РАЗВИТИЕ ФАНДРАЙЗИНГОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В НКО

Светлана Горбачева,
консультант по развитию социальных проектов и НКО,
директор по стратегическому развитию БФ “АиФ. Доброе сердце”,
член совета Ассоциации фандрайзеров

Светлана Горбачева

Давайте знакомиться!

- 18 лет экспертизы в области инфраструктуры благотворительности
- Консультирую НКО в сфере фандрайзинга и организационного развития
- Лидировала запуск #ЩедрогоВторника в России, отвечала за развитие платформы Благо.ру и онлайн журнала “Филантроп”
- Член совета Ассоциации фандрайзеров
- Опыт работы: директор по стратегическому развитию БФ “АиФ. Доброе сердце”, директор по развитию PHILIN, директор по маркетингу и коммуникациям БФ “КАФ”, частная консалтинговая практика.

КАК ОБСТОЯТ ДЕЛА С ФАНДРАЙЗИНГОМ В НКО?

- Наймем одного фандрайзера

  Пусть делает рассылки, пишет грант и еще “упакует” программный продукт в виде презентации для корпоративного донора

- Мы не знаем, кто наша аудитория

  Но будем просто делать на авось, может быть, что-то получится

- Мы не собираем данные доноров

  Откуда нам их взять?

- Мы зарегистрировались на фандрайзинговой платформе

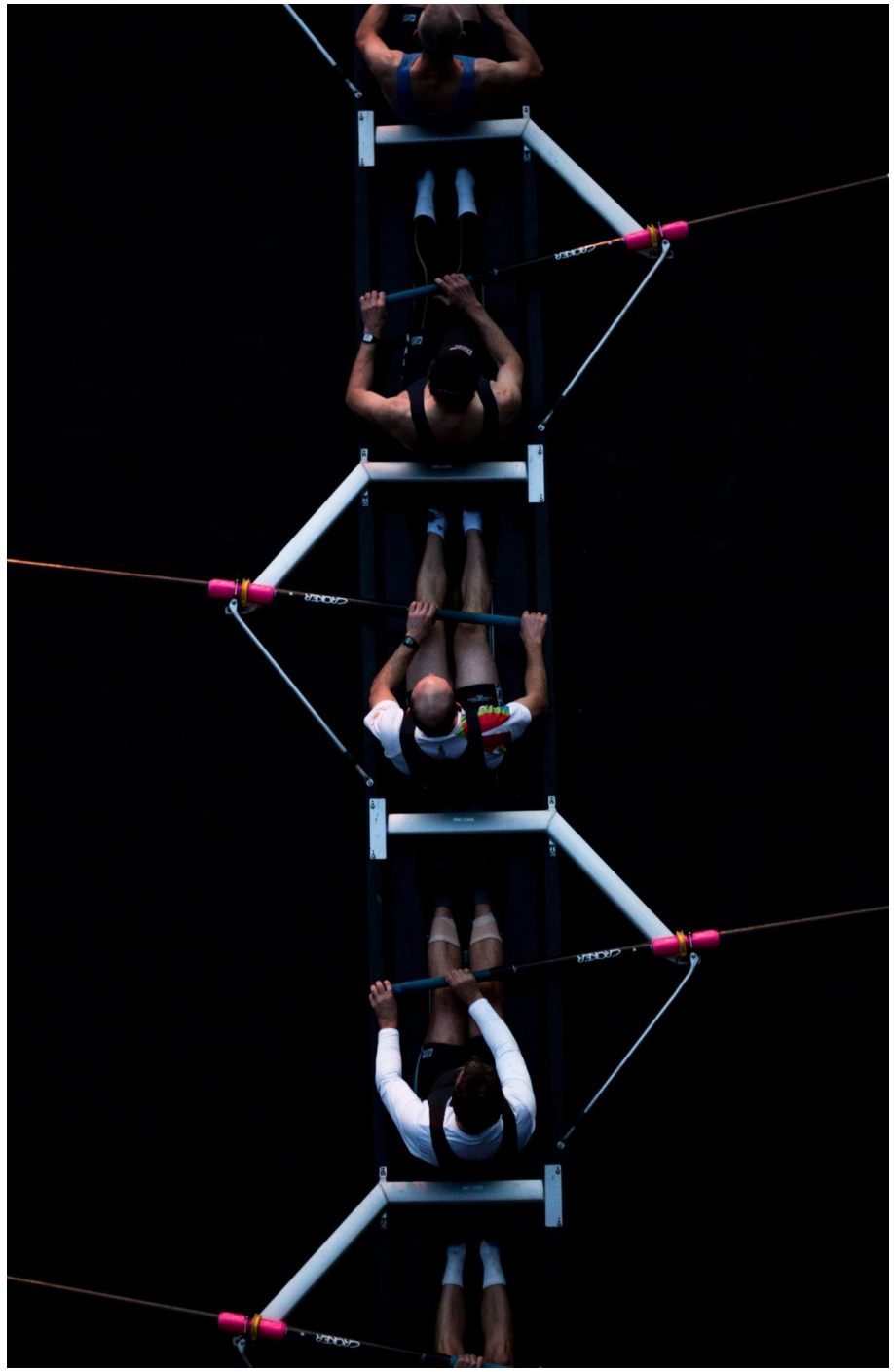
  Наверное, этого достаточно

- Пробуем обходиться органическим трафиком

  Никто не дает денег на рекламу в соц сетях

- Денег на фандрайзера нет

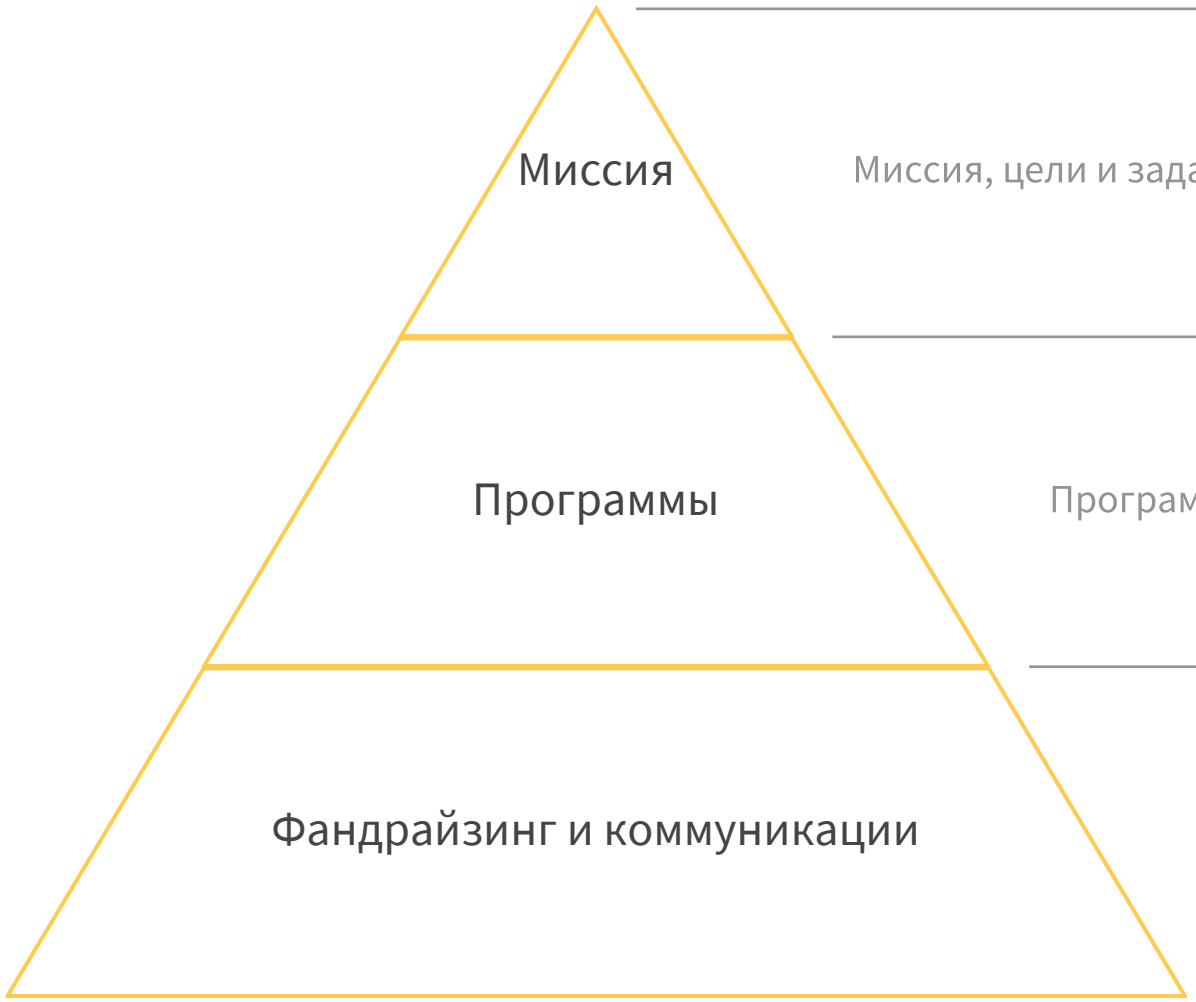
  Пусть работает за проценты от привлеченных средств



“

Фандрайзинг - командная игра. Для лучшего результата нужно начинать с миссии, целей и задач НКО.

ПИРАМИДА ПРИОРИТЕТОВ НКО



Миссия, цели и задачи фонда являются приоритетом.

Программная деятельность решает задачи фонда.

Фандрайзинг и коммуникации - вспомогательные функции, они обслуживают программы, а также верхнеуровневый фокус организации. Но есть нюансы ;-)

ТРЕНДЫ СОВРЕМЕННОГО ФАНДРАЙЗИНГА

Уроки пандемии

Стратегическое планирование

НКО перестраивают свои программы и учатся работать в новых реалиях.

Организационное развитие и цифровизация

Исследование сектора в период второй волны пандемии 2020 года, которое провел БФ “КАФ”, подтверждает, что каждая третья НКО начала заниматься организационным развитием.

Цифровизация важна не только в работе с донорами

Гибкий подход к специалистам

Нужного количества грамотных фандрайзеров на рынке нет.

Опора на данные

Заранее разработайте бриф, он измениться после общения с командой, но важно не размыть тот результат, к которому вы стремитесь.

ГДЕ БРАТЬ ФАНДРАЙЗИНГОВУЮ ЭКСПЕРТИЗУ

НАЙМ

Можно нанять уже готового сотрудника - с опытом работы в НКО в качестве фандрайзера. Это будет дорого и сложно.

Можно взять новичка и учить + привлекать внешнюю экспертизу.

ВНЕШНИЙ КОНСУЛЬТАНТ

Стратегический фандрайзер не обязательно должен быть у вас в штате. Он может помочь разработать план действий и дальше сопровождать вашего сотрудника для того, чтобы помочь внедрить изменнеия.

ОБУЧЕНИЕ

Обучать можно не только с помощью внешних консультантов, но и в рамках профильных курсов, которые доступны на рынке.

ОБУЧЕНИЕ ФАНДРАЙЗИНГУ

НУЖНА ПОМОЩЬ

АФ Ассоциация Фандрайзеров

центр РНО www.crno.ru

SKOLKOVO Moscow School of Management

МОСКОВСКАЯ ШКОЛА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ФИЛАНТРОПИИ

KF

ПОИСК ФАНДРАЗЕРА

Ассоциация Фандрайзеров

https://fund-raising.ru/kcentr/

https://uvalery.ru/

LODKA

https://lodka-hr.ru/

Probono хабы

Есть и другие игроки на рынке, в том числе и крупные корпорации.

Сферы probono экспертизы

- **Креатив**

  Разработка идеи для рекламной продукции или информационной кампании

- **Аудит**

  Проведение аудита

- **Юридическая помощь**

  Консультации, разработка документов

- **IT**

  Разработка продуктов (очень редко) или сервисы в пользование

- **Стратегическое планирование**

  Разработка стратегий: организации, фандрайзинга, коммуникаций и проведение стратегических сессий.

- **Исследования**

  Прикладные исследования, исследования аудитории, исследования доноров и другое.

- **Операционные процессы**

  Консультации

ФАНДРАЙЗИНГОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ

РЕСУРСЫ ДЛЯ РАЗНЫХ ВИДОВ ФАНДРАЙЗИНГА

Грантрайтинг

- Собственная аналитика
- Хорошие программные продукты
- Сильные административные ресурсы для сбора отчетности
- Грамотное управленческое и финансовое планирование

Онлайн массовый фандрайзинг

- IT сервисы и поддержка
- Аналитика
- Затраты на рекламу и контент

Корпоративный фандрайзинг

- Сильный бренд
- Звездные амбассадоры
- Хорошие программные продукты

Работа с крупными частными донорами

- Аналитика
- Опытный специалист
- Хороший программный продукт

КОМПЕТЕНЦИИ И МОТИВАЦИЯ

“

Роль фандрайзера – от упаковщика смыслов до со-архитектора программ

НЕОБХОДИМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ДЛЯ ФАНДРАЙЗЕРОВ

Корпоративный фандрайзер

- Понимание работы крупных организаций
- Опыт работы с КСО проектами, ЦУР ориентированными проектами
- Коммуникабельность, презентационные навыки
- Навыки продаж

Фандрайзер по работе с частными донорами

- Для работы с частными массовыми донорами онлайн: навыки e-commerce, диджитал маркетинга, анализ, создание качетсвенного контента
- Для работы с частными крупными донорами: нетворк, презентационные навыки, анализ, коммуникабельность и общая зрелость.

Грантрайтер

- Аналитические навыки
- Опыт в социальном проектировании
- Опыт в мониторинге и оценке
- Системный подход

Большинство руководителей НКО не выплачивают сотрудникам прямые проценты от привлеченных средств. Кроме того, руководители понимают важность конкурентноспособности заработной платы фандрайзера.

При этом в организациях есть понимание того, что фандрайзинг - это командная работа и во многом зависит от того программного продукта, который есть в НКО.

www.svetlanagorbacheva.ru