

# ФАНДРАЙЗИНГ НА «НЕУДОБНЫЕ» ГРУППЫ.

ФОРМУ «ЕВА»

# ПРИВЕТ

## ЖУКОВА СОФЬЯ.

Начало работы в некоммерческом секторе 2015 г.

Исполнительный директор фонда Правмир 2017 –2018

Директор по фандрайзингу Нужна помощь 2018 - 2020

Исполнительный директор фонда «Нужна помощь» 2021



# ФАНДРАЙЗИНГ. КАКОЙ?

- **Массовый.** Доноры - физические лица. Они могут быть крупные и мелкие. Это могут быть ваши подписчики в социальных сетях, сотрудники или клиенты ваших корпоративных доноров. Кто угодно!
- **Корпоративный.** Доноры – юридические лица. Крупный, средний и малый бизнес. Возможно кто-то из ваших частных доноров собственник или сотрудник бизнеса, который может вас поддержать
- **Грантрайтинг.** Доноры – грантодающие организации. Написание заявок на гранты отдельное искусство.

**ІМРАСТ.**

**Что изменится в  
мире если вас не  
станет?**

# ИМПАКТ.

Вы собирайте вокруг себя не людей который дают вам деньги, вы собирайте вокруг себя сторонников, который будут поддерживать вас долгие годы.

# ІМРАСТ.

- ✓ Деньги не главное, главное – сообщество, чувство приобщения к общему и достигнутый результат
- ✓ Личные отношения с каждым
- ✓ Главное – удержание донора, а не получение пожертвования
- ✓ Вам не нужна ручная работа
- ✓ Вам не нужны разовые пожертвования
- ✓ Вам не нужны большие пожертвования

**RECURRENT.**

**Основа  
экономической  
стабильности и  
независимости  
вашей организации.**

# RECCURENT.

- ✓ База доноров – основной инструмент фандрайзера.
  - ✓ 20% пожертвований приходит из базы.
  - ✓ Ваша база – ваши сторонники, а не ваши доноры.
  - ✓ Индивидуальные письма большим донорам.
  - ✓ Индивидуальные письма донорам сделавшим внезапное пожертвование.
- ✓ Следите за отписками и пытайтесь их вернуть.
  - ✓ Upgrade / Downgrade.
  - ✓ Письма тем, кто давно не жертвовал.



# RECURRENT

## ПОДКЛЮЧЕНИЕ

- ✓ Приоритеты
- ✓ Простота совершения пожертвования
- ✓ Комфортная сумма
- ✓ EMAIL – must
- ✓ Фамилия и отчество – лишнее
- ✓ Диверсификация потоков:
- ✓ PayPal, Stripe, Cloudpayments, Yandex, Uniteller
- ✓ Где рекурренты, там и Directmail

## КОММУНИКАЦИЯ

- ✓ Донор должен почувствовать личное общение
- ✓ Цепочка коммуникативных писем
- ✓ Welcome email с объяснением
- ✓ Письмо с предупреждением о списании
- ✓ Письмо с подтверждением списания
- ✓ Ежемесячный отчет
- ✓ Письмо при неудавшемся пожертвовании
- ✓ Письмо при отмене пожертвования

## АНАЛИТИКА

- ✓ UTM\_метки – must
- ✓ События на кнопках в Google Analytics – must
- ✓ Главный показатель Donor Lifetime Value (средняя продолжительность пожертвования x среднее пожертвование)
- ✓ Показатель удержания Donor retention (returning donors / previous year donors = retention rate%  $100/250 = 40\%$ ).
- ✓ ScrollDown – главный показатель эффективности текста
- ✓ Учитесь на своих ошибках и успехах.

# ПОДКЛЮЧЕНИЕ



**КАК?** Необходим работающий сайт, доменное имя зарегистрировано на организацию, комплект учредительных документов, техническая поддержка\* - которая поможет интегрировать форму пожертвования в ваш сайт.

\*Если ваш сайт на писан на CMS Wordpress – у вас есть Лейка. Плагин поможет вам самостоятельно интегрировать в сайт платёжные формы и начать работать с донорами.

Время подключения:

1-4 дня

Абонентская плата:

Да

Комиссия:

1.8 – 5%

Продвигать:

Сайт  
Социальные сети  
Внешние источники  
Рассылки

Mast:

Позволяет интегрироваться с платежами в чат – боты и прочие источники

- Возможность приема регулярных пожертвований
- Возможность передачи достаточного объема данных между НКО и платежной системой – ФИО, мэйл, частичные данные карты (первые и последние цифры номера, название банка, тип карты, expired date). В том числе для неуспешных платежей
- Данные о кодах ошибки и настройки алгоритмов их обработки (например, автоматическая остановка ребиллов при получении ошибки типа Pick-Up card, expired card и т.п.)
- Размер комиссии для благотворительных организаций
- Переводы денег на счет (автоматически/через день)? При накоплении какой суммы это происходит?
- Apple pay / Google Pay
- Гибкость системы безопасности (Система безопасности должна позволять уменьшить настройки до минимума (пожертвования-включение/отключение 3DS (для разовых и для рекуррентных платежей) низкорисковые операции),
- Возможность импорта данных из личного кабинета (форматы)
- Длина цепочки от заключения договора до получения денег
- Наличие автоматических писем и сообщений, например напоминание о предстоящем списании (типы и возможности изменений)
- Фонды партнеры
- Оперативность техподдержки

# ПОДКЛЮЧЕНИЕ

отправьте СМС

Advita 500

на номер 3443

пробел

сумма в рублях цифрами

**КАК?** Пожертвования отправлением смс сообщения.  
Списываются средства со счета телефона.  
Могут быть запреты на переводы на короткие номера.

Время подключения:

1-2 недели

Абонентская плата:

Да

Комиссия:

3 – 10%

Продвигать:

Телевидение

Instagram

Наружная реклама

# ПОДКЛЮЧЕНИЕ

**КАК?** Пользователь наводит камеру телефона на qr код.

Открывается приложение банка и деньги списываются с расчетного счета.

Так как списания происходят не с карты, а с расчетного счета, при появлении рекарринга отпадет необходимость пере-подписывать на регулярные пожертвования.

Время подключения:

1 месяц

Абонентская плата:

Да

Комиссия:

0.17 – 1%

Продвигать:

Сайт для десктопа

Печатные медиа

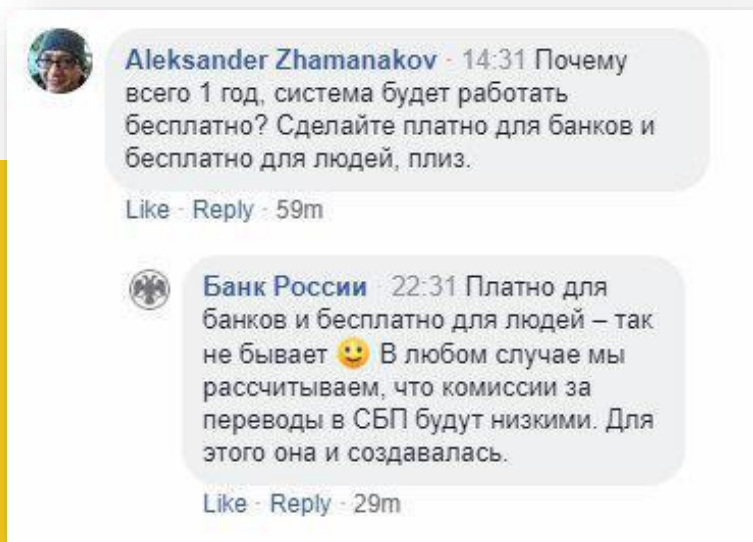
Наружная реклама

Волонтеры фандрайзеры



Система быстрых платежей – это сервис Банка России, позволяющий физическим лицам совершать мгновенные переводы по номеру мобильного телефона в любой банк – участник СБП, а также производить оплату товаров и услуг в розничных магазинах и сети интернет по QR-коду.

Зачисления на расчетный счет происходят моментально.  
Очень низкие комиссии от 0.7%  
Во втором полугодии 2021 года будут доступны регулярные платежи.



Возможность получения нескольких QR кодов под разные программы.

Данные по успешным и неуспешным платежам в сбербанк бизнес онлайн.

Подключение в течении 30 минут, если вы клиент сбербанка.

Комиссия 0.6%

Сейчас на долю Сбербанка приходится около половины всех карт и более 60% карточных переводов между физлицами. (по данным 2019 года)

**SMALL  
AMOUNT.**

**1 РУБЛЬ ЭТО МНОГО,  
КОГДА НАС МНОГО.**

# PEER 2 PEER

*Работает там где есть  
дружба. Не фонд собирает  
деньги, а сторонники фонда.*

Это стратегия сбора средств, осуществляемая через личные связи существующих сторонников организации.

Не вы собираете деньги – ваши сторонники собирают деньги.

Ваша задача – развивать сообщество.



1/1250 vs 1/4

# PEER 2 PEER

Прийти на платформы

Пользуясь случаем

Добрый день



## Knit a Red Scarf

- 1 Knit or crochet** a scarf in any pattern with red yarn. Minimum size: 6"x60."
- 2 Contact Fran McKeown**, our Volunteer Coordinator, to organize a free pick-up of scarves or yarn drop-off. Email Fran at [fmckeown@hivaidsconnection.ca](mailto:fmckeown@hivaidsconnection.ca) or call **226.377.5732**.

World AIDS Day is December 1. Since 2012, our community has handcrafted thousands of scarves for HIV/AIDS awareness. Like the Red Ribbon, every scarf is a symbol of awareness and support for people living with HIV/AIDS.



# СВЯЖИТЕ ШАРФ!

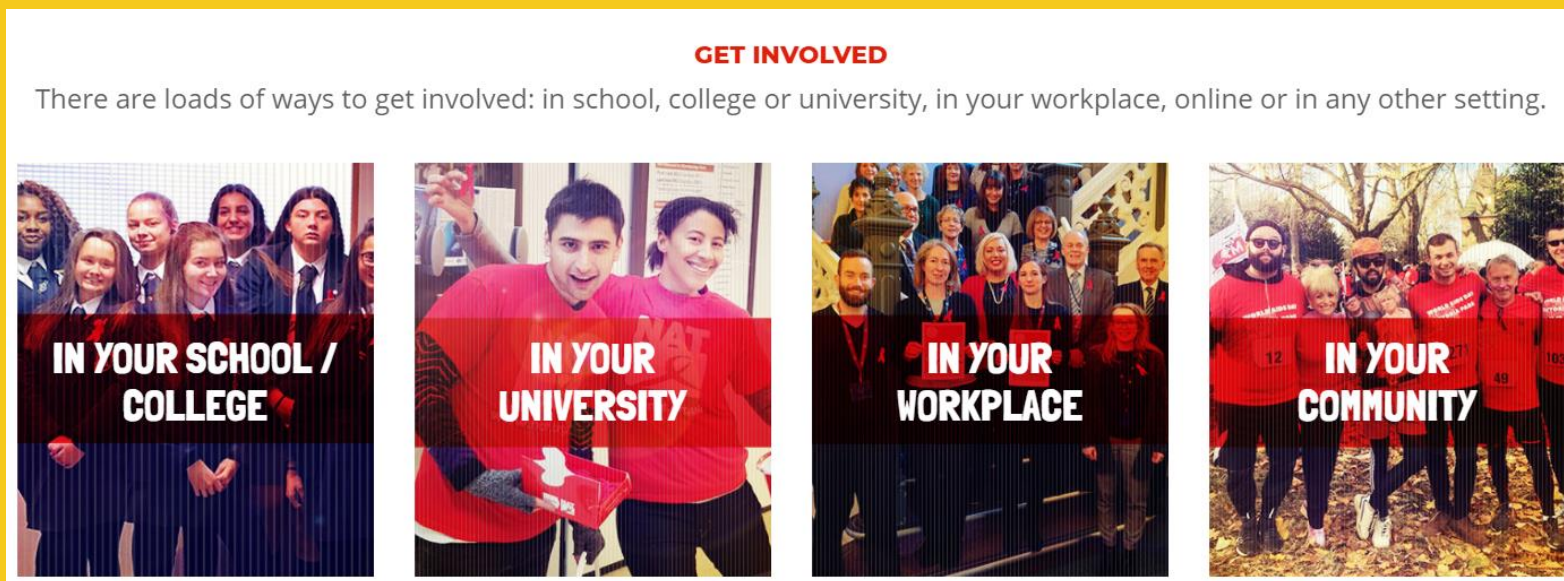
Свяжите шарф из красной пряжи.

К шарфу прилагают информацию о передачи ВИЧ.

Шарфы передают бездомным людям и людям нуждающимся в поддержке.

# АКЦИИ К 1 ДЕКАБРЯ.

Предложение для  
разных групп.  
Учащихся, коллег и  
даже бизнеса.



- ✓ Наденьте красное платье в школу.
- ✓ Распечатайте плакат на работе.

## Sex Worker Mutual Aid Funds



£26,707 raised



Share

The organizer has currently disabled new donations to this fundraiser.



Laura Connelly

£40 • 5 mos



Anonymous

£15 • 5 mos



Sarah Buller

£50 • 5 mos

Сбор на три организации - занимающиеся поддержкой секс работниц.

Lysistrata

SWARM

East London Strippers

Collective



Matthias Lehmann donated **£20**

I donated because sex workers are perhaps the worst-affected group of workers during the ongoing COVID-19 pandemic, as their continued stigmatization and criminalization excludes them from financial aid that other workers are able to receive.



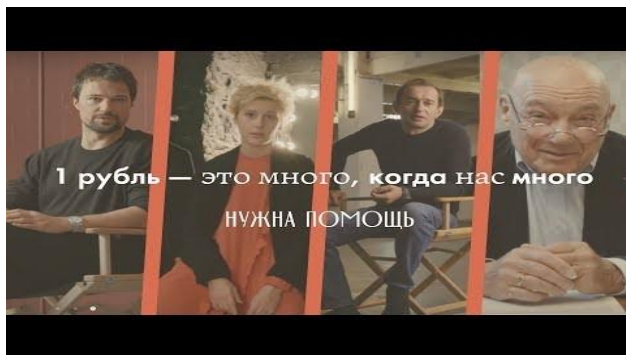
7 mos

# АКЦИИ.

- Краткосрочные кампании, направленные на привлечение денег в вашу организацию.
- У акций есть начало и конец, а также четкая механика и границы.
- Можно использовать разные механики и инструменты - например Matching donation, или те же рассылки, или волонтерский фандрайзинг, как механика

# АКЦИИ.

## РУБЛЬ В ДЕНЬ



## ЩЕДРЫЙ ВТОРНИК



## MASTERCARD



# «Неудобные» доноры

По данным фонда Horizons (2008), лишь 5% жителей области залива Сан-Франциско, относящих себя к ЛГБТ, жертвуют ЛГБТ-организациям местного или национального значения. Интересно, что ЛГБТ-доноры жертвуют свои деньги и время целому ряду организаций, помогающих больным с ВИЧ/СПИДом, и многие рассматривают эту благотворительность как поддержку ЛГБТ-сообщества. В свою очередь, в работе фонда Horizons отмечается, что ЛГБТ-доноры в два раза чаще поддерживают организации, работающие с больными ВИЧ, чем ЛГБТ-организации.



# ГДЕ УЧАТ?

## ПОДПИШИТЕСЬ

[https://t.me/lifehack\\_fundraising](https://t.me/lifehack_fundraising)

<https://t.me/prichiniChat>

<https://t.me/FundraisingAndCookies>

<https://teleg.run/cptgrantov>

[https://teleg.run/nonprofits\\_marketing](https://teleg.run/nonprofits_marketing)

<https://teleg.run/teplitsa>

## ШКОЛЫ

<https://edu.nuzhnapomosh.ru/education/>

<https://clubfund.ru/>

**СПАСИБО!**