



# ОСНОВЫ ФАНДРАЙЗИНГА

Председатель Нижегородского регионального отделения  
«Ассоциации студентов и студенческих объединений  
России»

**Митрофанов Александр Дмитриевич**



# ФАНДРАЙЗИНГ

привлечение ресурсов для реализации  
проекта



# ВИДЫ РЕСУРСОВ

## ДЕНЬГИ

- \$
- ₽
- £
- ¥
- €

## ИНФОРМАЦИЯ

- знаю у кого спросить
- рекомендации

## БАРТЕР

- сертификат
- товар
- и т.п.

## ЛЮДИ

- волонтеры
- специалисты
- эксперты

## ВРЕМЯ

- собственное
- чужое



# КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

- Без чего не может быть реализован проект?
- Является ли отсутствие денег непреодолимым препятствием для жизни проекта?
- Какие ресурсы мы хотим получить?
- Какой ресурс для вашего проекта является основным?

# ИСТОЧНИКИ РЕСУРСОВ



## Внутренние:

- Членские взносы
- Доходы от деятельности
- Экономия и перераспределение ресурсов

## Внешние:

- предприниматели и бизнес
- фонды;
- общественные организации;
- меценаты;
- государственные и муниципальные гранты;
- органы гос. и муниципальной власти;
- и т.п.



# ЦИКЛ ФАНДРАЙЗИНГА

- Оценка потребностей, подготовка проекта;
- Составление карты партнеров;
- Составление предложения о сотрудничестве;
- Работа с партнерами;
- Корректировка работы, заключение соглашения;
- Анализ проделанной работы, обратная связь.



# ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТЕЙ, ПОДГОТОВКА

- Постановка целей (по SMART);
- Составление пакета документов (смета, положение, презентация, паспорт проекта и т.п.);
- составление портфолио проекта (презентация, рекомендации и т.п.)



# СОСТАВЛЕНИЕ КАРТЫ ПАРТНЕРОВ

- Нужно подготовить excel базу партнеров с возможными формами сотрудничества для каждого
- база включает в себя контакты ЛПР





# СОСТАВЛЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

- Понимание наших потребностей;
- Понимание возможностей партнера;
- Понимание интересов и целевой аудитории партнера;
- Понимание выгод сотрудничества с нами.



# ЦИКЛ ФАНДРАЙЗИНГА

- Оценка потребностей проекта;
- Составление карты партнеров;
- Составление предложения о сотрудничестве;
- Работа с партнерами;
- Корректировка работы, заключение соглашения;
- Анализ проделанной работы, обратная связь.



# РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

- «Холодный звонок»;
- Отправка документов на почту;
- Убеждение и работа с возражениями;
- Личная встреча;
- Результат.



# СОВЕТЫ ПО РАБОТЕ С ПАРТНЕРОМ

- Гибкость и настойчивость в общении;
- Соблюдение сроков, все делай сразу;
- Внимательность в работе.

*P.S. : подумай на сколько проект качественный и содержательный, какие издержки он несет, адекватные ли ты ставишь сроки, какие риски могут появиться*



# АНАЛИЗ ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЫ

- Оценка результативности (смотри цели);
- Благодарность инвестору;
- Отчет;
- Выводы. Рефлексия. Работа над ошибками;
- Обратная связь от партнеров;
- Актуализация базы сообщества социально-ориентированных партнеров;
- **Мы помним о наших партнерах и после мероприятий.**

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ**



**МИТРОФАНОВ АЛЕКСАНДР**



**8 920 017 79 42**



**vk.com/id982089**



**alexandr.mitrophanov@gmail.com**



**vk.com/forum\_imedia**

**imedia.stud.forum@gmail.com** 