

Деловой клуб



«Наследие и экономика»

# СТРАТЕГИЯ ФАНДРАЙЗИНГА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Юлия Куварзина,  
Москва, 2019 г.

# С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ ФАНДРАЙЗИНГ

- **Фандрайзинг призван усиливать программы организации**

Фандрайзинг не является временной мерой по спасению, оторванной от программной деятельности организации.

- **Стратегия организации и фандрайзинга едины**

Работа по привлечению денежных средств неразрывно связана с миссией и генеральной линией развития учреждения. Поэтому такую деятельность необходимо рассматривать как продолжение основной стратегии по планированию и управлению.

- **Социальная репутация сохраняется**

В этом случае она не будет противоречить сложившемуся социальному образу и репутации организации.



# Разработка стратегии фандрайзинга

В основе правильного фандрайзинга лежит стратегический подход, который подразумевает следующие этапы:

- Определение потребностей организации;
- Формулирование предложения;
- Анализ потенциальных источников фандрайзинга;
- Выбор необходимой методологии;
- Назначение ответственных лиц;
- Установление промежуточных целей и реалистичных сроков;
- Определение размера бюджета.

# Разработка стратегии фандрайзинга

- Определение потребностей организации: анализ текущей деятельности и выявление приоритетных потребностей.
- Формулировка предложений: для чего необходимы ресурсы.



- Потребность в предоставлении информации по коллекции нумизматики специалистам в другие регионы и страны.
- Задача - оцифровка коллекции, предоставление online-доступа.

# Анализ потенциальных источников фандрайзинга



- На данном этапе важно помнить о диверсификации источников (компании, частные лица, фонды, государственные органы).
- От грантоотдающих фондов можно получить большую сумму на целевой проект, но при этом процесс рассмотрения заявок занимает месяцы и не дает гарантированного результата.
- Частные доноры скромнее в финансировании, но для некоммерческой организации это возможность получить быстрые и нецелевые деньги, которые можно потратить по обстоятельствам.



# Анализ потенциальных источников фандрайзинга



Нумизматическая фирма “Монеты и Медали” существует с мая 1993 года, когда при музее-клубе “Кунцево” была организована нумизматическая лавка. Поначалу в этом магазине продавали преимущественно иностранные монеты. Но в 1995 году Игорь Лаврук и Дмитрий Максимов при поддержке других сотрудников отдела “Монеты и Медали” решили организовать и провести нумизматический аукцион. “Первый российский нумизматический аукцион” (так он официально назывался) состоялся 17 февраля 1996 г. К аукциону был выпущен каталог. Сейчас он библиографическая редкость. Контакты: <http://www.numismat.ru>

Руководство фирмы “Монеты и Медали” постоянно поддерживает проекты нумизматических выставок ГМИИ им. А.С. Пушкина. Существенная поддержка была оказана в 2005 году при подготовке 13 Всероссийской нумизматической конференции и выставки, посвященной истории коллекции монет и медалей ГМИИ. Фирма оказала содействие при организации в 2006 году выставки “В.В. Розанов коллекционер-нумизмат” и в 2009 году - выставки “Великие русские победы в медали и гравюре”. Библиотека нумизматики ГМИИ регулярно пополняется аукционными каталогами, издаваемыми фирмой “Монеты и Медали”.



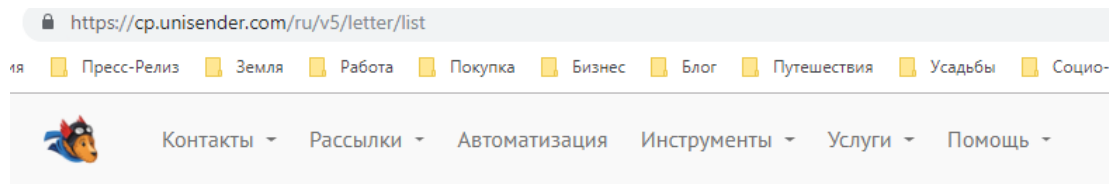
# Анализ потенциальных источников фандрайзинга



- Группа компаний «Силтэк» начала свою деятельность в 1994 году с предоставления специализированных продуктов безопасности: сигнальных и индикаторных устройств. В 1999 году практическая потребность в комплексной защите грузов и необходимость всестороннего учета факторов риска нанесения ущерба, повлекли научные исследования в области обеспечения сохранности товарно-материальных ценностей.
- Компания «Силтэк» в лице президента Елены Валентиновны Меланич более десяти лет сотрудничает с Музеем: поддержка международной и всероссийской нумизматической конференции в 2005 году, календарь 2011 года с фотографиями избранных гемм из собрания Музея, и, наконец, работа над проектом «Мир в миниатюре», результатом которой стал большой каталог гемм, изданный в 2012 году. Благодаря творческому сотрудничеству «Силтэк» и ГМИИ зритель имеет возможность не только познакомиться с редкой экспозицией и публикацией части фонда, но и получить представление о тех точках соприкосновения, которые существуют между древним искусством глиптики и современным производством сигнальных охранных устройств.

# Выбор необходимой методологии

В качестве способов привлечения денежных средств можно использовать систему членских взносов, письма спонсорам, заявки на гранты, массовые рассылки (директ-мэйл), прямой диалог, участие в партнерских проектах, социальные мероприятия и др.



**Письма**

Создать рассылку

EMAIL RSS

SMS VIBER

Быстрый фильтр

Все email рассылки  
Все Sms рассылки  
Все Rss рассылки  
Письма по событию

Искать по заголовку Фильтровать Записей 86 из 313

Название	Дата создания ↓	Рассылки
	14.04.2019	
✉ 18 апреля "Бизнес-план проекта" и Видео...	👁 Просмотр письма ID: 118134781 Кому: Эксперты культурное наследие С адреса: Деловой клуб "Наследие и экономика" / economy@heritageclub.ru Создано: 14.04.2019 11:00 manoirusse	✓ 14.04.2019 11 Всего 1 рассылка Сводный отчет
	09.04.2019	

Изд: № 041/01-2019 от 04.02.2019

Владельцу  
Усадьбы «Гребнево»  
Г-ну Николаеву А.А.

Уважаемый Андрей Аркадьевич!

Предлагаем Вам выступить партнером круглого стола «Культурный обмен: как кадровую жизнь в усадебную территорию?», который пройдет 17 мая 2019 г. в рамках выставки АРХ Москва. На круглом столе предлагаем провести мозговой штурм по возможности вовлечения усадьбы «Гребнево» в экономический оборот (продукты и сервисы усадьбы) и информационные возможности. Место и время проведения: Москва, Манежная площадь д.1, выставка «АРХ Москва» площадка «Почетного гостя», 15.00-17.00.

Деловой клуб «Наследие и экономика» при содействии «Строительной газеты» при поддержке выставки АРХ Москва проводит круглый стол для владельцев усадеб и объектов наследия, инициаторов социокультурных проектов и культурологов, руководителей органов охраны, инвесторов, поставщиков.

Предлагаем Вам организовать встречу в период с 11 по 21 февраля 2019 г. с экспертами Делового клуба «Наследие и экономика» с целью обсуждения формата партнерства и задач, которые стоят по запуску экономики усадьбы «Гребнево».

Опыт экспертов Делового клуба «Наследие и экономика» - комплексный запуск проектов от исследования объекта наследия и выявления его смысловых и индустриальных ресурсов, выработки продуктивных идей и до развития экономической модели и ее запуска. Практический опыт, это более 200-г проектов в России и за рубежом, по коммодификации объектов усадебного наследия и развитию исторических городов и сел (Коломна, Ватское, Ростов, Зарайск и т.д.).

Результаты реализации подобных проектов демонстрирует показатели качественного изменения ситуации, как с состоянием наследия, так и с развитием индустрий и сервисов, связанных с ним и, как следствие, увеличение социальной и хозяйственной активности населения, увеличение туристского потока, повышение доходности объектов наследия и инвестиционного интереса, увеличение поступлений в бюджеты всех уровней, совершенствование и расширение туристской инфраструктуры и другое.

На встрече предполагается участие президента Делового клуба «Наследие и экономика» Дмитрия Ойнаса, ст.секретаря Клуба Юлии Куварзиной, шеф-PR Клуба Оксаны Самборской.

Приложение к письму на 1 слайд анонс круглого стола.  
Надемся на подтверждение встречи.

С уважением,  
Президент Делового клуба  
«Наследие и экономика»

Д.Е. Ойнас





# Назначение ответственных лиц

- При наличии отделов развития, методического отдела и отдела маркетинга в организации нет необходимости привлекать дополнительные кадры.
- В том случае если собственный кадровый потенциал не отвечает требованиям фандрайзинговой деятельности, целесообразно задействовать (на временной или постоянно основе) новых специалистов.
- Зачастую главным фандрайзером становится руководитель организации, который обладает наибольшим административным ресурсом и общественным авторитетом.



# Разработка стратегии фандрайзинга

- **Установление промежуточных целей и реалистичных сроков:** важный элемент стратегии – создание серии промежуточных результатов с предполагаемыми сроками выполнения.
- **Определение размера бюджета:** бюджет может включать разовые расходы, выплату сотрудникам, затраты на покупку оборудования и материалов для проекта, публикации и иные специфические расходы.



# Спортивная организация спонсирует архивный проект

Городской архив Вестминстера (City of Westminster Archives) при финансовой поддержке известного футбольного клуба «Челси» запустил образовательный проект (с использованием архивных материалов) для учащихся начальных школ. Программа Education Through Football была реализована в форме занятий по истории, грамоте, творческому письму (умению создавать тексты) и др. На семинары со школьниками были приглашены экс-игроки ФК «Челси» и офицеры в отставке Британской армии.

Проект был организован при участии Вестминстерского совета (Westminster Council) и, помимо Chelsea Football Club, был спонсирован Национальным объединением в области грамотности (National Literacy Trust).

При этом каждая из сторон получила свои выгоды: муниципальный архив познакомил учащихся с частью своих коллекций, футбольный клуб обрел новых болельщиков и, возможно, будущих игроков, а сотрудники объединений выполнили свою социальную миссию перед подрастающим поколением.



# Частный бизнес оказывает незамедлительную помощь библиотеке

Некогда состояние старой витрины абонементов центральной библиотеки Москвы ЦБС № 3, которая располагается на Садовом кольце, оставляло желать лучшего.

Директор учреждения Наталья Жадько обратилась к начальнику рекламного отдела издательского торгового дома «КноРус» с просьбой разместить на месте позора баннер. Через несколько дней библиотека получила макет «люблю читать!», а затем и сам баннер.

Личных связей с руководством компании у библиотеки не было.



[www.heritageclub.ru](http://www.heritageclub.ru)

<https://www.facebook.com/NasledyeEconomy/>

Подписка на новости:  
[economy@heritageclub.ru](mailto:economy@heritageclub.ru)