

ЧТО ТАКОЕ
ФАНДРАЙЗИНГ

Фандрайзинг на пальцах

Фандрайзинг — это деятельность по привлечению внешних ресурсов для реализации какой-либо задачи проекта.

Если денег выделенных на организацию проекта не достаточно — тебе поможет фандрайзинг.

Каких партнёров хотим видеть?

Как определить:

- знать формат и характер проекта;
- определить целевую аудиторию;
- рассчитать предполагаемые охваты;
- понять, что нужно от потенциальных партнёров;
- что в рамках своего проекта можем предложить им мы.

Как привлечь партнёров?

Нам потребуется:

- партнёрская база;
- коммерческое предложение;
- brand book;
- пакет партнёра;
- многофункциональная речь.

Партнёрская база

Чтобы привлечь партнёра, его нужно сначала найти, верно? Составь базу потенциальных и уже проверенных партнёров!

[Примеры.](#)

Коммерческое предложение

Хорошо, партнёр найден, а что дальше?

Дальше нужно его заинтересовать.

Сделай красивую и информативную презентацию —
— убеди в обоюдной выгоде сотрудничества.

[Примеры.](#)

Брендбук

Обязательно составь документ, в котором описываются основные компоненты бренда. Партнёры хотят знать кому и на что выделяют свои ресурсы!

[Примеры.](#)

ОТ ТЕОРИИ
К ПРАКТИКЕ

Как начать

1. Ищем контакт человека.
2. Отправляем шаблон сообщения и файл Коммерческого Предложения.
3. Если потенциальный партнёр не отвечает более 24 часов — напоминаем о себе.

Как начать

Контакты 3



Леня Брежнев
Директор лапшичной,
гастроном



Анна Птичникова
Арт-менеджер
+7 (987) 756-22-06
сахарokanya@gmail.com



Катерина Груздева
Арт-директор

Добрый день!

Я являюсь представителем движения КВН в ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Могу ли я обратиться к Вам с предложением сотрудничества с хэнд-мейд лапшичной "Совок"?

11 июня в актовом зале ННГУ пройдёт Музыкальный фестиваль лиги КВН «Межфак». Фестиваль организовывается уже не первый год, а охват каждой игры лиги составляет более 300 человек.

Мы предоставляем широкие возможности сотрудничества для наших партнёров. Более подробно о них Вы можете узнать в нашем Коммерческом предложении.

Там же Вы сможете ознакомиться с самим проектом, календарём предстоящих событий и статистикой наших социальных сетей.

Надеемся на сотрудничество, и будем ждать Ваш ответ в ближайшее время!



КП_Лига_Межфак_КВН_в_ННГУ.pdf
1.8 МБ

Правила общения с партнёром

1. Общаемся в течение рабочего дня: с 8 до 18.
2. Используем чистую и правильную речь.
3. Стараемся вести всё общение в письменном виде.
4. В начале общения можем написать несколько индивидуальных «приятностей» о партнёре.

Реклама — это не скучно

Одним из способов рекламы партнёра являются интеграции.

Примеры:

[Од и Империя Грёз.](#)
[Квешн и Баклажан.](#)



Партнёр согласился

1. Просим партнёра скинуть все материалы.
2. Сразу отправляем их ответственному.
3. Согласовываем время и день встречи для передачи сертификатов и съёмок интеграции.
4. Приносим то, что дал партнёр в Камору.
5. Следим за выполнением требований, благодарим партнёра и предлагаем сотрудничать в будущем.

ТАК

БЫВАЕТ.....

ГРАНТОВЫЕ
КОНКУРСЫ

И Т О Г

Итог

Фандрайзинг — это НЕ:

...времязатратно;

...скучно;

...бесполезно.

Привычка

Если вы видите:

- прикольные места или рекламу компаний;
- интересный рекламный пост/ролик;
- партнёров других студ. организаций и проектов;
- друзей, работающих в каком-то новом месте...

... это всё пригодится нам в работе.

Полезные ссылки

Статья-гайд:



Гугл-диск:

