

## Что такое фандрайзинг?

**Фандрайзинг**, иногда фандрейзинг (от англ. *fundraising*) – это процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов (человеческих, материальных, информационных и т. д.), которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом.

## **НПО финансируются:**

- государством (прямо или косвенно);
- частными донорами (корпоративными, индивидуальными, другими НПО и международными организациями);
- собственными ресурсами НПО (экономическая деятельность, членские взносы).

## **Некоторые статистические данные об источниках доходов НПО (% от общего дохода)**

- Коммерческий (экономический) доход – 49%.
- Доход от оказания услуг в общественный секторе (от государства) – 40%.
- Частные пожертвования – 11%.

В США частные пожертвования составляют более 300 миллиардов долларов в год;  
75% пожертвований идут от частных лиц.

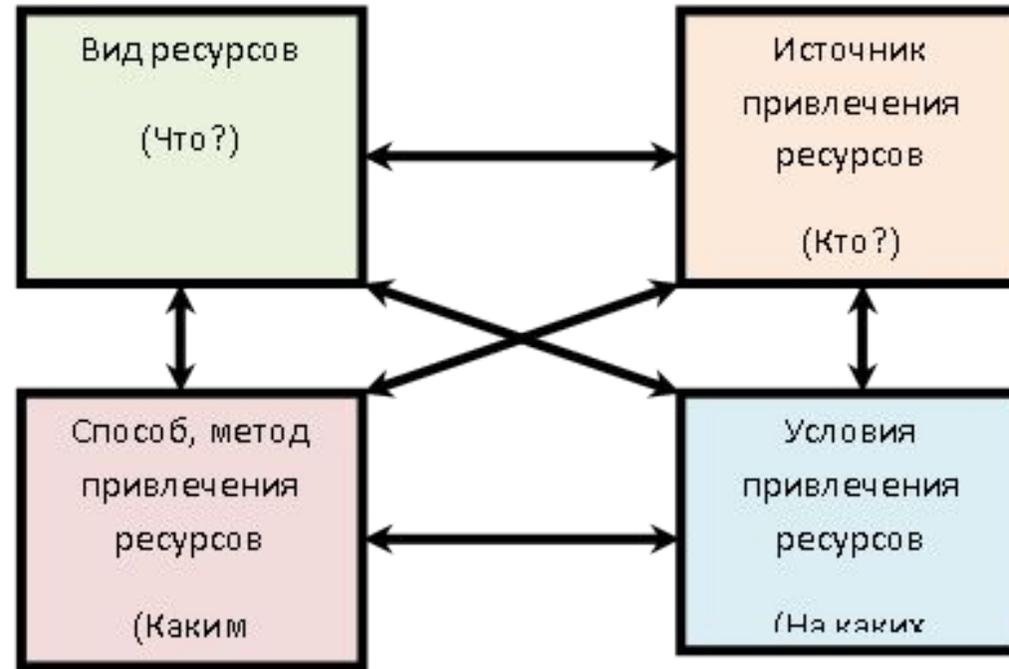
## **Горячая «десятка» кыргызстанского фандрайзера**

1. Целевое финансирование проектов и программ из средств благотворительных организаций (конкурсы).
2. Социальный заказ и целевое финансирование из госбюджета.
3. Предпринимательская деятельность НПО.
4. Письма к спонсорам.
5. Media-SOS (статья, сюжет, прямое обращение к аудитории).
6. «Волшебный ящик» (кружка, банка).
7. Разовые акции прямого сбора пожертвований (хождение в народ и VIP-форматы).
8. «FR-Телефония» (благотворительные телефонные линии, SMS-сборы, мобильные перечисления).
9. Сбор пожертвований через терминалы.
10. Развитие членских взносов.

## **КРАУДФАНДИНГ (НАРОДНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ) –**

коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, как правило через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций.

- <http://www.skd.kg/>
- <http://blago.in.kg/?cat=16>
- <http://diesel.elcat.kg/index.php?showforum=127>



# Этапы осуществления фандрейзинга

- 
- **Отбор потенциальных дарителей** (исследование "рынка" дарителей, изучение их возможностей и потребностей). Если у дарителя имеется четкая политика благотворительности, и вы не попадаете в ее рамки, у вас мало шансов на успех.
- **Телефонный звонок на фирму** для установления контактного лица, работающего с обращениями на фирму.
- **Письмо - Обращение к потенциальному дарителю.** Это письмо должно:
  - содержать всю необходимую информацию о вашей организации;
  - детально описывать проект;
  - показывать дальнейшую финансовую состоятельность проекта;
  - содержать непосредственно просьбу: что и сколько вы просите у донора;
  - описывать все возможные выгоды спонсора.
- **Встреча с потенциальным дарителем.** Здесь можно выделить три этапа:
  - **презентация вашего проекта.** Для привлечения внимания необходимо применять наглядные пособия: буклеты, фотографии, схемы и т.д. Важно сделать акцент на тех моментах, которые могут быть выгодны потенциальному спонсору (известность - освещение мероприятия в СМИ; демонстрация социальной ответственности фирмы; получение дополнительных возможностей для рекламы и налаживания новых контактов; создание положительного и узнаваемого имиджа фирмы);
  - **преодоление возражений.** Попросите разъяснить суть возражений, ставьте вопрос таким образом, чтобы собеседник сам отвечал на свои возражения;
  - **стимулирование дарителя.** Сообщите о том, что данный проект уже поддержал его партнер (полезно иметь подписной лист); оговорите условия предоставления пожертвования и формы благодарности.
- **Заключение соглашения, получение пожертвования**
- **Благодарность**
- **После проведения акции отчет перед спонсором**
- **Поддержание дальнейших контактов**

## **СДЕЛАЕМ-2008**

Одним прекрасным ранним субботним утром, 3 мая 2008 года, 50 000 человек вышли из своих домов, чтобы за один день очистить Эстонию.

За 5 часов более 50 000 добровольцев собрали в лесах и на придорожных территориях Эстонии 10 000 тонн мусора.

Акция была осуществлена по проекту, разработанному группой специалистов под руководством Райнера Нылвака.

# Давайте сделаем это!

Сделаем



Идея

Новости

Участники

Как это было сделано

Фольклор

Контакты



Chalice: "See, et prügi prügikasti käib, on vist maailma kõige elementaarsem asi"."

## Сообщение для прессы «Сделаем 2008»

становится масштабным проектом утилизации  
23/06/2008 – Гражданская инициатива,  
признанная в Эстонии крупнейшей акцией по  
уборке, становится также самым масштабным  
проектом утилизации в истории страны.

Руководители инициативы при сотрудничестве с  
партнерами, занимающимися обработкой мусора,  
задались...

## Сообщение для прессы

«Сделаем 2008» собирает вместе все партии  
16/05/2008 – Гражданская инициатива «Сделаем  
2008» организует сегодня в Таллинне круглый  
стол, в котором примут участие представители  
всех политических партий. «50 тысяч человек  
сделали свою работу. Я очень рад, что  
представители всех партий сочли важным...»

Сделаем



Моя Эстония

Мозговой штурм «Моя Эстония» 1 мая 2009 г.  
Приходите, чтобы вместе сделать Эстонию лучше!  
**Регистрируйтесь**

3 мая 2008 года, 50 000 человек вышли из  
своих домов, чтобы за один день очистить  
Эстонию. За 5 часов более 50 000  
добровольцев собрали в лесах и на  
придорожных территориях Эстонии 10 000  
тонн мусора. Это стало для Эстонии  
отличным подарком по случаю ее 90-й  
годовщины!

Вместе мы сможем поддерживать леса  
Эстонии в чистоте! Сообщите о нарушителях,  
выбрасывающих мусор в неположенных  
местах, в инспекцию по охране окружающей  
среды по бесплатному дежурному телефону  
1313!