

Фандрайзинг 3 в 1: трудно, интересно, полезно

Привлечение средств – основа устойчивого развития НКО

Презентация разработана и предоставлена тренером проекта
РОСТ Ириной Меньшениной
(Фонд «Даунсайд ап», CHARITY SOLUTION Консалтинг)

Ирина Меньшенина (imenshenina@gmail.com)

- директор по развитию благотворительного фонда «Даунсайд Ап» ,
- основатель **CHARITY SOLUTION** Консалтинг, тренер в области фандрайзинга,
- спикер на российских и международных мероприятиях (Россия, Украина, Чехия, Польша, Румыния, Армения и др.), по рейтингу журнала «Русский Репортёр»
- входит в список «100 самых авторитетных людей России»,
- в марте 2011 закончила курсы для руководителей НКО в Бизнес школе Стенфордского Университета, США.



Почему возникают НКО в России?

- В ответ на насущную проблему общества (сироты, бездомные, плохая экология и другие)
- Проблему не решает государство (фин. безграмотность населения)
- Государство решает проблему недостаточно хорошо (инвалиды, защита природы)
- Есть коммерческое решение, но не все его могут себе позволить (образование, юридическая помощь пенсионерам)

В ЧЁМ ПРИЧИНА РОЖДЕНИЯ ВАШЕЙ НКО?

Типы НКО

- **«Фонды» - Распределяют средства** между организациями или частными лицами (на операции, материальную помощь, еду), но сами не ведут программ, а только собирают на них средства. (Подари жизнь, Линия жизни)
- **«Сервисные» НКО:** привлекают средства и сами оказывают услуги, ведут проекты и программы (Даунсайд Ап, Дети Марии, WWF)
- **«Защитники» - Правозащитные, лоббирующие, защитники интересов:** привлекают средства на свою деятельность, программ не ведут, но важны для всего сектора (Комитет по защите прав автомобилистов)
- Смешанные

Суть НКО

- Решает проблему общества, привлекая ресурсы самого общества: доноры, волонтеры, СМИ.
- Несёт ответственность перед государством и обществом. Прозрачность доходов и расходов. Нет распределяемой прибыли.

Основы устойчивого развития НКО

- Качественные «продукты»: программы и проекты для благополучателей
- Чёткие видение, миссия и стратегия развития
- Наличие ресурсов из различных источников
- Грамотное управление финансами
- Системы внутренних и внешних коммуникаций: между сотрудниками, организацией и благополучателями, организацией и донорами, другие.

Кто такие «доноры»

Донор — это человек или организация, безвозмездно передающие какие-либо ценности другому объекту:

- деньги,
- услуги,
- товары,
- время,
- органы и другие.

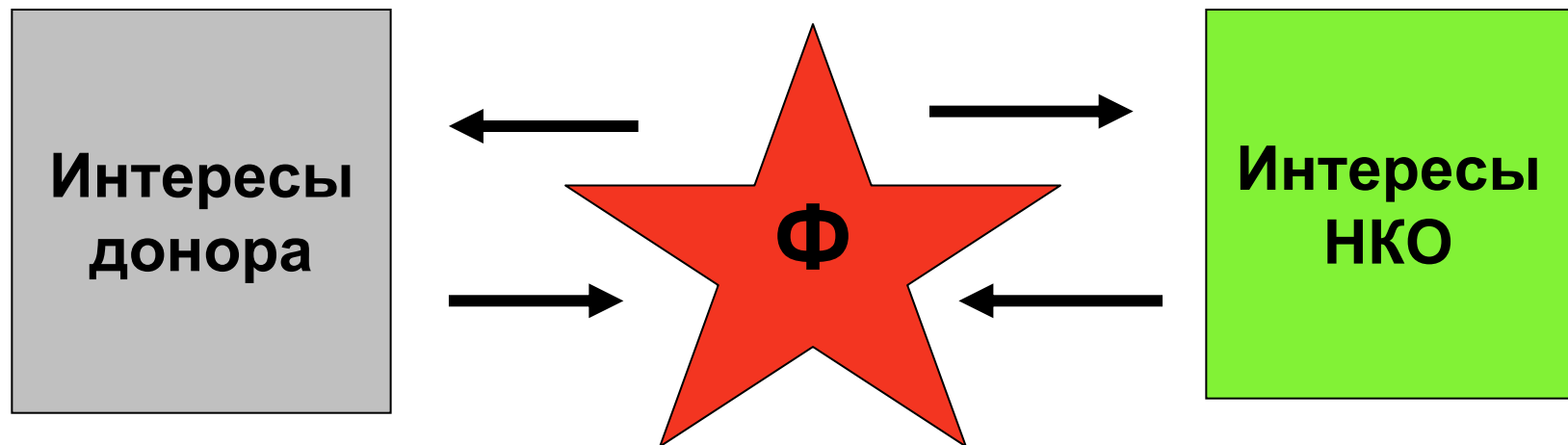
Кто такие фандрайзеры

Фандрайзер —
это
человек,
привлекающий
средства на
благотворительные
или
коммерческие проекты

Характеристики успешного фандрайзера:

- Уверенность в необходимости решения конкретной проблемы
- Знание путей решения проблемы
- Коммуникабельность
- Презентационные навыки
- Ресурсность
- Умение считать деньги и здоровый аппетит к деньгам
- Творческий подход к решению проблем
- Знания и опыт в области маркетинга, продаж, связей с общественностью
- Личная мотивация

Фандрайзер – «слуга двух господ»



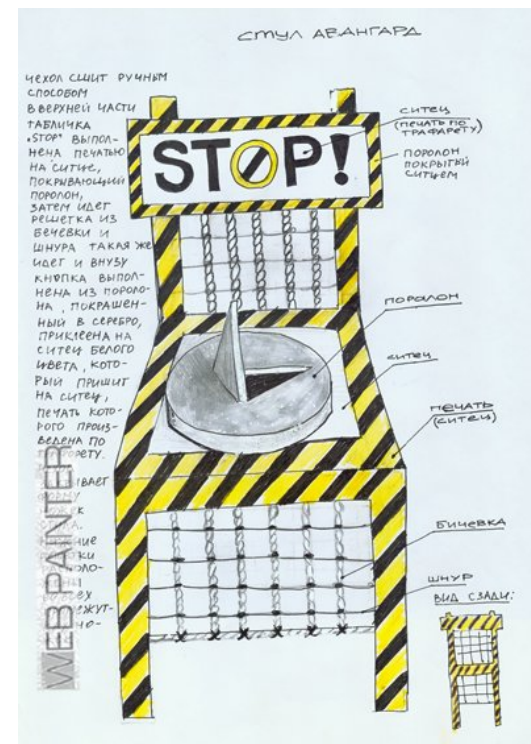
Чем полезен фандрайзинг

- Обеспечивает ресурсами
- Приводит новых сторонников
- Распространяет информацию
- Создает имидж и укрепляет репутацию



Фандрайзинг приносит дискомфорт в НКО

- Приводит в НКО людей, далёких от понимания сути работы
- Требует прозрачности финансов
- Требует формулировок, понятных для обывателей
- Требует результатов в цифрах и фактах
- Создаёт дополнительную нагрузку
- Всё нужно быстро, «вчера»



18.02.2011

Шкала изменений

18.02.2012

Позиционирование

Ты (Донор: бизнес, частное лицо, гос-во) и **Я** (НКО) – в одной лодке, и «гребём» мы в сторону тех, кому нужна помощь. У каждого своя роль в этом деле.

- Кто из вас построил лодку, т.е. обеспечил ресурсами?
- Кто из вас знает, кто и на каком берегу нуждается в помощи, и как им помочь?



**Частая ошибка- «вживаться» в образ
своего подопечного**

Источники средств/ресурсов

- Традиционные источники:

- гранты

- частные лица

- бизнес

- акции

} Более предсказуемый и управляемый сектор

- государство

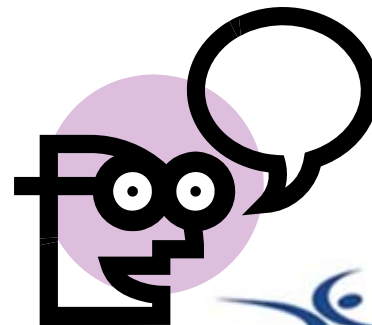
- Нетрадиционные источники:

- платные услуги

- госзаказ

Порядок действий

1. Постановка задачи: на что нужны деньги и сколько
2. Кто потенциальный источник? *
3. Подготовка инструментария: презентации, вебсайта, писем, каналов для перевода пожертвования и др.
4. Поиск доноров: звонки, рассылки, встречи, мероприятия
5. Реализация проекта
6. Развитие и поддержка отношений с донорами

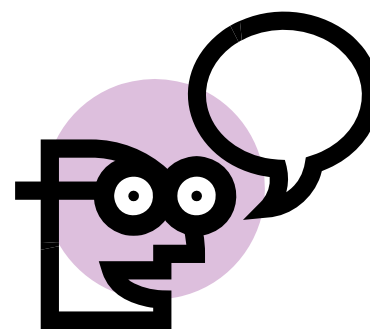


Я иду искать...

Выбираем ПРОЕКТ

Составляем список конкретных
потенциальных источников,
которые выведут вас на \$

- информации
- финансирования
- бесплатных средств
- связей и т.п.



Базовые принципы фандрайзинга

1. Главное условие успеха – доверие
2. Не попросишь – не дадут
3. Дают на возможности, а не нужды
4. Фандрайзинг – это привлечение друзей
(Fundraising = Friendraising)
5. Донор – «двигатель» развития организации
6. Будьте щедрыми на благодарности
7. Главное условие успеха – доверие

Как подготовить организацию к фандрайзингу

Ирина Меньшенина

imenshenina@gmail.com

Что такое Организационная готовность к фандрайзингу?

- В НКО каждый сотрудник имеет некоторую долю ответственности за фандрайзинг. Это приоритет организации. Нет денег – нет программы.
 - Естественно, что каждый отвечает за свою часть работы: услуги для благополучателей, бухгалтерия и др.
 - В рамках своих ежедневных обязанностей они также вносят вклад в развитие отношений с донорами. Например, бухгалтер предоставляет отчёты в той форме и по тем срокам, которые задал донор.
 - Сотрудники программ обеспечивают нужную статистику, готовят обоснования той или иной программы, осуществляют связь доноров с благополучателями посредством писем, рассказов, поделок, сувениров, могут помогать в качестве волонтеров на мероприятиях по сбору средств.
- Все аспекты НКО, включая планирование, отчётность, орг. культуру и др. должны быть выстроены в поддержку фандрайзинга.

Надо организовать

- 1- себя (фандрайзера и руководителя)
- 2 – процесс фандрайзинга (рабочее место, задачи, бюджет на затраты, портфолио организации, база данных, сроки, технологии, обучение и др.)
- 3 – окружение (свою НКО, доноров, партнёров, волонтёров)

Как перейти от НЕсистемного фандрайзинга к системному

ШАГ 1

Сначала фандрайзить от проекта к проекту, от мероприятия к мероприятию и т.п.

ШАГ 2

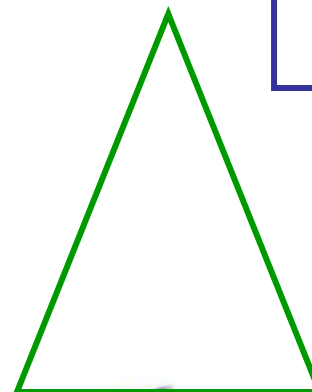
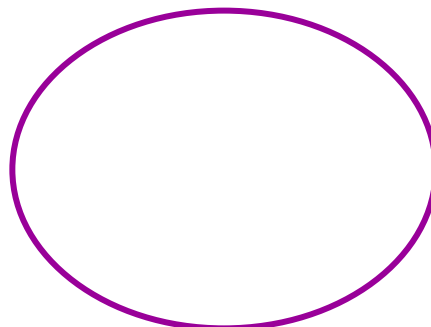
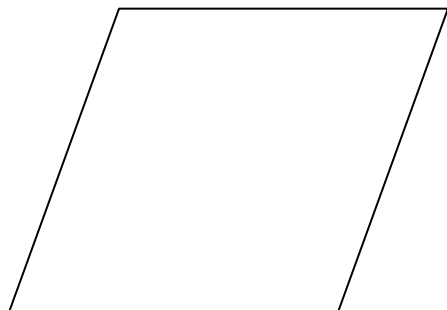
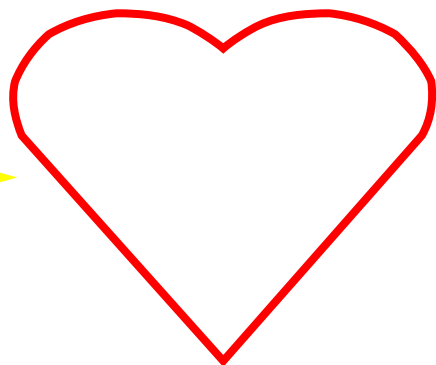
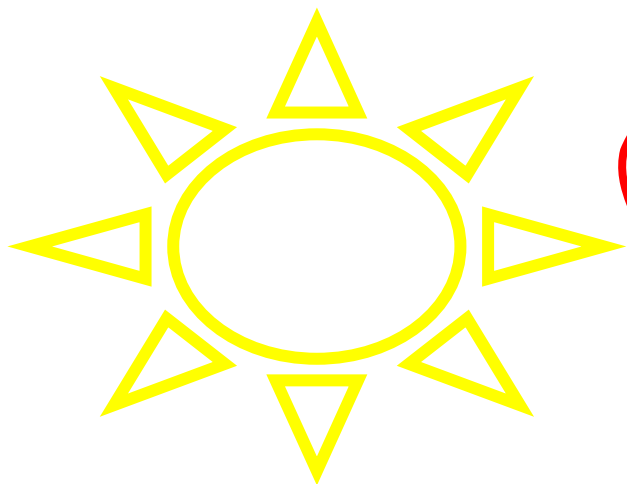
Почитать у конкурентов или экспертов на тему системы работы отдела

ШАГ 3

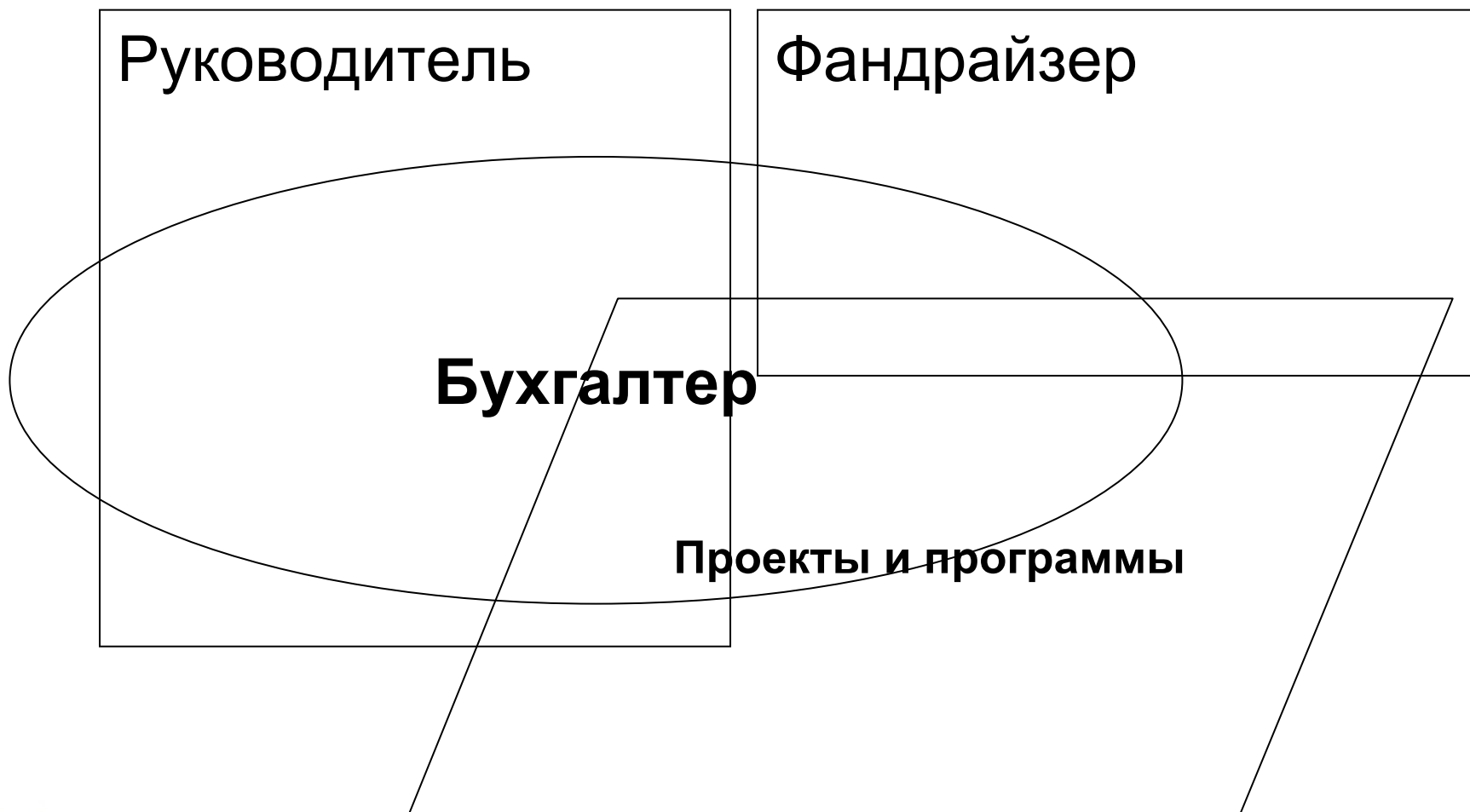
Наладить свою систему, опираясь на полученный опыт

Оргструктура вашей НКО

Перечислите возможные функции сотрудников вашей НКО, исключая фандрайзеров, в области привлечения средств



Нарисуйте связи внутри НКО



Поступательные шаги, т.е. стратегия выхода на фандрайзинг

- Инвестиции в ресурсы
- Изучение ситуации и планирование
- Нахождение своего фандрайзингового проекта
- Подготовка инструментария (презентации, вебсайт и др.)
- Этап завоевания доверия доноров
- Капитализация

Что такое SWOT анализ?

- **SWOT** — метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: **S**trengths (Сильные стороны), **W**eaknesses (Слабые стороны), **O**pportunities (Возможности) и **T**hreats (Угрозы).
- SWOT анализ – необходимая часть процесса привлечения средств

SWOT анализ ситуации для подготовки к фандрайзингу

- Сильные стороны **НКО**
(Strengths)

- Возможности **среды и общества**
(Opportunities)

- Слабые стороны **НКО**
(Weakness)

- Риски и опасности, связанные со средой и обществом
(Threats)

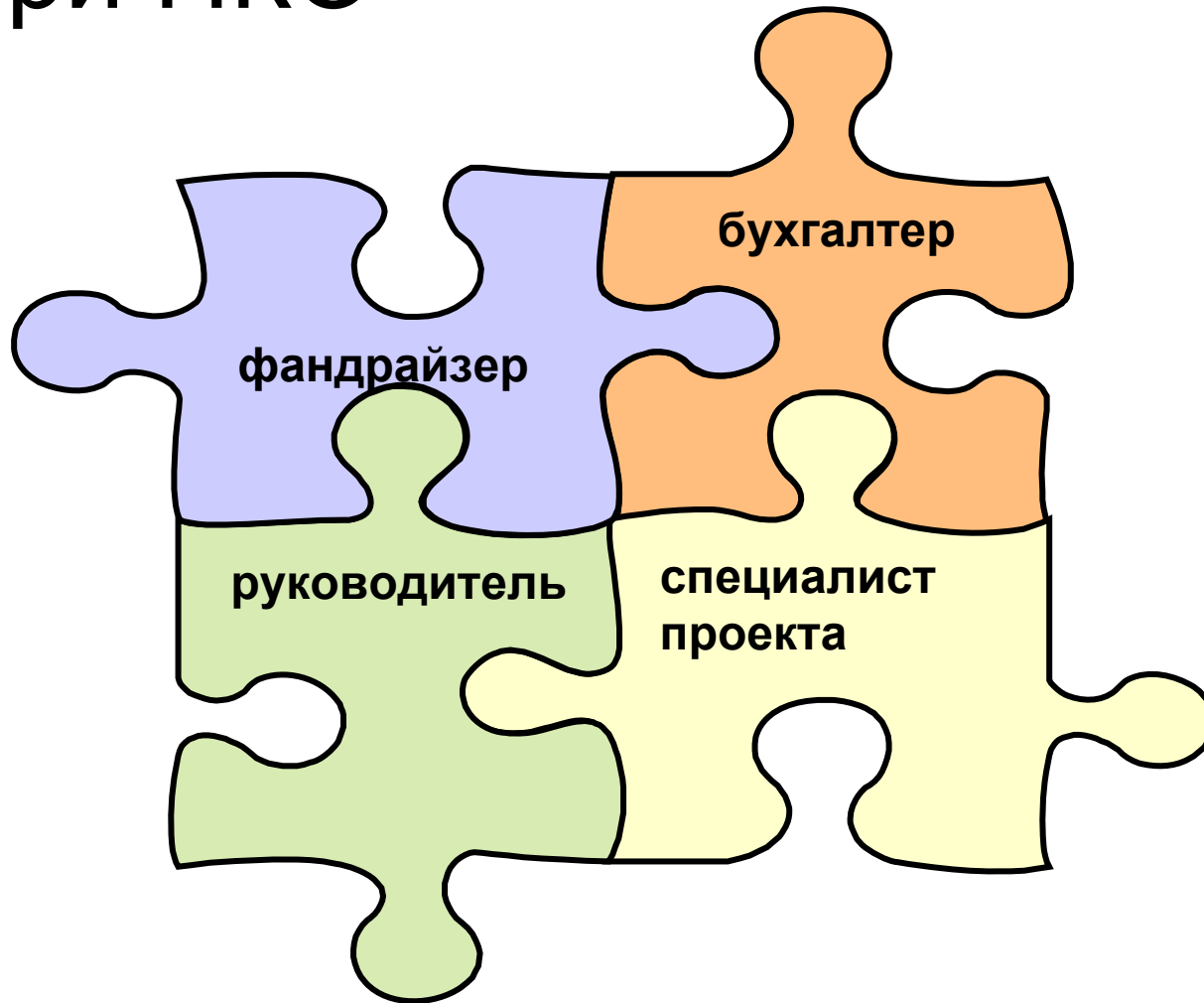
Важность планирования

- Видеть картину в целом
- Разбить большое на малые управляемые части
- Расставить приоритеты и распределить время и ресурсы по задачам .
- Контролировать своё время и весь процесс
- Иметь уверенность

Правила по обеспечению сотрудников информацией

- в организации есть зафиксированные точки во времени для встреч разных структурных групп: руководства, программных сотрудников, волонтеров и др.
- обязательны регулярные встречи ВСЕХ сотрудников НКО
- соблюдение вертикали принятия и обсуждения решений
- обсуждение инициатив сотрудников также должна проходить вертикаль власти
- формальная и неформальная передача ответственности друг другу среди ответственных менеджеров
- последовательность в мониторинге и контроле принятых решений

Система фандрайзинга внутри НКО



ШАГ 1:

Начинаем с бюджета

РУКОВОДСТВО

- Бюджет- отражение вашей оргструктуры
- Реалистичный и консервативный
- Сколько требуется средств на конкретный период для конкретной программы?
- Это деньги и/или другие ресурсы?
- Не забыть заложить деньги на фандрайзинг

ФАНДРАЙЗЕР

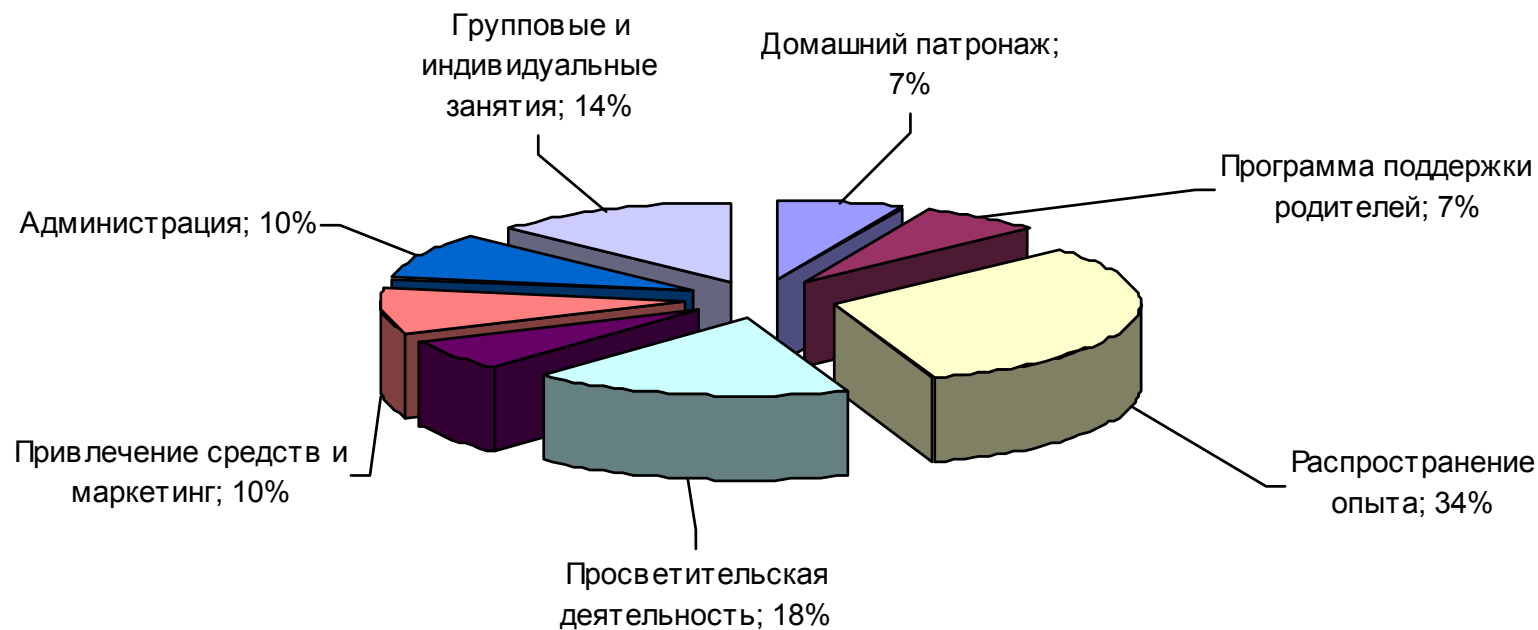
- Откуда мы планируем эти средства привлечь?
- Таблица фандрайзинговых целей (источники и суммы)
- Регулярное отслеживание результатов

Знать свой бюджет

- Сколько на какие проекты нужно средств
- Сколько средств из каких источников приходит
- Как формируется бюджет (кто, когда, что включает?)
- Открытая информация

«Пирог» расходов по ПРОГРАММАМ

Расходы в 2008 году



«Пирог» приходов

Источники финансирования в 2008 году

