

The background is a light pink color with a repeating pattern of stylized illustrations. It includes green strawberry leaves, red strawberries with green tops, white flowers with orange centers, and gold coins with a stylized 'P' symbol. Small white squares are scattered throughout the pattern.

Фандрайзинг 2020: годовое планирование

Земляничный Фандрайзинг

Опыт работы



Марина Кузнецова

Консультант в области
фандрайзинга и КСО
Практикующий
фандрайзер
Social Projects Group

Подготовлено Кузнецова Марина, 2020

Опыт работы

Управляющий директор
в Благотворительном Фонде
«Настенька»

Директор по фандрайзингу
в Благотворительном фонде
«Даунсайд Ап»

Заместитель директора в компании
«Novikov Restaurant Group»

Руководитель группы по работе
с партнерами в компании
«Tupperware Brands Corporation»

Пример достижений в НКО

(фонд “Даунсайд Ап”)

Годовой оборот фонда увеличен в 2 раза (с 50 млн руб до 100 млн руб), что позволило масштабировать оказываемую помощь семьям (с 4000 семей до 5500)

Привлечено более 200 новых коммерческих партнеров

Реализовано более 600 партнерских проектов

Создана первая в России благотворительная премия в области синдром Дауна

Внедрен и реализован уникальный проект трудоустройства для людей с синдромом Дауна в России.

Создана первая спортивная фандрайзинговая платформа. И др.



В чем сходство фандрайзинга и земляники?

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020

План вебинара

- Распределение фандрайзинга по кварталам и направлениям;
- Работа с компаниями, бюджетирование;
- Сезонные мероприятия;
- Типы планов – финансовый, план по задачам, коммуникационный
- Подача заявок на гранты;
- Дальнейшие планы курса “Земляничный Фандрайзинг”

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020

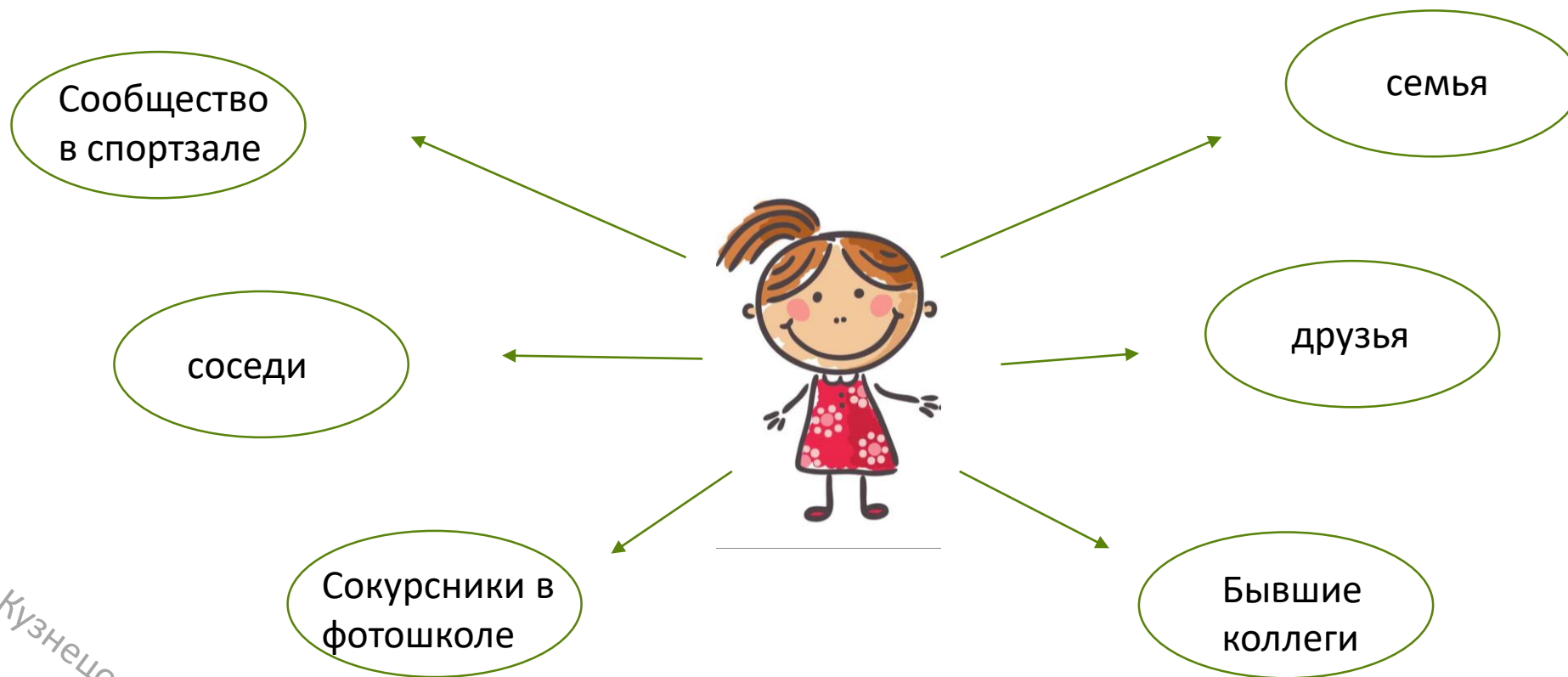


С чего начинать планирование фандрайзинга?

- Финансовая цель – сколько средств нам потребуется собрать?
 - Какие программы мы хотим провести
 - * Рекомендуется проводить оценку эффективности программ и проектов
 - Сколько средств и ресурсов на них потребуется
 - * з/п сотрудников, аренда помещения, маркетинговые материалы, участие в конференциях, транспорт, почтовые и мобильные расходы, содержание офиса и т.д.
 - Какие возможные ресурсы есть в этом году (+ дорожная карта ресурсов)
 - Какая динамика сборов была в предыдущие годы
 - Какие тренды будут в предстоящем году, а какие останутся в прошлом



Дорожная карта ресурсов



Области поиска финансирования

- Корпоративные партнеры
- Частные доноры
- Мероприятия
- Социальные сети
- Гранты
- VIP – доноры и меценаты
- Волонтерский фандрайзинг и др.



Таблица годового финансового плана фандрайзинга (приходы)

	Направления фандрайзинга	январь			февраль			март			апрель			май			июнь		
		2019	2020		2019	2020		2019	2020		2019	2020		2019	2020		2019	2020	
		факт	цель	факт	факт	цель	факт	факт	цель	факт	факт	цель	факт	факт	цель	факт	факт	цель	факт
Корпоративные доноры	Пожертвования от компаний																		
	Корпоративные гранты																		
	Партнерские мероприятия																		
	Взносы от сотрудников																		
Частные доноры	email - рассылки																		
	почтовые рассылки																		
	взносы через сайт																		
	СМС																		
	Ящики на внешних площадках																		
	Телемаркетинг																		
	PR - маркетинг																		
	Волонтерский фандрайзинг																		
Меценаты	Персональные взносы																		
	Селебрити																		
	Мероприятия																		
Гранты	Гранты на текущие программы																		
	Гранты на новые программы																		
Коммерческая деятельность	Продажа сувенирной продукции																		
	Продажа образов. материалов																		

Подготовлено: Ирина Захарина, 2020



Таблица годового финансового плана фандрайзинга (приходы)

Направления фандрайзинга	январь			февраль			март			ИТОГО КД факт 2019	ИТОГО КД план 2020	ИТОГО КД факт 2020
	2019	2020		2019	2020		2019	2020				
	факт	цель	факт	факт	цель	факт	факт	цель	факт			
Пожертвования от компаний	100 000	120 000		30 000	30 000		50 000	70 000		180 000	220 000	0
Корпоративные гранты	0	0		100 000	110 000		300 000	350 000		400 000	460 000	0
Партнерские мероприятия	0	0		0	0		0	50 000		0	50 000	0
Взносы от сотрудников	35 000	50 000		12 000	15 000		60 000	70 000		107 000	135 000	0
ИТОГО КД	135 000	170 000	0	142 000	155 000	0	410 000	540 000	0	687 000	865 000	0

- Добавляем :

- остальные кварталы
- прочие направления фандрайзинга
- суммирование по полугодиям и году
- % выполнения цели



Подготовлено: Киснецова Марина 2020



Варвара Пензова,

Директор БФ “Дети наши”

Член совета Ассоциации “Все вместе”

Член совета “Ассоциации фандрайзеров”

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020

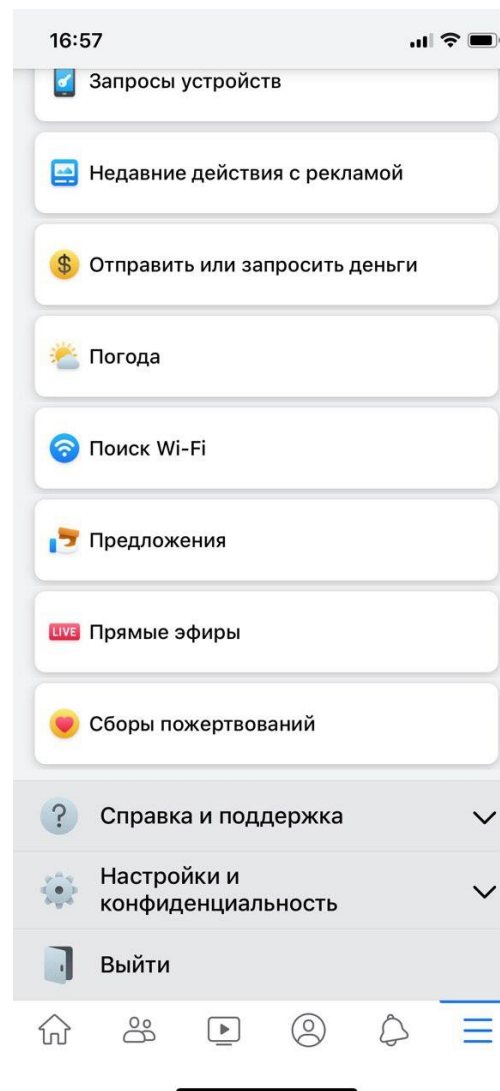


СМ ВИДЕО

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020

Тренды 2020

- Волонтерский фандрайзинг
- Сторителлинг
- Фандрайзинг в социальных сетях
- Сервис и удобство для донора
- Диджитал фандрайзинг
- Партнерские проекты



Бюро Добрых Дел

Бюро Добрых Дел

Социальная и материальная поддержка детей, оставшихся без попечения родителей

СОБРАНО	2 812 870 Р
СОБЫТИЙ В ПОЛЬЗУ ФОНДА	5
ГЕОГРАФИЯ	Москва



Планирование работы с компаниями

- Годовой план проектов
- Презентация
- Встречи и переговоры
- Прочие инструменты работы с партнерами

О — отношения. Инструменты работы с бизнесом

12 февраля | 16:00-17:00 (мск), [регистрация!](#)



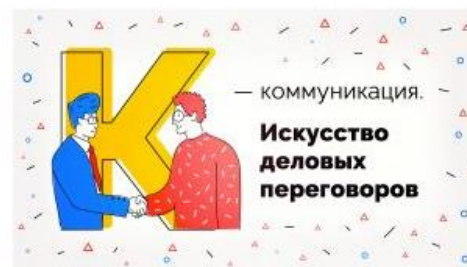
И — интерес. Зачем бизнесу сотрудничать с НКО

29 января | 16:00-17:00 (мск), [регистрация!](#)



К — коммуникация. Искусство деловых переговоров

5 февраля | 16:00-17:00 (мск), [регистрация!](#)



Примеры проектов работы с партнерами

ЗИМА

- Новогодние акции
- Зимнее спортивное мероприятие
- Поздравление партнеров с НГ, встречи
- Планирование проектов на след.год
- Конференции

ВЕСНА

- Акция 8 марта
- Мероприятия “на воздухе” в мае
- PR акция с партнером

ЛЕТО

- День защиты детей
- Переговоры на активности 2 полугодия
- Активная подготовка к мероприятиям и акциям 3-4 квартала

ОСЕНЬ

- Акции социального маркетинга
- Корпоративное мероприятие для партнеров
- Форумы и конференции



Таблица работы с корпоративными партнерами (таблица задач)

План проектов корпоратив													
ПРОЕКТЫ	Менеджер	1 кв			2 кв			3 кв			4 кв		
		январь	фев	март	апр	май	июн	июль	сент	окт	нояб	дек	январь
"Продажи" программ фонда		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
PR фандрайзинг с компаниями		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Социальный маркетинг		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Потребности фонда		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Корпоративные волонтеры		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Отчеты компаниям		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Аналитика работы других фондов		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
квартальное собрание группы на 2 кв		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
финансовый факт выполнения таргета 4 кв		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Составление коммуник-го плана на 2 кв		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Мероприятие 1													
подготовка												■	■
"продажи"		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
проведение и пост-работа		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Мероприятие 2													
подготовка			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
"продажи"			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
проведение и пост-работа			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Конференция X				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
День рождения фонда				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Корпоративное мероприятие для партнеров													
подготовка			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
проведение и пост-работа			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Мероприятие 3													
подготовка			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
продажи			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
проведение и пост-работа			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Форум X				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Мероприятие 3													
подготовка			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
продажи			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
проведение и пост-работа			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Форум Y				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Конференция Y				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Подготовлено: Кузнецова Мария, 2020



Таблица работы с корпоративными партнерами

План проектов корпоратив														
ПРОЕКТЫ	Менеджер	1 кв			2 кв			3 кв			4 кв			
		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь
"Продажи" программ фонда		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
PR фандрайзинг с компаниями		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Социальный маркетинг		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Потребности фонда		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Корпоративные волонтеры		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Отчеты компаниям		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Аналитика работы других фондов				■			■			■			■	
квартальное собрание группы на 2 кв		■												
финансовый факт выполнения таргета 4 кв		■												
Составление коммуник-го плана на 2 кв		■												
Мероприятие 1														
подготовка												■		
"продажи"		■	■										■	■
проведение и пост-работа			■	■										■
Мероприятие 2														
подготовка			■											
"продажи"			■											
проведение и пост-работа				■										
Конференция X				■										
День рождения фонда				■										
Корпоративное мероприятие для партнеров														





Екатерина Плужник,

Руководитель отдела продвижения
корпоративных проектов
Societe Generale, спонсорства и КСО
Societe Generale в России

В Росбанке отвечает за стратегию развития корпоративной социальной ответственности, в том числе за создание доступной инфраструктуры и услуг, взаимодействие с Банком России по этим вопросам. Более 10 лет работает в области реализации благотворительных и спонсорских проектов, в том числе грантовых конкурсов в Москве и регионах, внутрикорпоративных благотворительных и волонтерских программ и акций для сотрудников группы Societe Generale в России. Занимается разработкой и внедрением проектов в области защиты окружающей среды, в том числе по снижению собственного углеродного следа компании. 2018 году Росбанк признан Лучшим банком в области КСО по версии авторитетного издания Global Banking and Finance Review. В 2019 году Екатерина вошла в список топ-25 директоров по корпоративной социальной ответственности.

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020



“Думаю, так. Чтобы быстрее найти общий язык в донором, благотворительным организациям важно в **первую** очередь внимательно изучить все доступные внешние источники с информацией, чем компания занимается в области благотворительности, есть ли у нее фонд, программы, соответствуют ли их (компания и НКО) направления в области благотворительной деятельности. Это позволит всем сэкономить время.

Второе. Хорошо бы на основании этого анализа получать уже конкретные предложения для конкретной программы. И обсуждать конкретику с цифрами.

Третье. Довольно часто компании планируют свою деятельность на год вперед в период планирования бюджета всей организации. И нужно начинать предлагать проекты именно в этот период. В основном это происходит осенью.

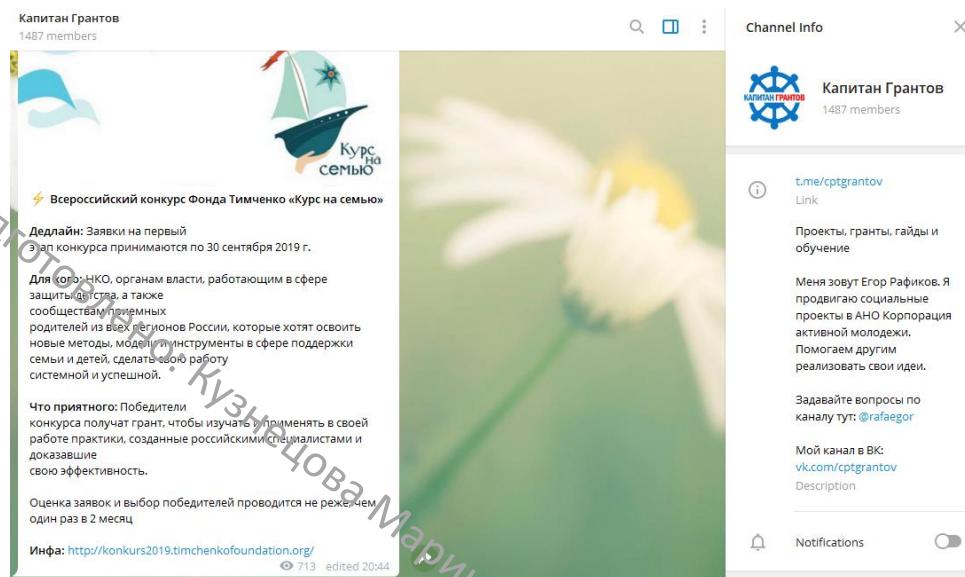
Четвертое. Важно поддерживать контакт с компанией даже если сразу не сложилось сотрудничество. У компаний в течение года могут появляться новые проекты, для участия в которых могут искать именно вашу организацию.

Пятое. У многих компаний помимо денег есть еще и другие ресурсы: площадки для проведения мероприятий, специалисты и т.д. Это тоже нужно учитывать. Если не получилось с финансированием, то может сложиться с другими видами помощи. Крепкие партнерские отношения могут вырасти именно из таких небольших проектов сотрудничества.”



Планирование грантовой деятельности

- Эффективные гранты прошлого года
- Новые гранты (аналитика ресурсов)
- Таблица работы по направлению



<http://vsekonkursy.ru>
<https://президентскиегранты.рф>
<https://grants.oprf.ru/grants2016-1/operators/>
<http://nko.economy.gov.ru/>
https://vk.com/grant_nko
<http://vestnik-nko.ru/konkurs/>
<https://www.facebook.com/granrafting/>
<https://www.google.ru/grants/>
<https://vk.com/charity>



Что важно учесть при планировании грантовых проектов?

- Поиск гранта
- Сроки подачи документов
- Требования к подаваемым документам
- Требования к исполнению (проекту)
- Сроки предоставления отчетов и их форма

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020



Таблица работы с грантами

Название гранта	Сроки	Тип	январь				февраль				март				апрель				май						
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Грант компании X	срок подачи - 20 апреля				написание заявки						проверка		подача документов			ожидание результатов									
КОС	срок отчета - 15 июня		проведение проекта															сбор документов на отчет		подготовка отчета					
Грант МинЭкономРазвития 2019	срок отчета - 1 сент		проведение проекта																						
Грант МинЭкономРазвития 2020	срок подачи - 15 февраля				подача документов			ожидание результатов			итоги														
Грант компании Y	срок подачи - 1 марта	new	проверка				подача документов			ожидание результатов			итоги												
Грант БФ А	срок отчета - 15 апреля									сбор документов на отчет		подготовка отчета		отчет											
КАФ	срок подачи - 20 октября	new																							
Всероссийский конкурс N	срок отчета - 15 декабря		проведение проекта																						
Межрегиональный грант правительства области Z	срок подачи - 1 сентября	new																							
Грант компании K	срок подачи - 30 мая									написание заявки				проверка		подача документов									
Фонд президентских грантов	срок отчета - 1 октября		проведение проекта																						
Гранты Творческий конкурс им.А	срок подачи - 1 июля	new															написание заявки								

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020





Егор Рафиков,

Директор по фандрайзингу "Корпорация активной молодежи"

Автор телеграм-канала "Капитан Грантов"

- с 2017 по 2019 гг привлечено грантами 23 млн.рублей на социальные проекты
- автор топового телеграм-канала про НКО и гранты «Капитан Грантов» более 3300 подписчиков
- эксперт Центра инноваций социальной сферы Республики Татарстан, за 2018 год проведено 42 семинара по теме привлечения средств через грантовые конкурсы
- Эксперт Всероссийского конкурса "Добровольцы России 2019"
- эксперт Всероссийского конкурса «Моя страна – моя Россия» 2019 г.
- эксперт Регионального этапа всероссийского конкурса "Православная инициатива РТ" 2019 г.
- лектор Всероссийского конкурса «100 городских лидеров» по теме привлечения средств через грантовые конкурсы 2019 г.
- эксперт Республиканского молодежного форума «Наш Татарстан 2018
- автор грантовых подборок федерального издания «Филантроп» 2018 г – по настоящее время
- автор методического пособия по грантам, разработанного совместно с Казанским федеральным университетом и Центром инноваций социальной сферы РТ 2019 г.
- выпускник Школы региональных экспертов-2019

<https://t.me/cptgrantov>

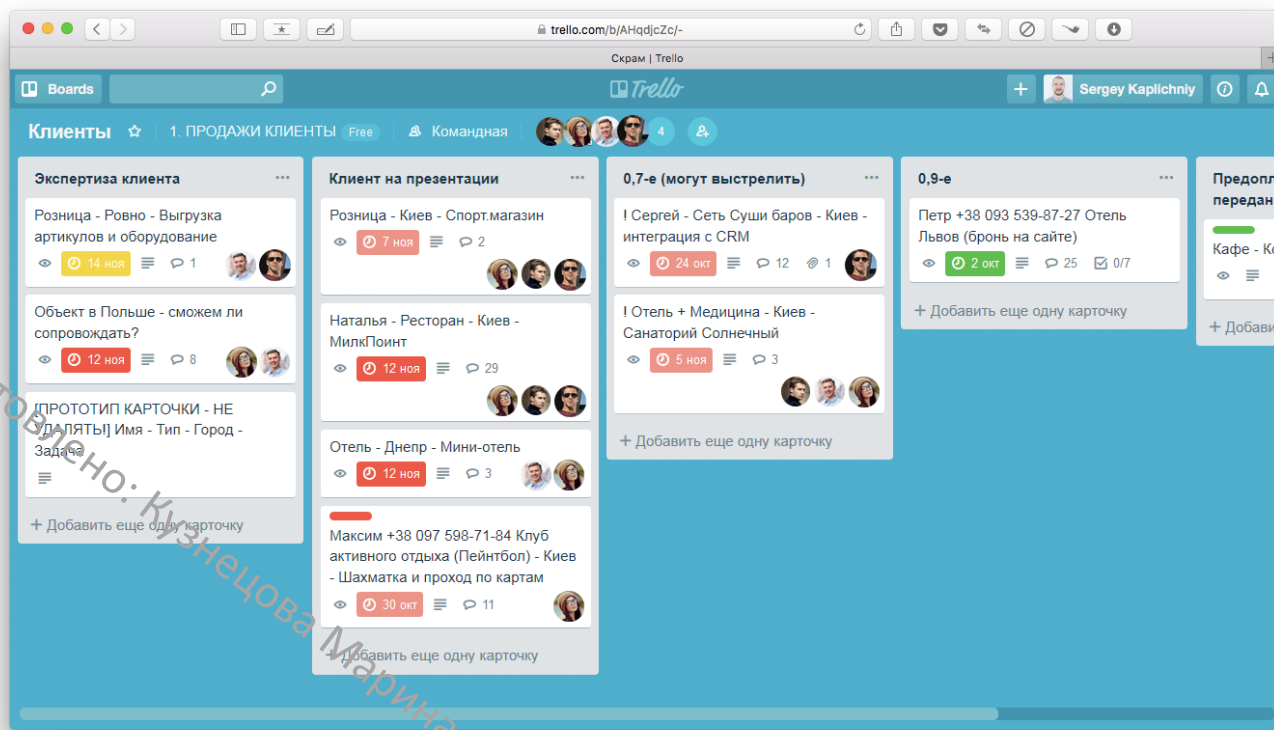
www.cptgrantov.ru



Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020

“**Мой план** - это знание, к какому направлению относится проект. Четкое видение - насколько проект может **ВИДОИЗМЕНЯТЬСЯ**: никто не исключает того, что сейчас у вас онлайн мероприятия, но вы решили и видите, что много выхлопа в IT, соответственно начинаете уже мониторить не только классические гранты для соц. проектов, но и поддержку диджитал инноваций, в том числе в социальной сфере.

Найденные гранты и конкурсы я лично или через моих коллег оформляю в Trello, складирую в телеграм-избранном. Чтобы не забыть, ставим себе **напоминание**.



Моя формула: ежедневный мониторинг конкурсов в поисковых и социальных сетях и фиксация интересного для меня и моей аудитории; сразу сообщать своей команде, потому что для заявки необходима информация по тем или иным пунктам, где возможно грантрайтер не обладает достаточным количеством знаний. В любом случае - нужно мнение **команды**, какие-либо документы от нее, соответственно предупреждаем, заблаговременно оформляем, ожидаем все данные от команды и партнёров.”



Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020

Планирование работы с Частными Донорами

- Финансовый план
- План задач
- Коммуникационный план

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020



Зачем нужен коммуникационный план?

Прямой фандрайзинг

- Фандрайзинговые письма
- Телемаркетинг
- Анонс акции
- Планы на год

СТА

Лояльность

- Отчеты
- Благодарности
- Поздравления с праздниками (НГ, день рождения, 8 марта)
- Полезные материалы

Повышение среднего взноса

Продвижение

- Акции по привлечению новой аудитории
- Совместные материалы со СМИ

Число новых доноров

Усиление бренда

- Вовлечение аудитории (опросы, игры, конкурсы)
- Работа с публичными лицами, блогерами

Глубина охвата



План коммуникаций фонда

месяц	неделя	Группа Частных доноров			Сайт фонда			Соц.сети фонда				Корпоративные доноры	
		email	почта	телемаркетинг	Главная страница	Раздел новости	прочее	ФБ	Инст	ВК	Однк	Email рассылка	Почтовая рассылка
январь	1				с НГ	с НГ		новости итоги отчеты новые программы проекты ко-проекты конкурсы опросы геймификация интерактив партнерские проекты и т.д.					
	2					итоги года							
	3	какие планы на новый год?				планы НГ год				планы на год			
	4		рассылка новым донорам										
февраль	5				открытие детской программы								
	6	ФР на программу								новые программы			с 23 февр
	7	поздравление с 23				поздравление с 23				проекты	отчет за НГ акцию		
	8		рассылка новым донорам							ко-проекты			
март	9				весенние анонсы					конкурсы			
	10	поздравление с 8				поздравление с 8				опросы			с 8 марта
	11	ФР приглашение на акцию			ФР приглашение на акцию					геймификация	приглашение на акцию		
	12			ФР приглашение на акцию						интерактив			
13		рассылка новым донорам								партнерские проекты и т.д.			

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020





Не забываем про
планирование расходов
на фандрайзинг

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020



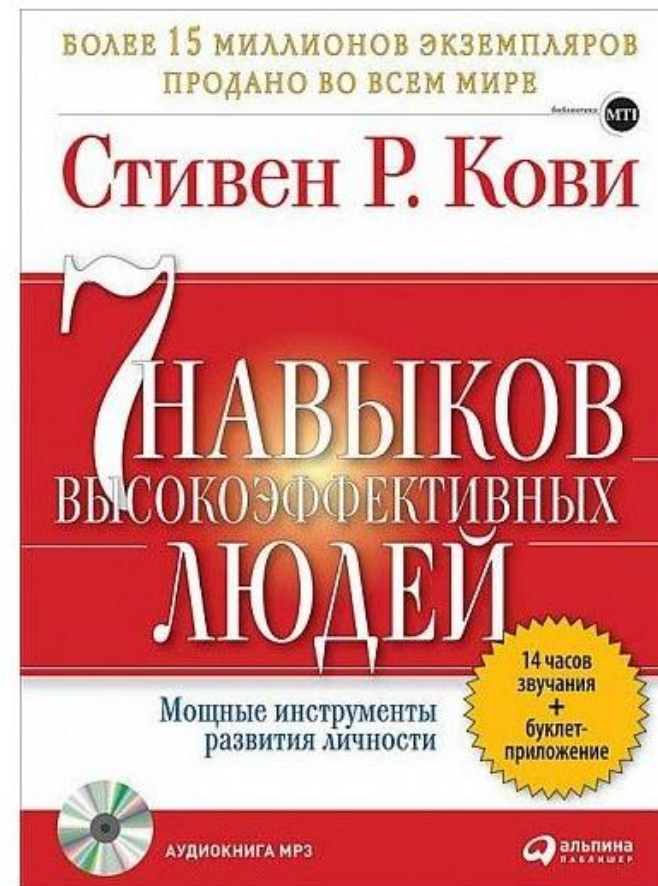
Что же нужно сделать в первую очередь?

- Оценить эффективность программ фонда за 2019 (и ранее) годы
- Понять, какие программы и проекты Вы планируете делать в 2020 году
- Понять, какие ресурсы Вам для этого потребуются
- Посчитать, сколько средств Вам для этого нужно
- Составить дорожную карту Ваших личных ресурсов, ресурсов коллег, фонда
- Выделить области фандрайзинга, в которых фонд может быть наиболее успешен
- Из них составить финансовый план фандрайзинга на 2020 год
- Разбить план на кварталы, месяцы, недели
- Составить план задач
- Подготовить конкретные фандрайзинговые материалы для доноров
- Продолжать коммуникацию с донорами!

Подготовлено: Крюнецкая Марина, 2020



Что почитать?



Бизнес и социальные проекты: онлайн-курс по корпоративному фандрайзингу

И — интерес. Зачем бизнесу сотрудничать с НКО

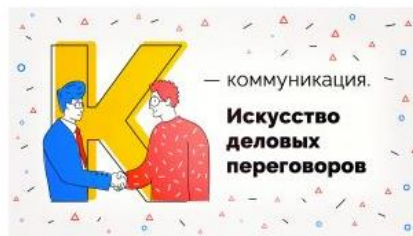
29 января | 16:00-17:00 (мск), [регистрация!](#)



- в чем смысл партнерства бизнеса и НКО
- - цикл сотрудничества
- - какие интересы есть у бизнеса в области социальных инициатив
- - какими навыками должен обладать фандрайзер
- - примеры взаимовыгодных проектов компаний и НКО

К — коммуникация. Искусство деловых переговоров **О** — отношения. Инструменты работы с бизнесом

5 февраля | 16:00-17:00 (мск), [регистрация!](#)



- - привлечение партнеров
- - подготовка ко встрече
- - проведение переговоров
- - аргументирование и работа с возражениями
- Это один из ключевых блоков в работе с партнерами – как корпоративными, так и прочими, включая ваших друзей и близких!:)

12 февраля | 16:00-17:00 (мск), [регистрация!](#)



- - регулярные коммуникации
- - раздел на сайте фонда - юридические отношения
- - детальный учет в CRM (или Excel)
- - личные коммуникации с партнерами
- - успешные кейсы сотрудничества компаний и НКО.

<https://kislrod.io/prosto-o-slozhnom/biznes-i-socialnyje-projekty-onlajn-kurs-po-korporativnomu-fandrajzingu/>



Бонус!

Личная онлайн консультация по
вопросам корпоративного
фандрайзинга

Земляничный Фандрайзинг

Подготовлено: Кузнецова Марина, 2020