Фандрайзинг

Дэнис Рич,
проф. Колумбийского Университета,
Чикаго, США

jdennisrich@gmail.com

Введение

- Универсальные принципы фандрайзинга

Фандрайзинг

- Необходимо адаптировать информацию и идеи к вашей ситуации (организации)

Донор: определение

- Донор – физическое или юридическое лицо, предоставившее благотворительный взнос.

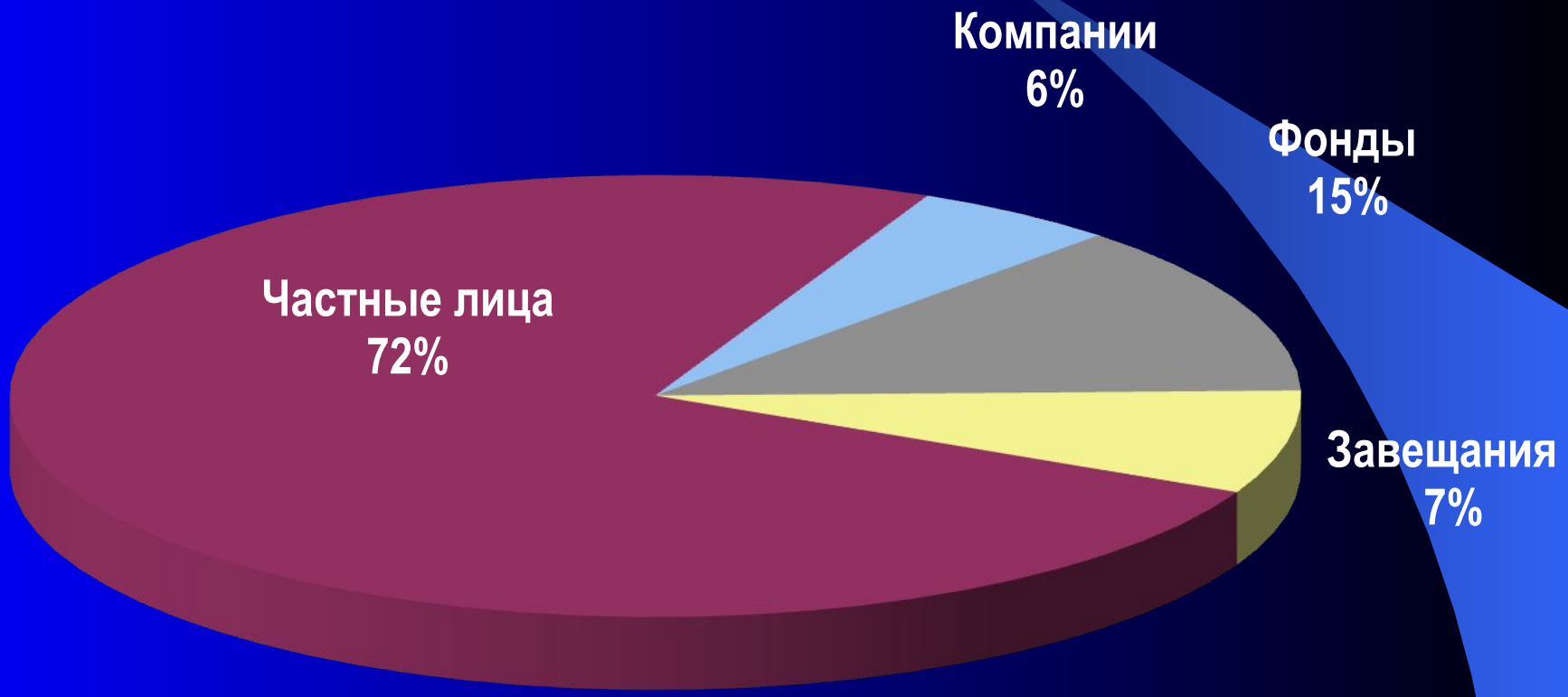
- Потенциальный донор – физическое или юридическое лицо, которое имеет интерес и возможность сделать благотворительный взнос.

Статистика

- В 2012г. благотворительные пожертвования в США составили $316,23 млрд.

Благотворительные взносы в США в 2011 г.

$316,23 млрд.



Дополнительно к финансовой поддержке:

- Около 50% взрослого населения США работают волонтерами в благотворительных организациях
- Американцы, работающие волонтерами, обычно оказывают большую финансовую поддержку.
- 84% суммарных благотворительных пожертвований было предоставлено семьями, которые также были вовлечены в волонтерство

- Люди жертвуют свое время и деньги, когда они чувствуют связь между ними и проектом (организацией), которые они поддерживают.

Почему вы делаете пожертвования?

- Я верю, что мой взнос что-то изменит.
- Я делаю это на эмоциях
- Меня волнует судьба проекта (организации).

Фандрайзингу предшествует:

- Миссия организации
- Привлечение друзей

Процесс фандрайзинга:

- Подготовка
- Обращение за поддержкой
- Благодарность

Процесс фандрайзинга

Подготовка

Обращение
а поддержкой

Благодарнос

Никто не предоставит финансовую поддержку, если за ней не обращаться к потенциальному донору.

Что я могу получить в ответ на благотворительный взнос????????

Вопрос всех доноров

Пирамида Доноров

Показывает спектрум пожертвований, начиная с первых контактов и заканчивая более тесным взаимодействием.

Взаимодействие с донором

Рост поддержки донора

Контакт с донором

Инвестиции

Вовлечение донора

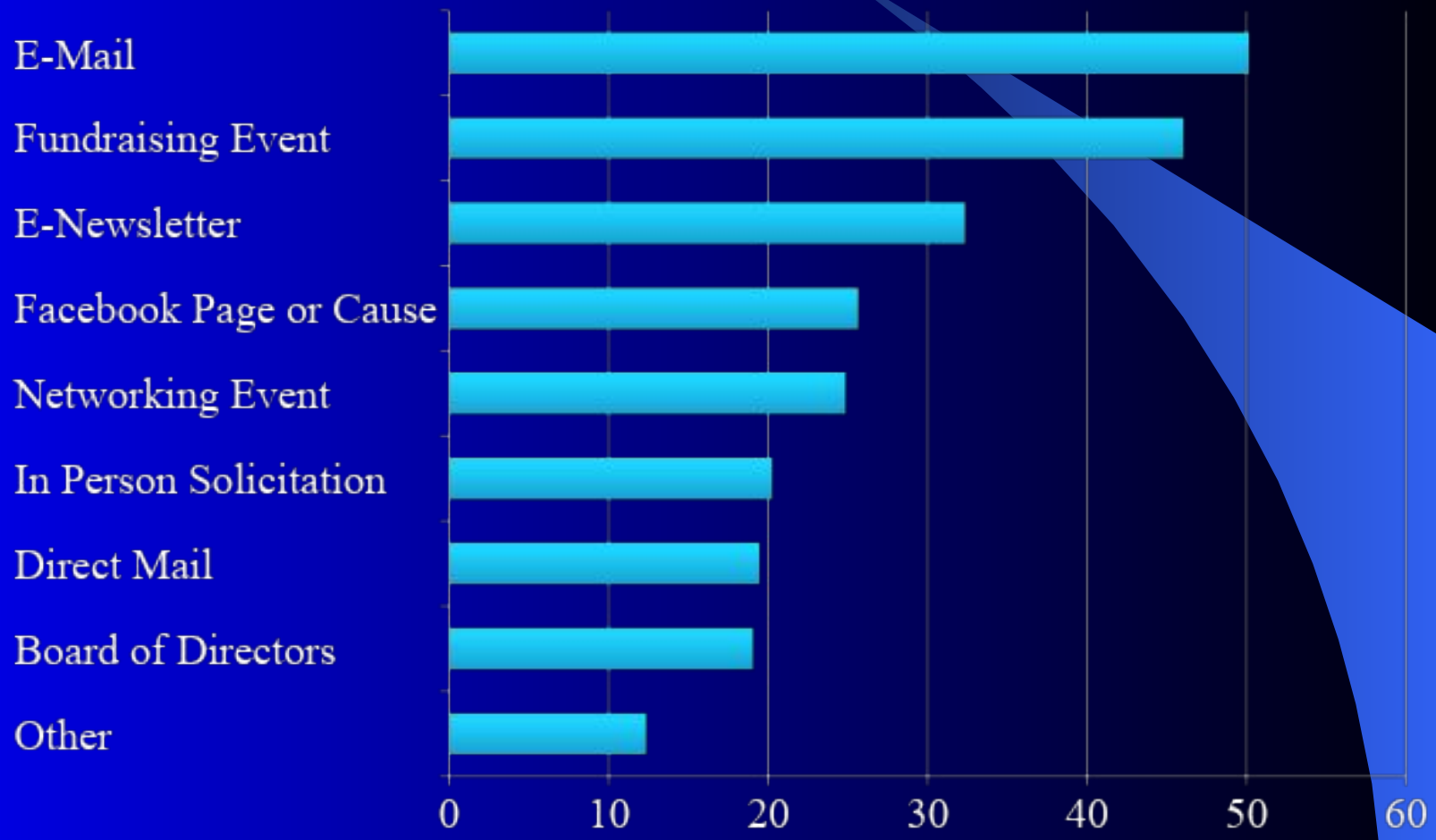
Интерес

Информация

Определение

How Next Gen Donors Prefer to Be Contacted

(Percentage – people said more than one)



Мотивы доноров

Любое пожертвование требует определенных размышлений со стороны донора.

Для донора важно, чтобы обращение за финансовой поддержкой было легитимным, и совпадало с их интересами.

Донор принимает во внимание:

- Кто к нему обращается
- За какой суммой
- Почему я должен поддерживать
- Ради какой цели

Успешный фандрайзинг имеет место, когда:

- Нужный человек
- Обращается к нужному потенциальному донору
- За правильной суммой
- Используя правильную стратегию
- Для правильной цели
- В нужное время

Успешный фандрайзинг:

когда вы не манипулируете интересами доноров

J. Dennis Rich, Ph.D.
Professor
Columbia College Chicago
jdennisrich@gmail.com