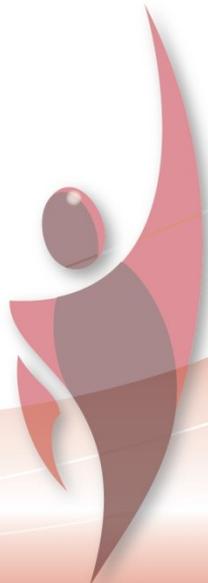


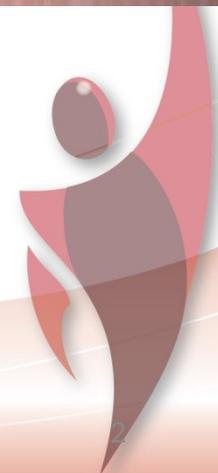
Фандрайзинг

Презентація розроблена керівником напрямку
національної мобілізації –

Велигоцької Анастасією



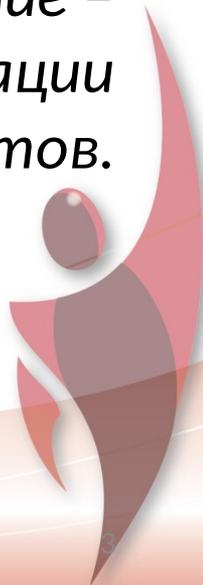
ФАНДРАЙЗИНГ..



Фандрайзинг

- поиск ресурсов, необходимых для осуществления какой-либо деятельности и/или поддержания существования организации.

В этом аспекте важно понимать, что финансирование – не единственное, что необходимо для реализации конкретных проектов.

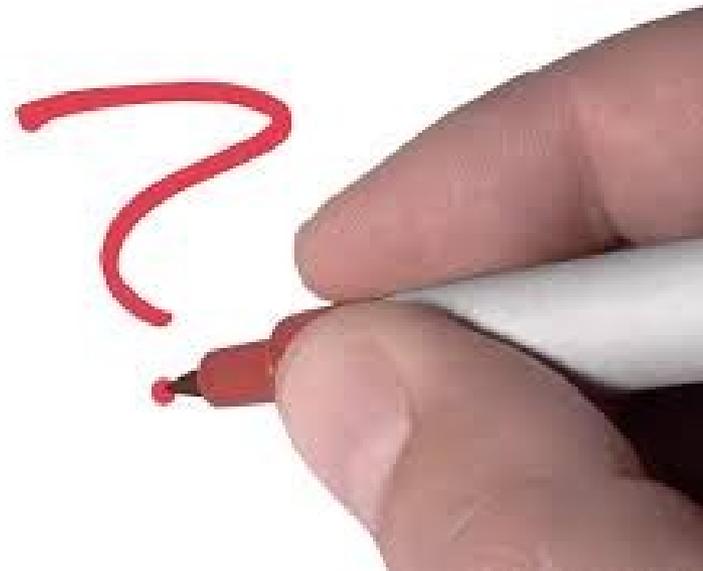


Фандрайзинг или фандрейзинг (fund - фонды, ресурсы, rising - поднятие, восхождение)

Более развернуто фандрайзинг описывается как 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, приносящая удовлетворенность дарителю (источнику ресурсов) и имеющая конечным результатом укрепление благополучия общества в целом



ВИДЫ РЕСУРСОВ



Ресурсы

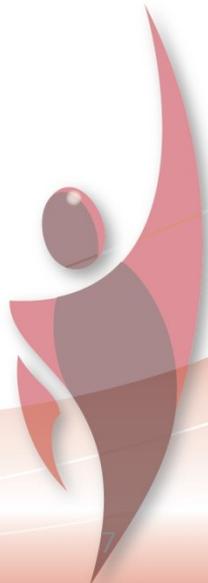
- люди
- оборудование
- время
- финансирования
- информация
- знания
- волонтерская работа
- и другое



Возможные источники привлечения

ресурсов:

Грант – это безвозмездная целевая субсидия, предоставляемая на конкурсной основе организации, инициативной группе или индивидуальному лицу для реализации заявленного проекта в той или иной сфере деятельности.

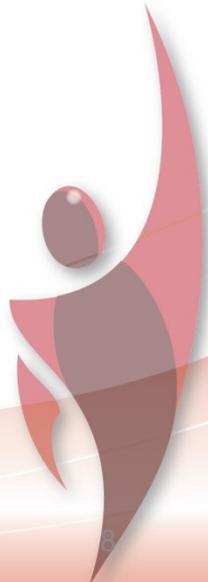


Возможные источники привлечения

ресурсов:

Членские взносы.

В нынешней экономической ситуации взносы не могут быть большими, а потому достаточного финансирования не предоставит.



Возможные источники привлечения

ресурсов:

Проведение благотворительных мероприятий.
Это могут быть концерты и марафоны, лотереи, распродажа товаров или атрибутики (значков, плакатов, наклеек, маек и прочего) и т.п.



Зарабатывание.

Оказывать различного рода платные услуги (обеспечение информацией, проведение обучающих семинаров)

Возможные источники привлечения

ресурсов:

Средства из местного бюджета (1).

Этот тяжелый способ добывания денег пока не может быть регулярным, но иногда он себя оправдывает. Чаще всего это происходит, когда администрация (или другая госструктура, например, комитет по образованию) сама заинтересована в проводимом вашей организацией мероприятии. Но даже если вам повезло попасть в “строку финансирования”, не факт, что в бюджете окажутся на это деньги. В таком случае реальной получить средства “натурой” (например, в виде зачета стоимости энергообеспечения или телефонной связи офиса, выделения транспорта для обслуживания мероприятия, социальная аренда и т.п.)

Возможные источники привлечения

ресурсов:

Средства из местного бюджета (2).

Более реальным способом добывание денег из бюджета в ближайшем будущем, может быть социальный заказ - это комплекс мероприятий организационно-правового характера, направленных на разработку и реализацию социальных проектов за счет бюджетных и других средств путем заключения социальных контрактов на конкурсной основе.

Возможные источники привлечения

ресурсов:

Участие в государственных (или региональных) целевых программах.

Например, программа по ВИЧ/СПИДу



Возможные источники привлечения

ресурсов:

Обращения в коммерческие компании, банки.

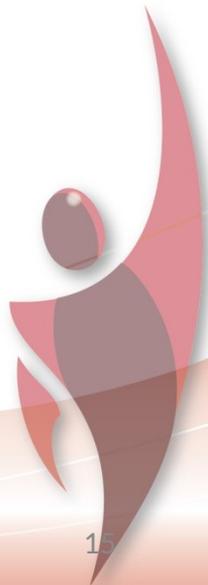
Многие из них начинают финансировать благотворительные программы и мероприятия. Здесь можно рассчитывать как на получение целевого пожертвования, так и на спонсорские средства. Последние отличаются от пожертвований тем, что спонсор получает определенную коммерческую выгоду от взаимодействия с вашей организацией. Нужно учесть, что компании бывает легче предоставить вам свои товары (бесплатно или с ощутимой скидкой) или оплатить какие-то ваши счета, чем выделить деньги.

Возможные источники привлечения

ресурсов:

Сбор пожертвований.

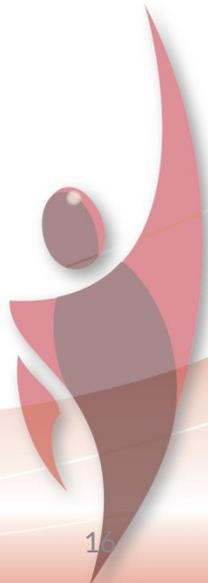
Реализуется различными способами – с помощью адресных обращений (как к частным лицам, так и к организациям), во время специальных мероприятий, в своем офисе (“копилка” для сбора средств с помещенной на ней информацией о том, на что они пойдут) и т.д.



Возможные источники привлечения

ресурсов:

Самофинансирование



Люди жертвуют потому что:

- стремятся помочь;
- их попросили об этом, и они не могли отказать;
- у них есть личная заинтересованность в решении этой проблемы;
- у НПО хорошая репутация
- у них есть определенные амбиции (“я не хуже других”);
- хотят быть причастными к благородному делу;
- таковы их религиозные убеждения;
- чувствуют себя обязанными кому-либо (“чувство вины”);
- понимают важность вашей работы;
- ожидают выгоды (например, налоговых льгот или рекламу);
- рассчитывают на получение не прямой личной выгоды; и т.д.

В любом случае люди платят/помогают потому что:

- они хотят получить какое-то удовлетворение от своего поступка, пусть даже и неосознанно.

Ваша задача – определить интерес возможного донора: материальный (льгота, будущая прибыль), моральный (чувство приобщения к хорошему и важному, с их точки зрения, делу), деловой (уверенность в том, что у вас это получится наилучшим образом) и т.д.

Распознав и постаравшись удовлетворить тот или иной интерес, вы намного повышаете вероятность получения необходимого ресурса.

Спасибо за внимание!

