



Ресурсный центр
поддержки НКО
«ВМЕСТЕ»



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ФОНДА
ПРЕЗИДЕНТСКИХ
ГРАНТОВ

Тема встречи

СПОНСОРСТВО ДЛЯ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ: КАК **НАЙТИ И** **УДЕРЖАТЬ**

Спикер

ЕКАТЕРИНА БЕЛОУСОВА

 rescentr47.ru

 [проектныйэкспресс.пф](https://proektnyyekspress.pf)

  [@sonko_vmeste](https://t.me/sonko_vmeste)

- ◆ Руководила отделом фандрайзинга пермского фонда «Берегиня»
- ◆ За 6 лет работы привела бюджет организации к 4-кратному росту и построила систему привлечения средств так, чтобы не зависеть от выигранных грантов

Эксперт по фандрайзингу

ЕКАТЕРИНА БЕЛОУСОВА

- ♦ Занимаюсь фандрайзингом с **2017** года: **7 лет** проработала в фонде «Берегиня», теперь работаю в фонде «Академия жизни»
- ♦ Фандрайзер-мультиинструменталист – попробовала и внедрила почти **все виды** фандрайзинга в НКО
- ♦ Привела **к росту в 4 раза с 8 млн пожертвований до 45 млн** на привлечении пожертвований
- ♦ Построила устойчивый бюджет организации: доля массового фандрайзинга **30-40%**, корп. доноры – **25-30%**
- ♦ Организовывала мероприятия на **2 000** человек и акции на **10 000** человек

ДАЮ ФАНДРАЙЗИНГОВЫЕ СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ С 2019 ГОДА



КАКОЙ БЫВАЕТ БИЗНЕС И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

КРУПНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ

1. Чаще всего ищут федеральные проекты
2. Очень сложный доступ к ЛПР
3. Сложная оргструктура
4. У некоторых непрозрачная система поддержки и принятия решений
5. Очень часто все решает руководство в Москве
6. Сложный документооборот

КРУПНЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ

1. Чаще поддерживают свой регион, заинтересованы в пиаре в регионе
2. Очень часто непрозрачная система поддержки
3. Легче выйти на ЛПР
4. Охотно вовлекаются в HR-активности
5. Проще войти через равнодушного сотрудника
6. Сложный документооборот

КАКОЙ БЫВАЕТ БИЗНЕС И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

СРЕДНИЙ

1. Решение принимает собственник
2. Есть сотрудники, которых можно вовлечь
3. Активно интересуется рг-составляющей
4. Нет проблем с документами
5. Завалены запросами

МАЛЫЙ

1. Чаще всего не про помощь деньгами
2. Охотнее помогают товарами/услугами
3. Решение быстро принимает собственник
4. Без документов

ФОРМАТЫ ПАРТНЕРСТВА И НЮАНСЫ

СПОНСОРСТВО И ДРУГИЕ PR-АКТИВНОСТИ

- У многих корпоративных партнеров есть свои PR-возможности – они нередко готовы ими поделиться
- Средний и крупный бизнес часто готовы финансировать какие-то культурные проекты для увеличения узнаваемости
- Идеальный сценарий – «поженить» вашу миссию и миссию компании.

ВОВЛЕЧЬ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ

- Очень востребованный формат для крупного бизнеса, часто интересуется средний бизнес
- Придумать формат корпоративного волонтерства – идеальный вход в крупный бизнес
- Полезно включать в ваши предложения какие-то HR-активности

ВОВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ

- Идеально для малого и среднего бизнеса, крайне сложно в предложении крупному бизнесу
- Подходит сегменту b2c, но иногда встречается и в сегменте b2b

ЗАЧЕМ ЭТО БИЗНЕСУ?

Ну, кроме PR

ESG ИЛИ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Аббревиатуру ESG можно расшифровать как **«экология, социальная политика и корпоративное управление»**. Это устойчивое развитие коммерческой деятельности, которое строится на следующих принципах:

ENVIRONMENT

ОТВЕТСТВЕННОЕ ОТНОШЕНИЕ К ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ

Компания заботится об окружающей среде и как пытается сократить ущерб, который наносится экологии.

SOCIAL

ВЫСОКАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Социальные принципы показывают отношение компании к персоналу, поставщикам, клиентам, партнерам и потребителям. Чтобы соответствовать стандартам, бизнес должен работать над условиями труда, инвестировать в соц. проекты.

GOVERNANCE

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Управленческие принципы затрагивают качество управления компаниями: прозрачность отчетности, зарплаты менеджмента, здоровую обстановку в офисах, отношения с акционерами, антикоррупционные меры.

Популярность ESG-инвестиций растет с каждым годом. Эксперты считают, что это происходит в том числе из-за интересов миллениалов (рожденных в 1980–1990-х годах), которые стали платежеспособной аудиторией. Ценности этого поколения отличаются от предыдущего: для них бизнес и инвестиции — это не только про доход, но и про заботу об экологии и обществе.

МЫ ХОТИМ СДЕЛАТЬ **ПЕРВЫЕ**
ПРЕДЛОЖЕНИЯ

С чего начать?

С подготовки красивой таблички!

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ РАБОТА ПЕРЕД СТАРТОМ

1 СОСТАВИТЬ ПЕРЕЧЕНЬ ТОГО, ЧТО МОЖЕМ ПРЕДЛОЖИТЬ

1. Выписать проекты, которые ищут финансирования
2. Просмотреть список акций/мероприятий/любых других интересных активностей
3. Выписать другие потребности, которые сейчас не закрыты

2 СОСТАВИТЬ СПИСОК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

1. Сделать таблицу с колонками «Формат сотрудничества», «Потенциальный партнер»
2. Можно каждой компании сделать предложения из нескольких форматов (например, и вовлечение сотрудников, и вовлечение клиентов)

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ РАБОТА ПЕРЕД СТАРТОМ

ПРОЕКТ	ПОТРЕБНОСТИ ПРОЕКТА	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР	ФОРМАТ СОТРУДНИЧЕСТВА
Постановка «Звездочка» театра «Ромашка»	1. 400 тысяч рублей на ФОТ	ООО «Двигатели»	Генеральное партнерство на 400 тысяч рублей
		ООО «Моторчик»	Премиум партнерство на 100 тысяч рублей
	2. 200 тысяч рублей на оплату проживания артистов	ООО «Отели России»	Премиум партнерство на 100 тысяч рублей бартером
	3. 700 тысяч рублей на покупку КОСТЮМОВ		

ЧТО ДЕЛАТЬ **ДАЛЬШЕ?**

Сверстать
партнерскую презентацию!

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ. ПРИНЦИПЫ

- ♦ **Кратко и емко** рассказывает об организации и о проекте
- ♦ Желательно состоит из **10 слайдов**
- ♦ **Богата цифрами** – охваты, публикации в СМИ, подписчики в соцсетях, зрители, упоминания, партнеры и т.п.
- ♦ Содержит **конкретное предложение** для партнера с цифрами
- ♦ Дает **контактную информацию**
- ♦ **Красивая и модная** – сверстана дизайнером, богата эмоциональными фотографиями

ЖИВОЙ РАЗБОР

 rescentr47.ru

 проектныйэкспресс.рф

 @sonko_vmeste

**КРЫЛОМ
ККРЫЛУ**

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ 2020/2021

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ

**ЧЕМПИОНАТ РОССИИ
ПО РАЛЛИ 2024**


ЧЕМПИОНАТ РОССИИ ПО РАЛЛИ

 **ASMG**

КАК ДЕЙСТВУЕМ?

1 ВАРИАНТ У НАС ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ

- Определить вид этой потребности и круг гипотетических партнеров, которые могут этим заинтересоваться
- Попробовать найти теплый вход в эту компанию через нетворкинг
- В зависимости от запроса подготовить документы: презентацию, официальное письмо, афишу, видео или любую другую информацию
- Предложить партнерство, а не просто просить ресурсы

2 ВАРИАНТ У НАС ЕСТЬ КОНТАКТ

- Узнать, какие проекты компания поддерживает. Помогут сайт, социальные сети личные, и руководства, теплый контакт внутри и любая инсайдерская информация
- Определить формат предлагаемого партнерства и подготовить презентацию
- Отправить презентацию и/или предложить встречу



НЕ УПУСТИТЕ!

ЦА вашего проекта женится
с ЦА потенциального партнера?

ГДЕ БРАТЬ КОНТАКТЫ?

ОТНОСИТЕЛЬНО ТЕПЛЫЕ

- Нетворкинг – друзья, знакомые, родственники, коллеги, одноклассники, одногруппники, действующие партнеры
- Личный бренд вовлеченных лиц

ХОЛОДНЫЕ

- Конференции (например, HR-конференции)
- Бизнес-сообщества вашего города/региона, мероприятия для бизнеса
- Открытые источники: справочники в картах и т.п.
- Обзвоны по базам

ВАЖНОЕ ПРАВИЛО

Приходите заранее!

ОТНОШЕНИЯ С ПАРТНЕРАМИ. ПРИНЦИПЫ

- ♦ Не с каждым имеет смысл работать, иногда **сотрудничество убыточно**
- ♦ Обязательные личные встречи с ЛПР минимум **1 раз в год**. Для личных встреч находим повод, например, праздник
- ♦ Включать в события/мероприятия какую-то **«замануху» для ЛПР** и их приближенных
- ♦ Устанавливать **теплые отношения** с контактным лицом
- ♦ Делиться **хорошими новостями и успехами** (не отчетами, а новостями)
- ♦ **Не забывать про отчеты**, договариваться о формате отчетов и их частоте
- ♦ Бережно относиться к **бренду партнера** – согласовывать логотипы и тексты, уточнять ударения перед объявлением ведущим и т.п.

ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ПРИНЦИПОВ

Вкладывать ресурсы в PR
и продвижение.

Чем быстрее вас вспомнят, **тем
выше** вероятность сотрудничества

Эксперт по фандрайзингу

ЕКАТЕРИНА БЕЛОУСОВА

☎ +7 (999) 126-06-72

➦ @kat_belousova

Мой телеграм-канал о фандрайзинге



@FNDR_V_REGIONE



TELEGRAM-ЧАТ УЧАСТНИКОВ
«ПРОЕКТНОГО ЭКСПРЕССА»

 rescentr47.ru

 проектныйэкспресс.рф

  @sonko_vmeste

