути заявки стоит экспертная проверка.**
- **Конкуренция идёт не между идеями и проектами, а между заявками!!!**
- **См. конспект**



Проектирование и фандрейзинг

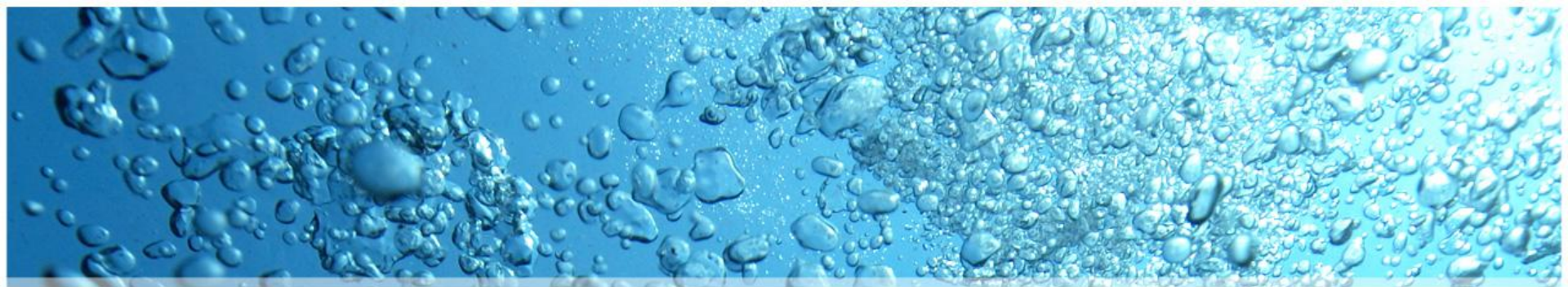
Проект – это комплекс взаимосвязанных работ, для выполнения которых выделяются соответствующие ресурсы и устанавливаются определенные сроки.



Проектирование и фандрейзинг

Проект – это разовая деятельность, которая:

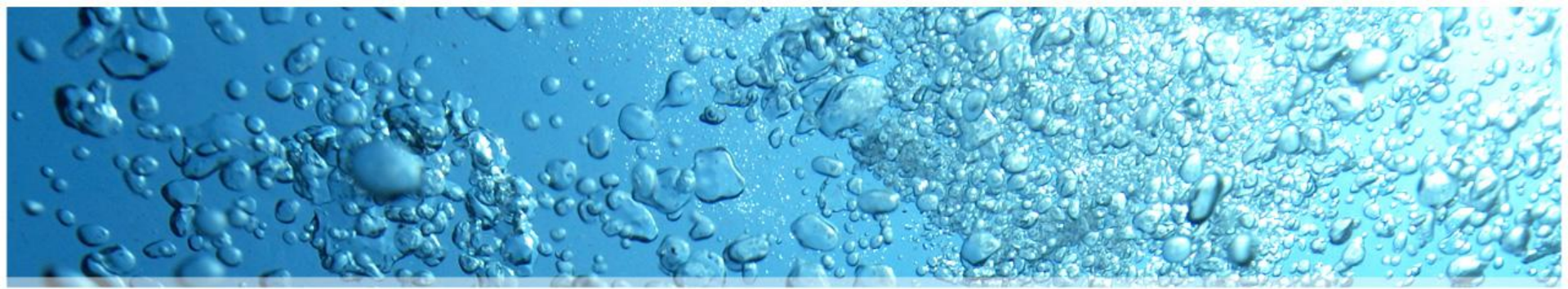
- Целенаправленна, т.е. имеет конечную цель и промежуточные задачи.**
- Результативна, т.е. имеет хорошо определённый конечный результат,**



Проектирование и фандрейзинг

Проект – это разовая деятельность, которая:

- Ограничена по ресурсам, т.е. имеет обозначенные временные рамки, использует ограниченное количество материальных, информационных и человеческих ресурсов**



Проектирование и фандрейзинг

**Проект – это разовая деятельность,
которая:**

- Состоит из ряда последовательных действий, взаимосвязанных работ.**

Проектный цикл





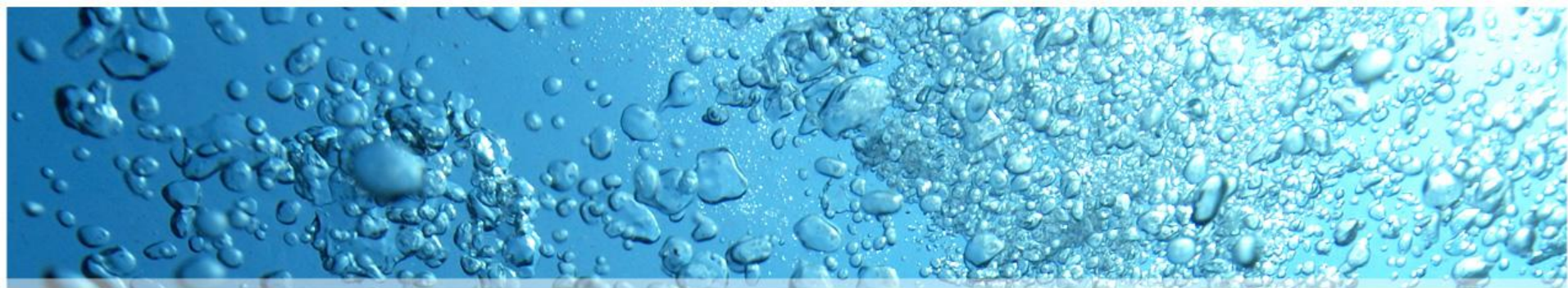
План работы по созданию заявки

- 1. Начать с приложения №1, нужно сделать Логико-структурную схему проекта, т.е. нужно понять логику проекта.**
- 2. Выбрать основную цель и определить стратегию проекта.**
- 3. Составить список документации, которую**



План работы по созданию заявки

4. Составить список партнёров, собрать сопроводительные письма от значимых организаций.
5. Проконсультироваться с экспертом. О теме, о стратегии, об оформлении, о дополнениях к проекту, о других вариантах написания проекта.



Определение стратегии проекта

Запомните!

Без четкой и ясной стратегии проекта невозможно его качественное планирование, а следовательно, создание конкурентоспособной заявки, способной убедить экспертов фондов профинансировать Ваш



Определение стратегии проекта

- 1. Прежде всего, найдите сильную идею!**

Идея является движущей силой проекта. Она вдохновляет команду на создание проекта и ведет проектный коллектив в процессе реализации задуманного. Сила идеи определяет силу проекта.



Определение стратегии проекта

2. Определите целевые группы проекта!

Любой проект должен приносить кому-то пользу. Если проект выполняется только и исключительно в интересах Вашей организации, его не поддержит ни один фонд. Итак, лица, группы, организации, которые напрямую получают выгоду от



Определение стратегии проекта

3. Проведите всесторонний анализ проблем!

Следующий вопрос, который очень интересует фонды: а зачем Вам что-либо менять? Действительно ли Ваш проект востребован целевыми группами? Действительно ли Ваши друзья хотят прийти к Вам в гости на Новый год,



Определение стратегии проекта

4. Сформулируйте цель проекта!

Цель – это четко сформулированное, предельно ясное и конкретное представление о результате проекта. Небольшая конкретная цель позволяет объективно и совершенно точно определить – достигнута она или нет.



Определение стратегии проекта

4. Поставьте задачи проекта!

Цель – более общее утверждение, часто не поддающееся оценке, задачи – более конкретные результаты выполнения проекта.

Задачи это то, с чем нам придётся столкнуться и что нам нужно будет решить, чтобы добиться цели.



Определение стратегии проекта

5. Определите стратегию проекта!

Стратегия проекта – это оптимальный вариант достижения цели проекта с учетом имеющихся возможностей (ресурсов, специалистов, времени и многих других).

Сюда же входит выбор методов и способов направленных на



Определение стратегии проекта

5. Определите стратегию проекта!

Нужно представить схему работы по проекту и календарный план его осуществления.

Должно быть ясно, что будет сделано, кто будет осуществлять действия, как они будут осуществляться, когда и в какой последовательности.



Определение стратегии проекта

5. Определите стратегию проекта!

Должны быть даны ответы на следующие вопросы:

- Почему вы выбрали именно эту стратегию из всех других возможных? - - Чем обоснован выбор методов осуществления проекта?**



Составьте календарный план проекта

Четко составленный календарный план поможет грамотно спланировать реализацию проекта и держать его под постоянным контролем.



Составьте календарный план проекта

- 1. Представьте весь список мероприятий по проекту.**
- 1. Определите начало и общую продолжительность проекта и отдельных его этапов**



Составьте календарный план проекта

- 3. Установите начало и время выполнения каждого мероприятия.**
- 3. Проверьте логическую последовательность и взаимозависимость мероприятий.**



Составьте календарный план проекта

- 5. Распределите
ответственность
участников проекта за
конкретные
мероприятия.**



Определите необходимые ресурсы, смету и бюджет

Возможно, это самая главная часть проекта.

1. Составьте СПИСОК РЕСУРСОВ, требующихся для реализации проекта.

Он может включать в себя перечень необходимых людей с определенной квалификацией, материалов и оборудования, информации, финансов на проект.



Определите необходимые ресурсы, смету и бюджет

2. Составьте СМЕТУ ПРОЕКТА.

Все ресурсы, необходимые для выполнения проекта, должны быть распределены в специальную табличную форму по категориям расходов, единицам измерения, стоимости каждой единицы и общего количества требуемых единиц для всего проекта.



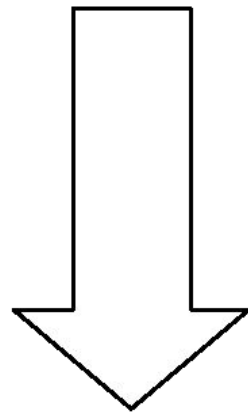
Определите необходимые ресурсы, смету и бюджет

3. Составьте БЮДЖЕТ ПРОЕКТА!

Нужно распланировать расходы по времени проекта, обозначенном в календарном плане.

Заключение

**Главное во всём этом –
логика изложения!**



Проблема.

Цели.

Задачи.

Методы.

Ресурсы.

