

A close-up photograph of two young children, a boy and a girl, smiling and looking towards the camera. They are both holding and eating apples. The boy is on the left, wearing a blue and red striped shirt. The girl is on the right, wearing a red shirt. The background is slightly blurred, showing some colorful objects.

Фандрайзинг как важная часть экономической устойчивости НКО

Дмитрий Даушев

11 октября 2022 года

Обо мне

- В третьем секторе – с 1988 года, в фандрайзинге – с 1994 года
- Экспертиза проектов в фондах – с 1995 года
- Тренинги, семинары, консультации – с 1995 года



Привлечение индивидуальных пожертвований – с 2001 года (WWF)

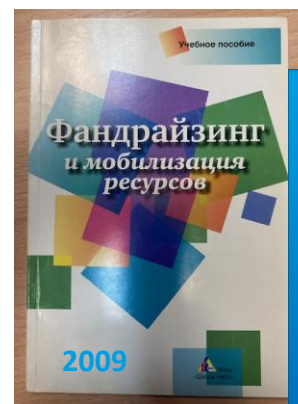
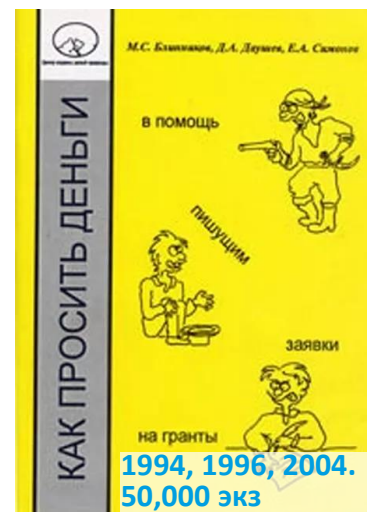


С февраля 2012 Директор по фандрайзингу «Детских деревень – SOS» Россия



Соучредитель Ассоциации фандрайзеров

- Автор и соавтор ряда книг по фандрайзингу и экономической устойчивости НКО
- Практик, практик, практик...



ДЕТСКИЕ
ДЕРЕВНИ SOS
РОССИЯ

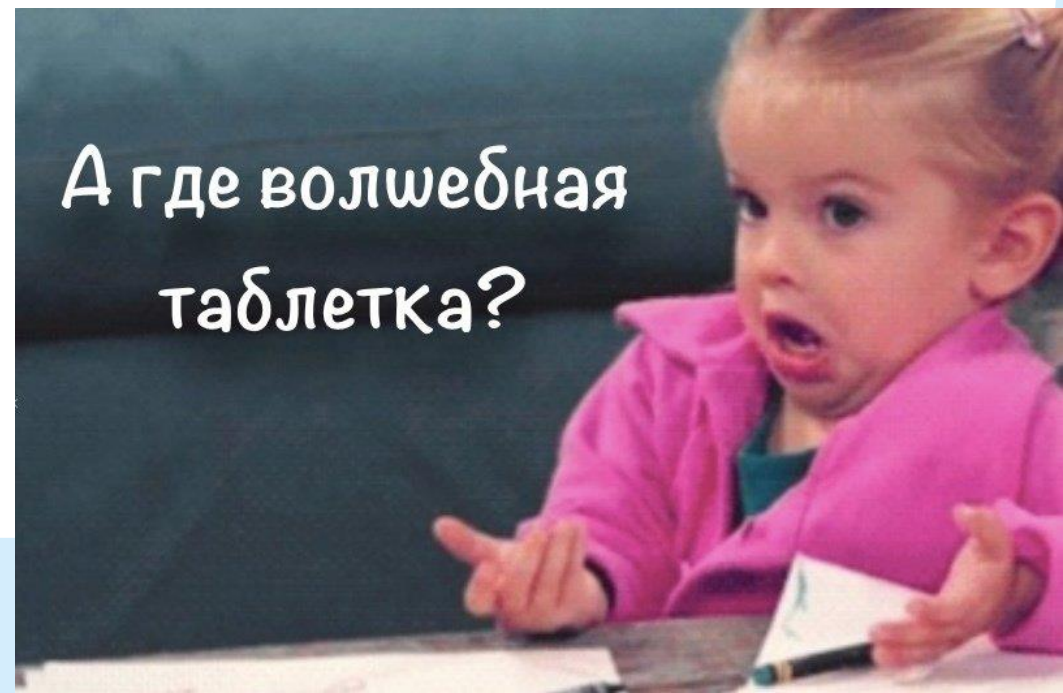
О чем поговорим сегодня?

- **О чём?**

- Обсудим: формула экономической устойчивости
- Затронем: системный фандрайзинг, и готовы ли вы к нему (вопросы для самоаудита)?
- Наметим: две составные части фандрайзинга

- **Как?**

- Тема – повод для разговора
- Вопросы – в студию (в чат или поднять руку)
- Унести с собой не все, а то, что полезно





Устойчивость: актуальная повестка

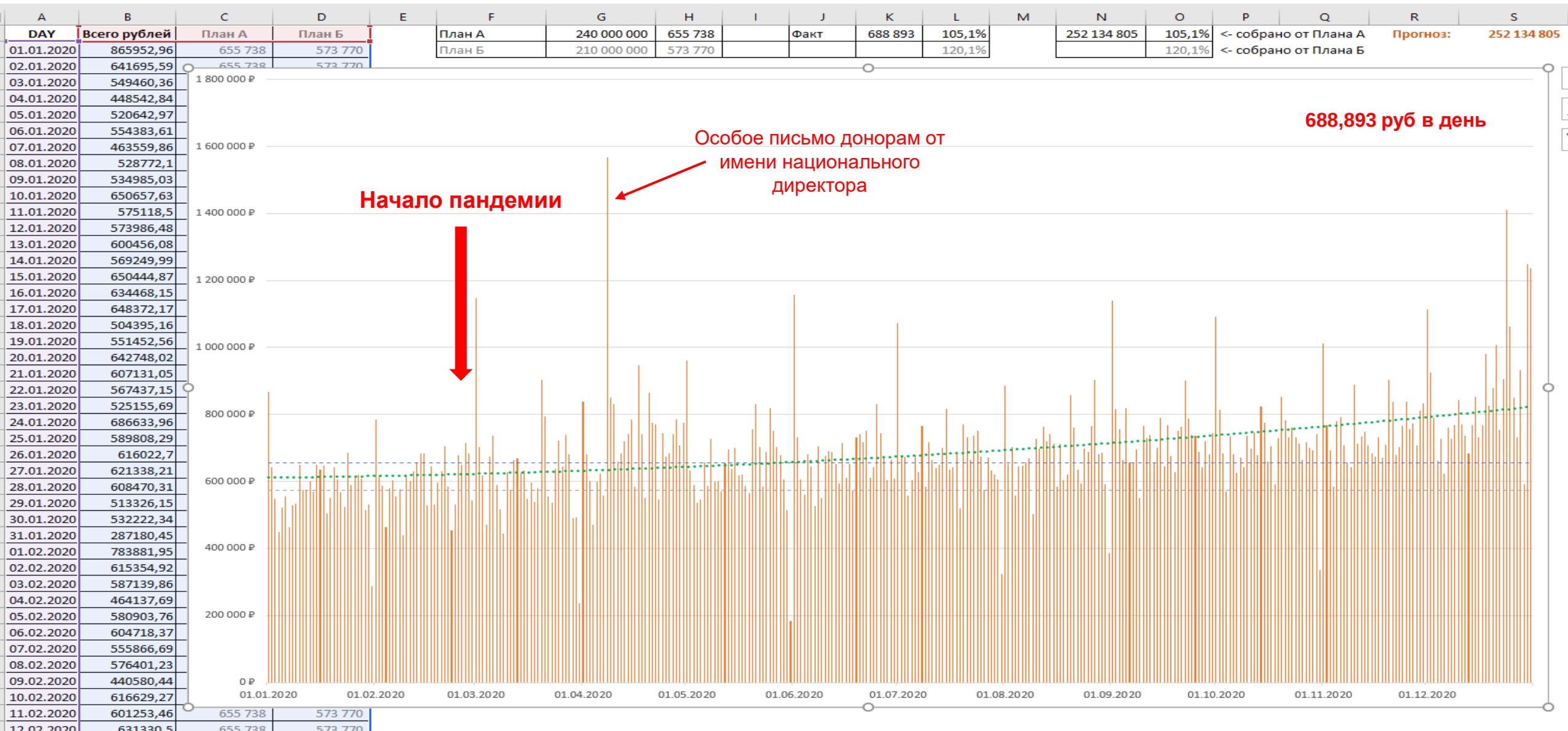
Март 2020



Шеф, все пропало?



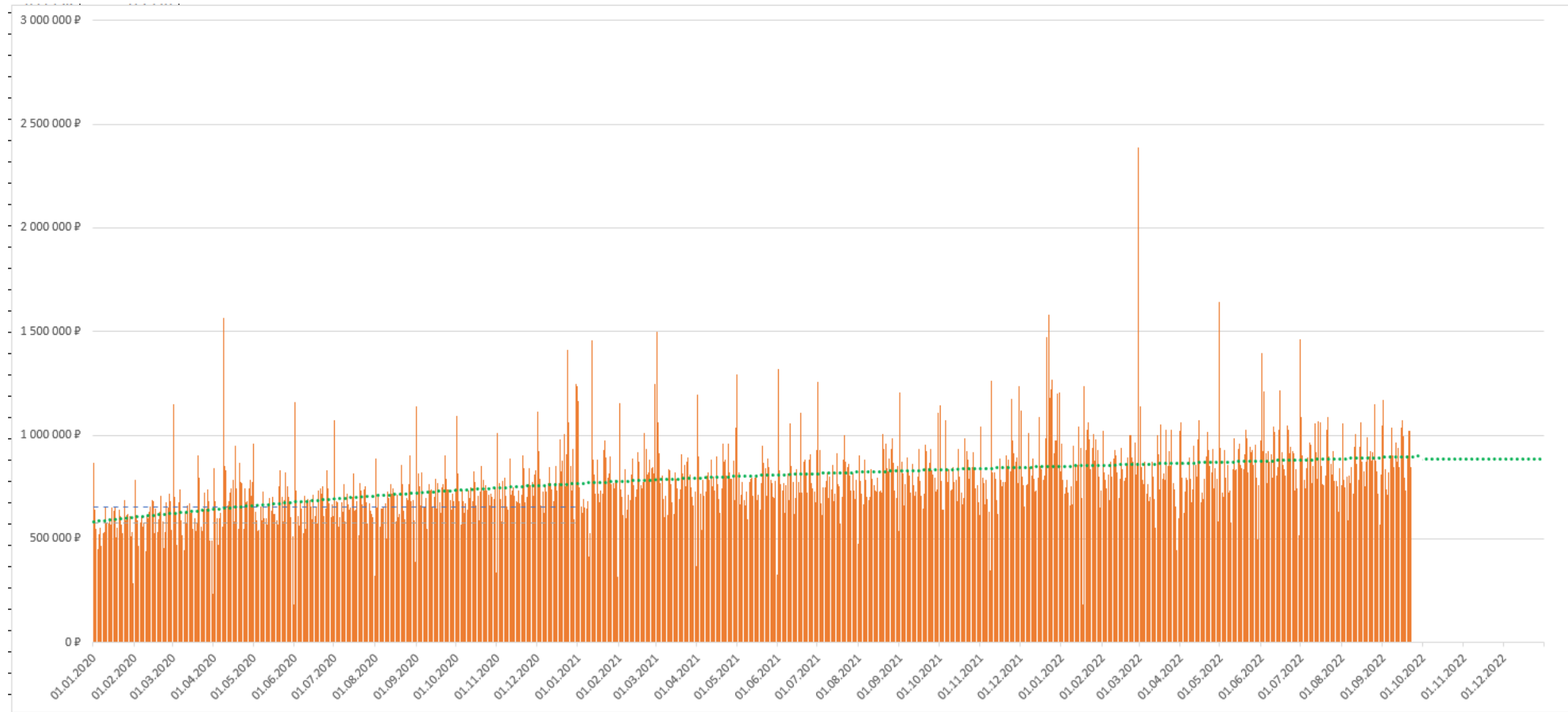
Регулярные частные массовые доноры – основа устойчивости





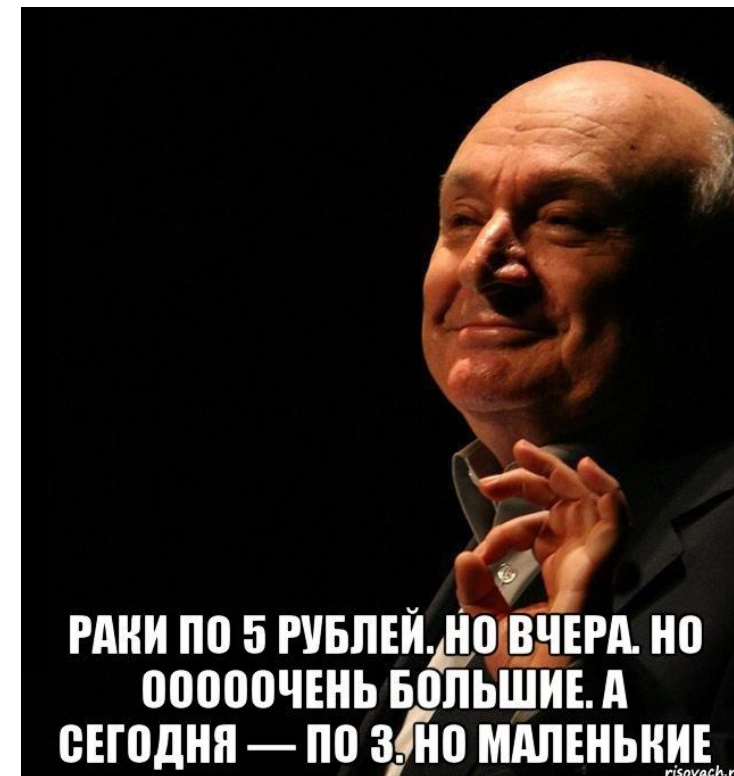
ДЕТСКИЕ
ДЕРЕВНИ SOS
РОССИЯ

Поступления от частных массовых доноров в 2020-2022 гг



Что надо было сделать вчера?

- Сделать фандрайзинг ВАЖНЫМ для всей НКО
- Стратегия, процессы, планирование, мониторинг и прочая скучотень...
- Диверсификация источников
- Основа: массовые частники (фокус на рекуррентные платежи)
- Выстроенная система коммуникации с донорами (контакты, база, циклы, программа лояльности)
- Команда





Финансовая устойчивость НКО

=

Планирование (что хотим?)

*

Управление деньгами (как тратим?)

*

Управление рисками (а что, если?)

*

Управление резервами (а что завтра?)

*

Привлечение средств (fundraising)

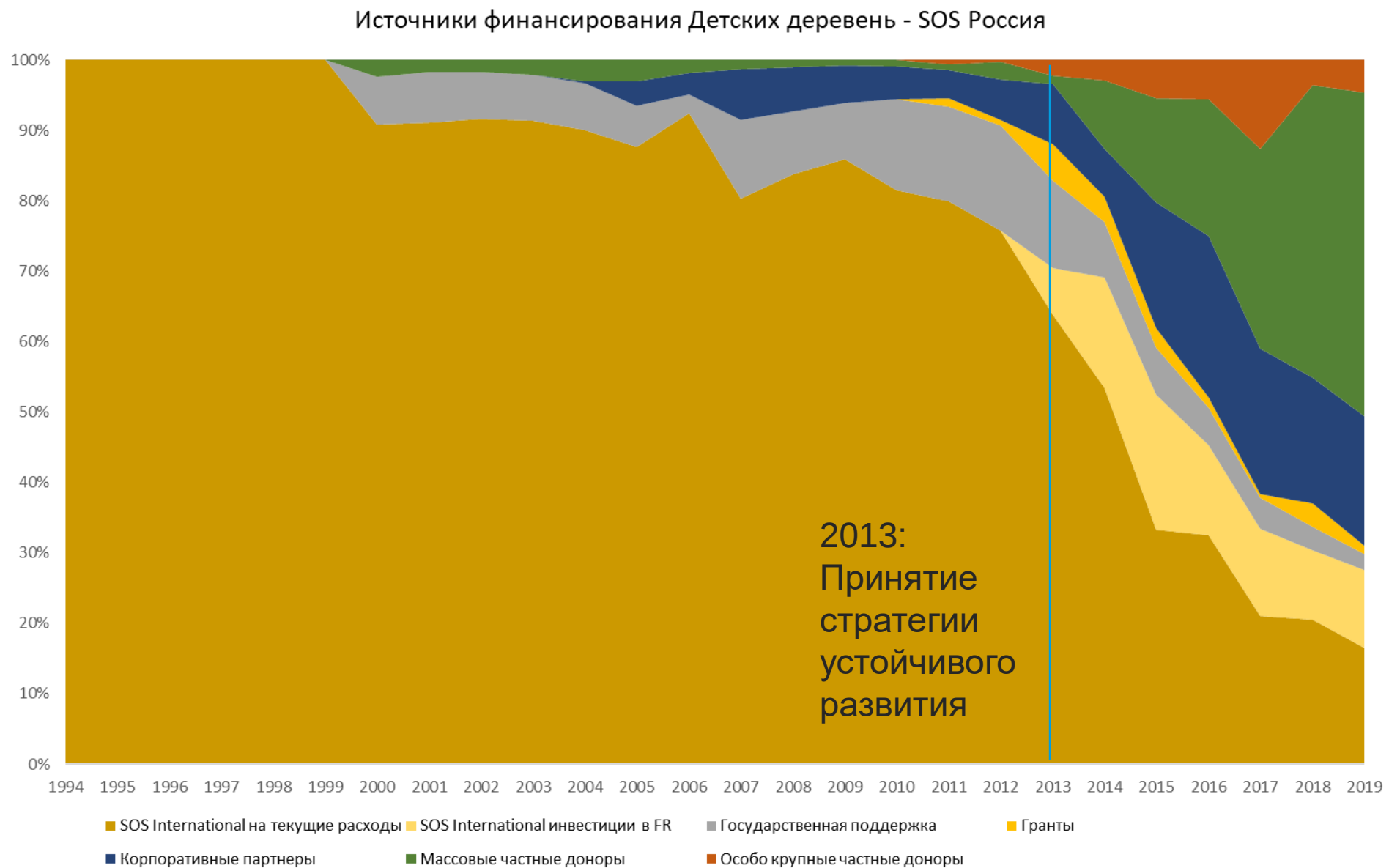


$A * B * 0 = 0$
$A * 0 * C = 0$
$0 * B * C = 0$

Устойчивая структура финансирования



Устойчивая структура финансирования

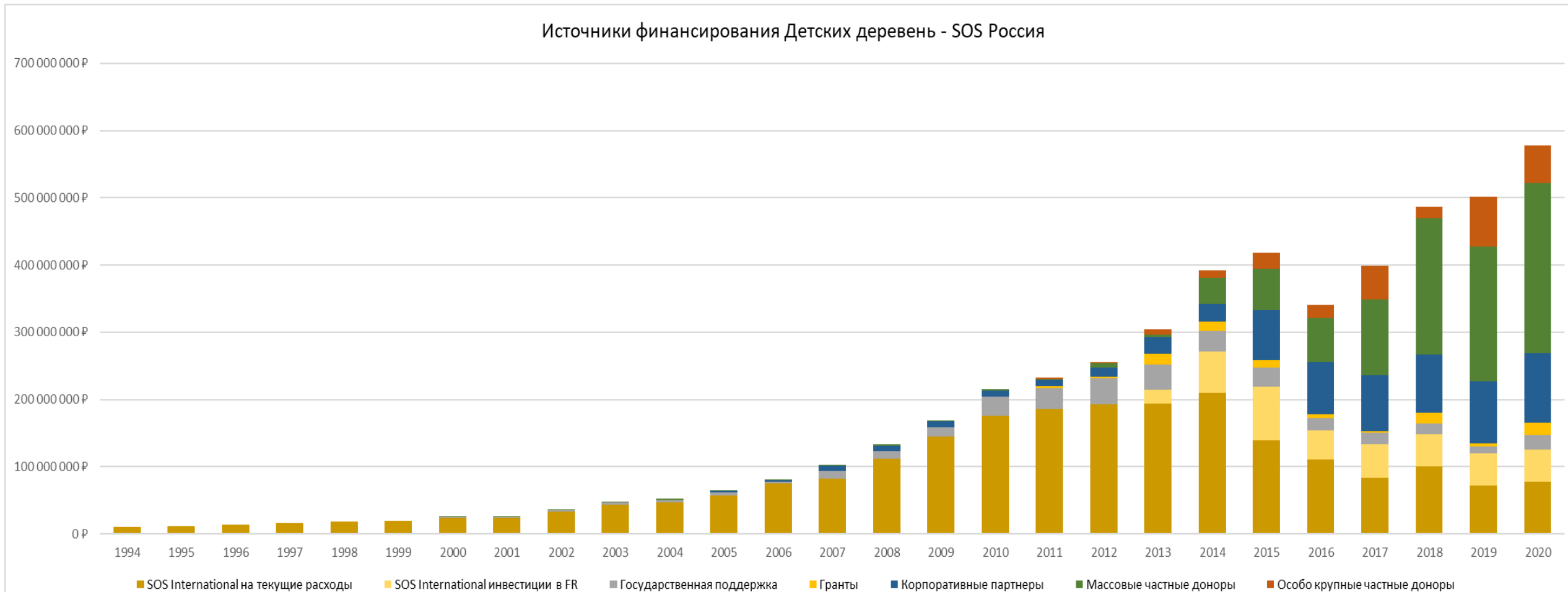




ДЕТСКИЕ
ДЕРЕВНИ SOS
РОССИЯ

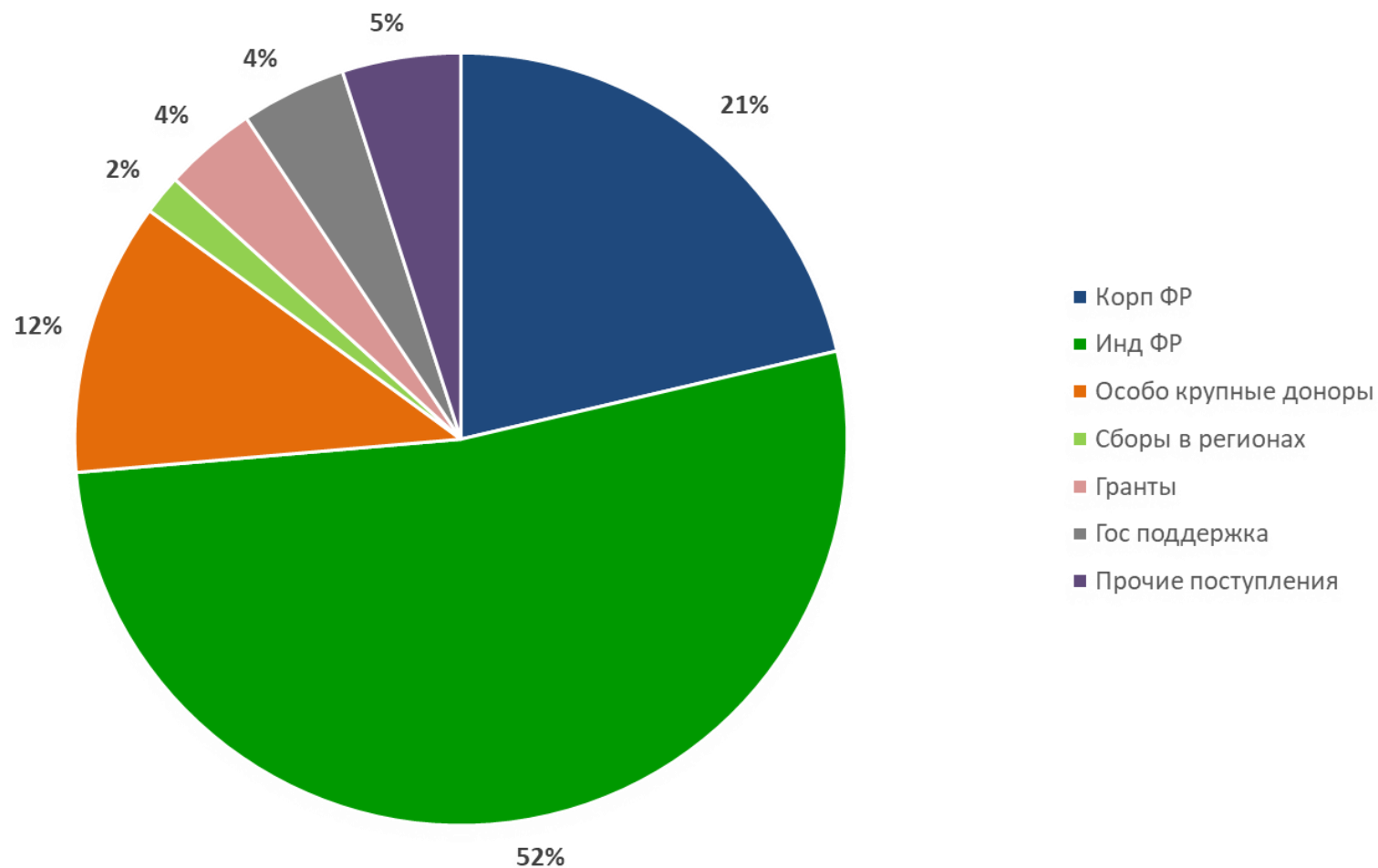
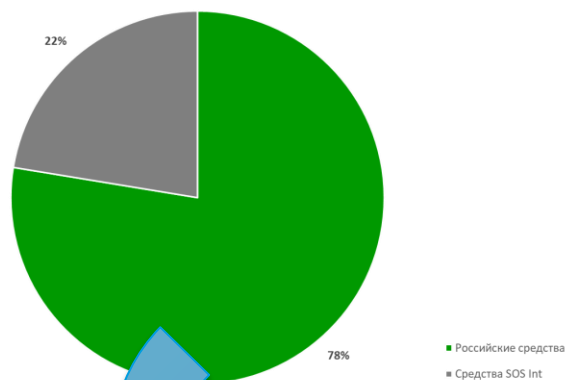
История фандрайзинга в Детских деревнях SOS с 1996 года

Источники финансирования Детских деревень - SOS Россия





Источники средств Детских деревень SOS Россия в 2020 году





ДЕТСКИЕ
ДЕРЕВНИ SOS
РОССИЯ

Формула системного фандрайзинга

Стратегия / принятие решения



Знания / опыт / инструменты / технологии



Инвестиции



Команда / поддержка / доверие

$$A * B * 0 = 0$$

$$A * 0 * C = 0$$

$$0 * B * C = 0$$

Мы дозрели до того, чтобы нанять фандрайзера!

Итак, нам нужен такой специалист:

- Разбирается в базах данных, сайтах, сервисах рассылок, платежных системах, рекламе и проч.
- Умеет писать заявки на гранты, письма донорам, отчеты, благодарности, делать презентации
- Отличный переговорщик, оратор, организатор мероприятий... дизайнер... водитель... грузчик
- Стоит недорого. Работает автономно. Не просит ресурсы. Не отвлекает от НАСТОЯЩЕЙ работы директора и программных коллег
- Просто приносит деньги. Желательно нецелевые. Желательно много. Желательно сразу.





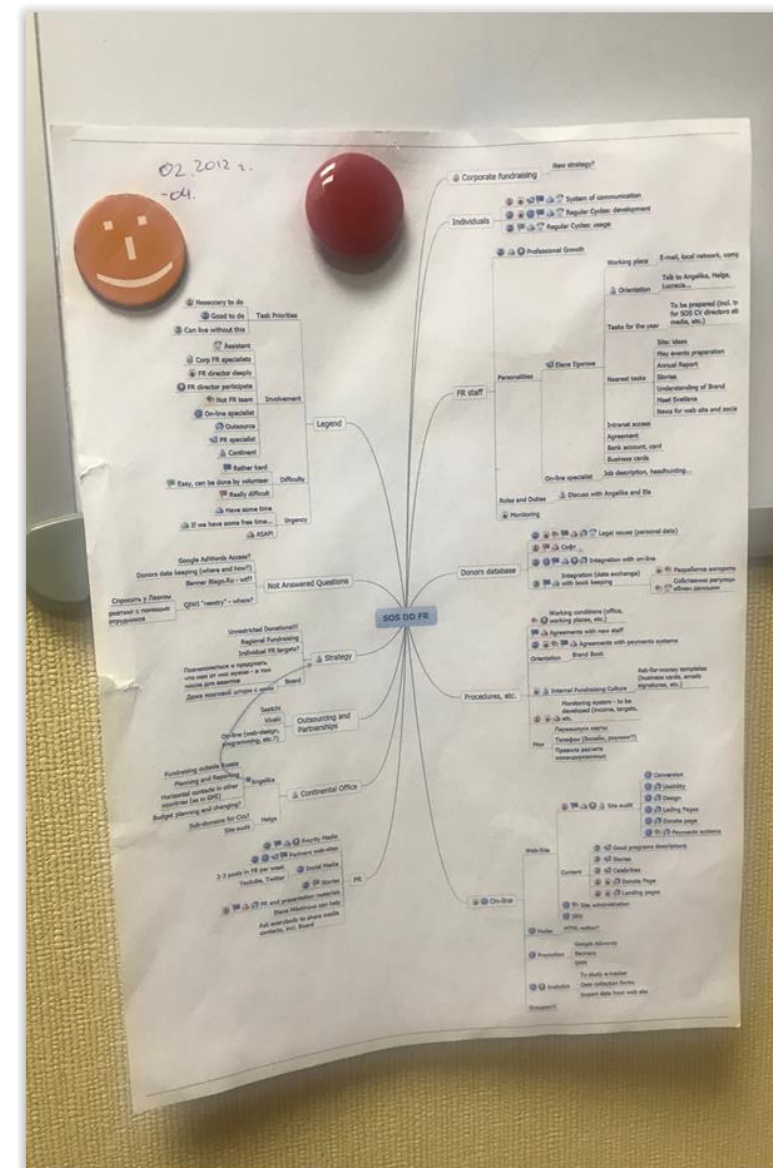
Попробуйте нанять меня





Ответьте на мои вопросы вам:

- Кто мы? Наша организация: вчера, сегодня, завтра
- Где мы? Наше место на рынке
- На что мы просим? Продукты
- Откуда у нас деньги? Источники
- Как мы их получаем? Инструменты
- Инфраструктура нашего ФР
- Команда





- Хорошо ли мы себя знаем? Название, год основания, направления деятельности. Описано ли это внятно для внешних аудиторий? Есть ли высокая миссия и basic question?
- Структура органов управления, оргструктура, механизмы принятия решений. Почему именно такая?
- История развития (с фокусом на последние 3 года и на ключевые показатели: объем программ, количество благополучателей и сотрудников, объемы финансирования)
- Есть ли у нас стратегии развития организации? Куда мы идем? Зачем? Видение на 5-10 лет?

Сколько нам нужно денег сегодня? А через 5 лет?

Будет ли фандрайзер бороться со своей НКО за право помогать ей?

Есть ли у нас «вкусный» продукт для доноров?

Насколько мы целостны? Миссия VS конъюнктура

Что из этого важно донорам? Каким?

При каких условиях мы сможем закрыться?



- Кого мы считаем своими потенциальными донорами? Какие ЦА? Key messages для них? Какими они нас должны видеть? А какими видят сейчас?
- Насколько мы интегрированы в профильные FR-сообщества? А в «сообщества развития»? АФ?
- Обмениваемся ли опытом с коллегами? Открыты ли им сами?

Наши ключевые
целевые аудитории?

Позиционирование?

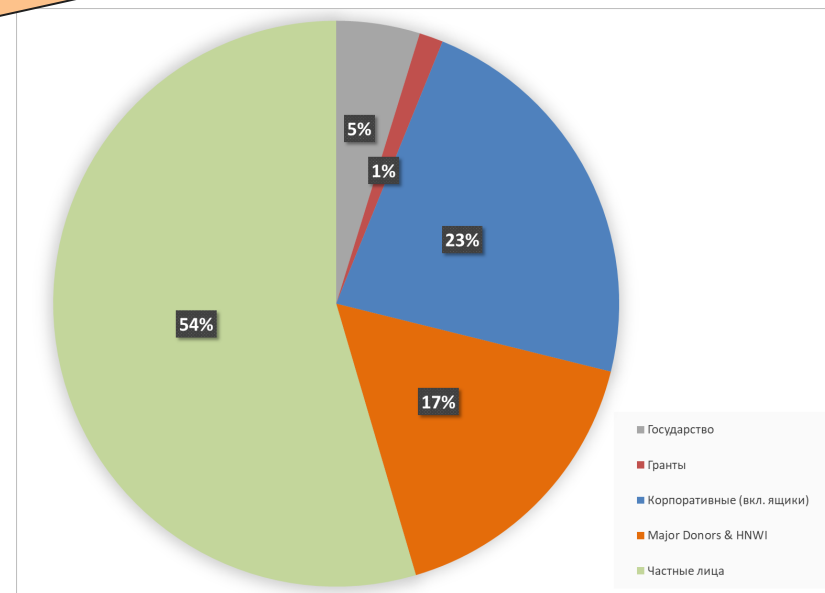
Точно ли у нас свой
путь?

- Бюджет организации в 2021 году: на что тратились деньги в процентах и абсолютных суммах («крупными мазками»). Сколько на программы, админ расходы, FR и PR? Как мы вообще формируем бюджет?
- Основные источники средств в 2021 году: суммы, соотношение источников, соотношение денежных и неденежных поступлений, целевых и не целевых средств
- Динамика источников средств за последние 3 года (можно больше). Если происходят изменения, то почему?
- Структура доноров. Сколько частных доноров? Сколько из них регулярных? Сколько корпоративных? Средние суммы пожертвований? Наиболее крупные? Длительность жизни донора?

1. Как сейчас? (срез в моменте)
2. Как было? (динамика)
3. Как хотим? (цель)
P.S. ПОЧЕМУ и ЗАЧЕМ? (ко всем пунктам)

У кого вообще есть понятие «бюджет»?

На сколько вопросов вы смогли ответить?



Как мы привлекаем средства сейчас?

- Есть ли принятая и утвержденная стратегия FR? Как устроено планирование и отчетность? Какие показатели? Как ведется мониторинг сборов (и расходов)?
- Продукты? На что в основном просите поддержку? Проекты или потребности? Адресная или системная помощь? Что пользуется наибольшим спросом у доноров?
- Какие способы / инструменты привлечения средств используются сейчас? Какие работают лучше? Какие хуже? Почему?
- На каком уровне развития находятся наши технологии FR по сравнению с другими игроками рынка? Почему? Как нам стать лучше?
- Как мы выбираем, с кем из доноров работать? Умеем ли мы отказывать донорам?

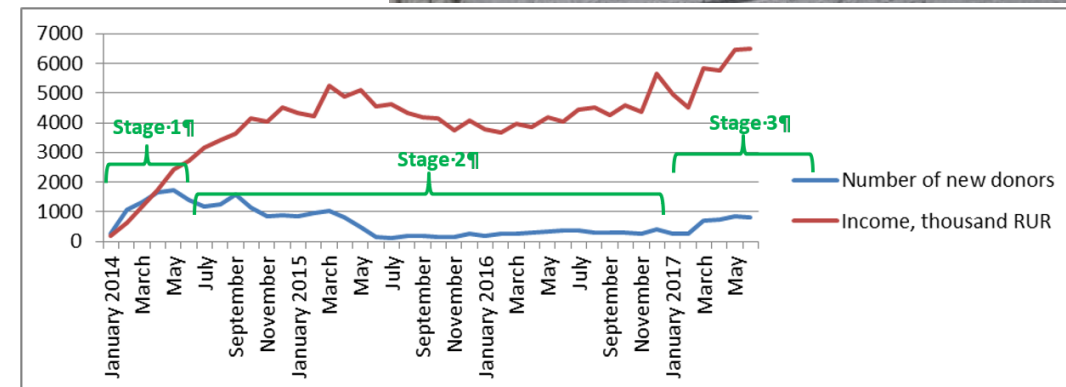
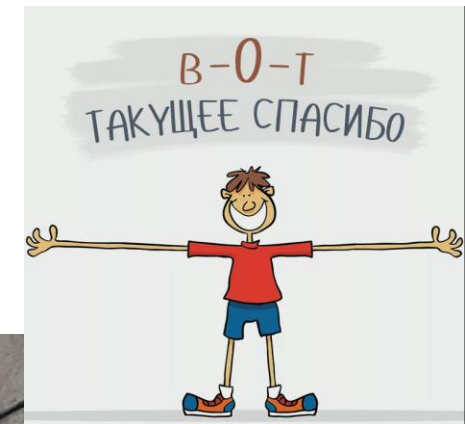
Донор: зачем это мне?

Все ли доноры
одинаково полезны?



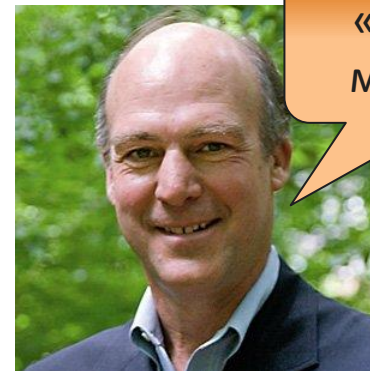


- Как мы благодарим доноров? Есть ли у нас цикл доноров? Для всех сегментов? Насколько он оптимален? Как мы это проверяем?
- Как хранятся данные о донорах и взаимодействии с ними? Есть ли CRM? Какая?
- Есть ли сайт? Как сайт работает на FR? Как устроены разделы сайта, связанные с фандрайзингом (призывы, landing pages, платежные формы и проч.)?
- Какие способы приема платежей вы используете?
- Используются ли системы электронных рассылок?
- Используется ли телемаркетинг?
- Аналитика?
- Рабочие места? Мобильность? Расходы на FR?





- Кто занимается фандрайзингом? Как распределены роли и обязанности? Сколько человек? Кто отвечает за результат? Как оценивается работа фандрайзеров? Как им ставятся задачи? Какова их квалификация?
- Как мы ищем фандрайзеров? Как растим? Как удерживаем? Как расстаемся?
- Какова культура отношения к деньгам в организации?
- Какова роль руководства в FR? А отношение? А остальных коллег?



«Я - плохой менеджер»

Фандрайзер – игрок в шахматы

Что знают и думают о фандрайзинге ваши программные коллеги? А Правление? А водитель или уборщица?

Хороший коллектив - это когда убить друг друга иногда хочется, а расстаться - нет.

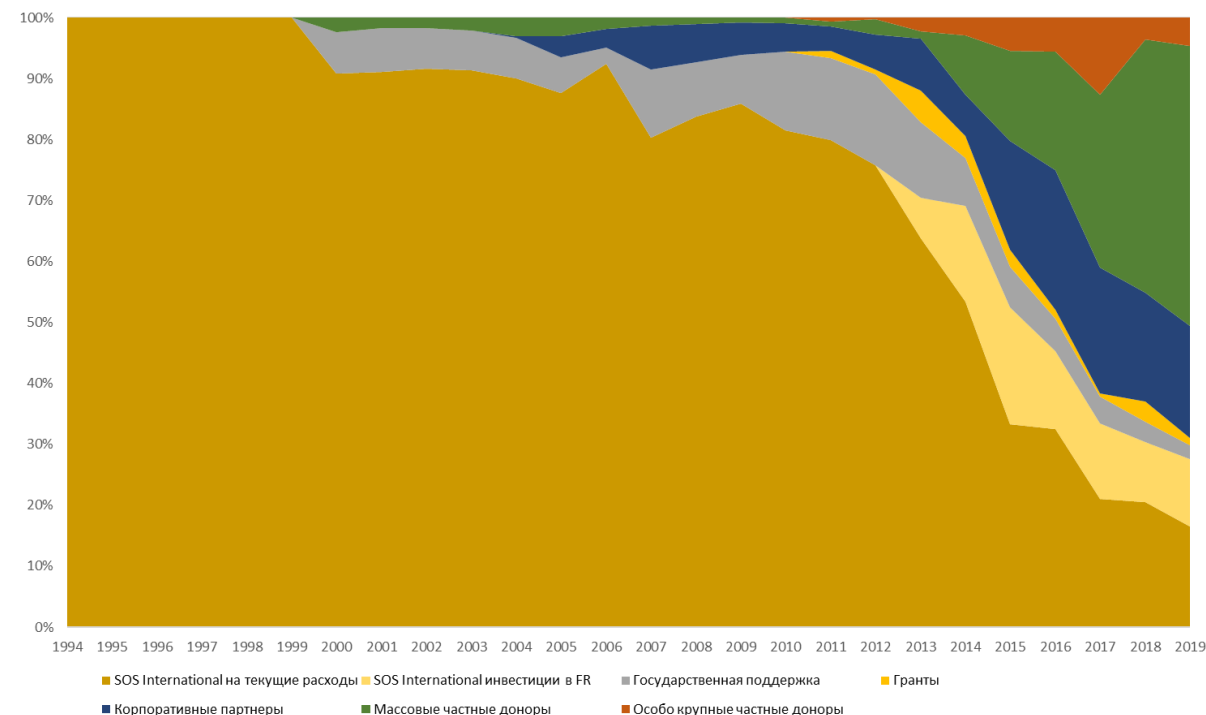




- Понимаем ли мы важность вложений в FR? Все-все? Точно?
- А готовы ли инвестировать?
- Сколько стоит FR? Как мы считаем ROI?
- Где мы возьмем деньги на привлечение денег? Включаем в бюджет? Якорный донор? Целевые деньги?

Вы все еще верите в
бесплатный фандрайзинг?
А ваше руководство?

Источники финансирования Детских деревень - SOS Россия





Обсудите с (разными!) сотрудниками тему финансовой устойчивости

- Какие проблемы вы сами видите в своем фандрайзинге?
- SWOT анализ FR?
- Что, с вашей точки зрения, нужно развивать в первую очередь? Почему именно это? Что это даст? Как вы себе это представляете?
- Что можно сделать уже сейчас? А что требует долгой подготовки?
- Каких результатов вы ожидаете от развития фандрайзинга? Желательны формулировки задач в формате SMART
- Какие возможности есть в вашем ближнем круге?
- Какие ресурсы вы готовы вложить в фандрайзинг (не только материальные), и сколько?



Две составные части фандрайзинга:





Спасибо!



ДЕТСКИЕ
ДЕРЕВНИ SOS
РОССИЯ