

ФАНДРАЙЗИНГ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

Что такое фандрайзинг?

«Fund» -

ресурсы

«raise» - ПОИСК

- **Фандрайзинг** – поиск ресурсов (людей, оборудования, времени, финансирования, информации), необходимых для осуществления какой-либо деятельности и/или поддержания существования организации.
- **Фандрайзинг** - деятельность некоммерческой организации, базирующаяся на ее уникальной миссии и стратегии, использующая эффективные и продуктивные способы получения ресурсов, необходимых для реализации программ и достижения стоящих перед организацией целей, обеспечивающая желаемую удовлетворенность дарителю (источнику ресурсов) и имеющая конечным результатом укрепление благополучия общества в целом.
- **Фандрайзинг** - это способ экономического выживания некоммерческих организаций. Некоммерческие организации для эффективного функционирования должны привлекать дополнительные ресурсы из благотворительных фондов и организаций.
- **Фандрайзинг** - это специально организованный процесс сбора пожертвований для некоммерческих и благотворительных организаций или для обеспечения социально значимых программ.

<i>Характеристика</i>	<i>Маркетинг 1.0 Ориентация на продукт</i>	<i>Маркетинг 2.0 Ориентация на потребителя</i>	<i>Маркетинг 3.0 Ориентация на ценности</i>
Цель	Продавать продукты	Удовлетворять запросы и удерживать потребителей	Сделать мир лучше
Движущая сила	Промышленная революция	Информационные технологии	Технологии новой волны
Как компании рассматривают рынок	Массовые потребители с физиологическими потребностями	Более информированные потребители со своими мыслями и эмоциями	Полноценные разумные человеческие существа с эмоциями и душой
Ключевая маркетинговая концепция	Разработка товаров	Дифференциация	Ценности
Принципы маркетинга	Акцент на характеристиках продукта	Позиционирование компании и продукта	Миссия, видение и ценности компании
Потребительная стоимость	Функциональная	Функциональная и эмоциональная	Функциональная, эмоциональная и духовная
Взаимодействие с потребителями	«Один со многими»	«Один на один»	«Сотрудничество многих со многими»

Пять законов фандрайзинга

- Люди дают деньги людям.
- Люди дают деньги, потому что хотят.
- Люди дают деньги, только когда их об этом просят.
- Люди дают деньги на финансирование возможностей, а не потребностей.
- Люди дают деньги успеху, а не нужде.

Этапы фандрайзинга

1. Постановка целей
2. Выбор путей
привлечения ресурсов
и планирование
3. Реализация
составленного плана



Почему люди дают деньги?

- Чувство вины;
- Альтруизм;
- Налоговые льготы;
- На развитие местного сообщества
- Собственный имидж
- Личный интерес;
- Статус обязывает;
- Желание получить что-то взамен
- Осознание проблемы;
- Сопричастность;
- Завязать знакомства, найти друзей;
- Желание поблагодарить;
- Лоббирование определенных общественных интересов



Самые важные документы

- Аналитическая справка о проекте
- Бизнес-план проекта
- Технико-экономическое обоснование
- Спонсорский пакет
- Презентационный материал (фото, видео, и т.п.)
- Аналитическая информация об организации (статистика, графики, примеры успешных проектов)
- Примеры социальной рекламы организации
- Отзывы о деятельности организации
- Благодарственные письма
- Информационные материалы организации
- Визитки

Стратегия фандрайзинга

- Комплекс мер, направленный на привлечение ресурсов в организацию



Тактические действия фандрайзинга

- Создание пакета программ и проектов
- Участие в совместных проектах и получение целевого финансирования по программам международных организаций.
- Участие в проектах, финансируемых государством.
- Организация специальных мероприятий по сбору средств (благотворительных вечеров, аукционов, концертов, спортивных соревнований).
- Привлечение добровольцев
- Личные встречи
- Включение в стратегию деятельности организации создание грантовой карты (временное расположение предоставления грантов или субсидий).
- Создание презентационного материала организации
- Создание информационного поля организации, использование ресурсов Интернета
- Реклама.
- Рассылка писем благодарности
- Привлечение членских взносов в организацию или путь самофинансирования

Инструменты фандрайзинга (США)

- Почтовые рассылки
- Благодарности
- Годовой отчет
- Ящики и специальные места для пожертвований
- Индивидуальные пожертвования и завещания
- Советы учредителей
- Видеофильмы
- Отчисления из заработной платы
- Веб-страницы
- Акции по сбору частных пожертвований



Инструменты фандрайзинга (Россия)

- Письма к спонсорам
- Партнерские проекты
- Заявки на грант
- Ящики для сбора пожертвований
- Разовые акции прямого сбора пожертвований
- Квитанции в банке
- Членские взносы
- Статьи в газете
- Деньги из бюджета
- Платные услуги и предпринимательская деятельность



Спонсорское предложение

- Предложение
- Описание проекта
- Выгода спонсора
- Условия сотрудничества
- Контакты

Переговоры



Отчетность

