



Фандрайзинг: основы, инструменты и истории успеха

Ильнур Хазипов

г. Казань

Моя цель – раскрыть вам тему фандрайзинга и вдохновить на поиски более подробной информации

Постулаты

1. Рассказываю информацию ровно на том уровне развития, на котором нахожусь сам
2. Все честно и прозрачно – никаких иллюзий
3. Моя информация не панацея, моя задача – донести суть и вдохновить на поиски

Фандрайзинг – это какое-то сложное название, которое ни о чем особо не скажет новичку, но звучит якобы интересно

ЭТО ИСКУССТВО

– Создавать большую ценность даже для самых малых вещей и объединять ею людей



Где применяется фандрайзинг

1

Мероприятия

Проведение

благотворительных акций, аукционов, концертов и других мероприятий для привлечения средств и внимания к организации.

2

Благотворительные программы

Разработка и

реализация программ, направленных на решение социальных проблем и оказание помощи нуждающимся.

3

Устойчивое развитие

Финансирование проектов, направленных на сохранение окружающей среды, развитие экологически чистых технологий и повышение качества жизни.

4

Коммерция

Привлечение инвестиций для развития бизнеса, создания новых продуктов и услуг.

5

Стартапы

Поиск финансирования для запуска новых проектов, разработки инновационных технологий и создания новых компаний.

В основе – лежит партнерство

Важны Коммуникационные
навыки и умение сохранять
хорошие отношения

Любой ресурс дается, в первую
очередь, не для идеи или
проблемы, он дается человеку



Инструменты и методы фандрайзинга

Прямые
пожертвования

Краундфандинг

Гранты и субсидии

Благотворительные мероприятия

Онлайн инструменты

Корпоративные программы

Бартер

Сомнительно, но окей – кредиты



Если вы выбрали грант

Когда ок

- Когда ваш проект – это мероприятие
- Когда нужны ресурсы на запуск
- Когда развито социальное взаимодействие

Когда не ок...

- Когда нет временных рамок
- Когда понимаете, что все может пойти не по плану и будут проблемы с отчетами
- Когда гипотеза не прозрачная

Краундфандинг – когда с миру по нитке

Если в РФ



Если вы гений
мирового класса

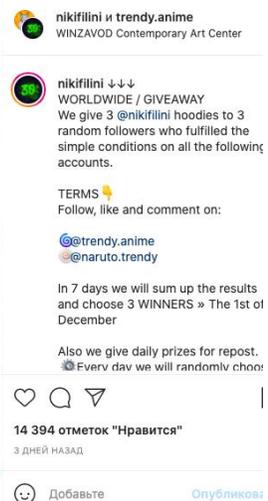
KICKSTARTER

Не подойдет, если

- B2B проект (для компаний)
- Если не ограничен по времени
- Если вы на стадии идеи
- Если идея изначально не для большинства
- Если хромает инфо работа

Партнерство

Контентное



Продуктовое



СОЗДАЕМ ЦЕННОСТЬ

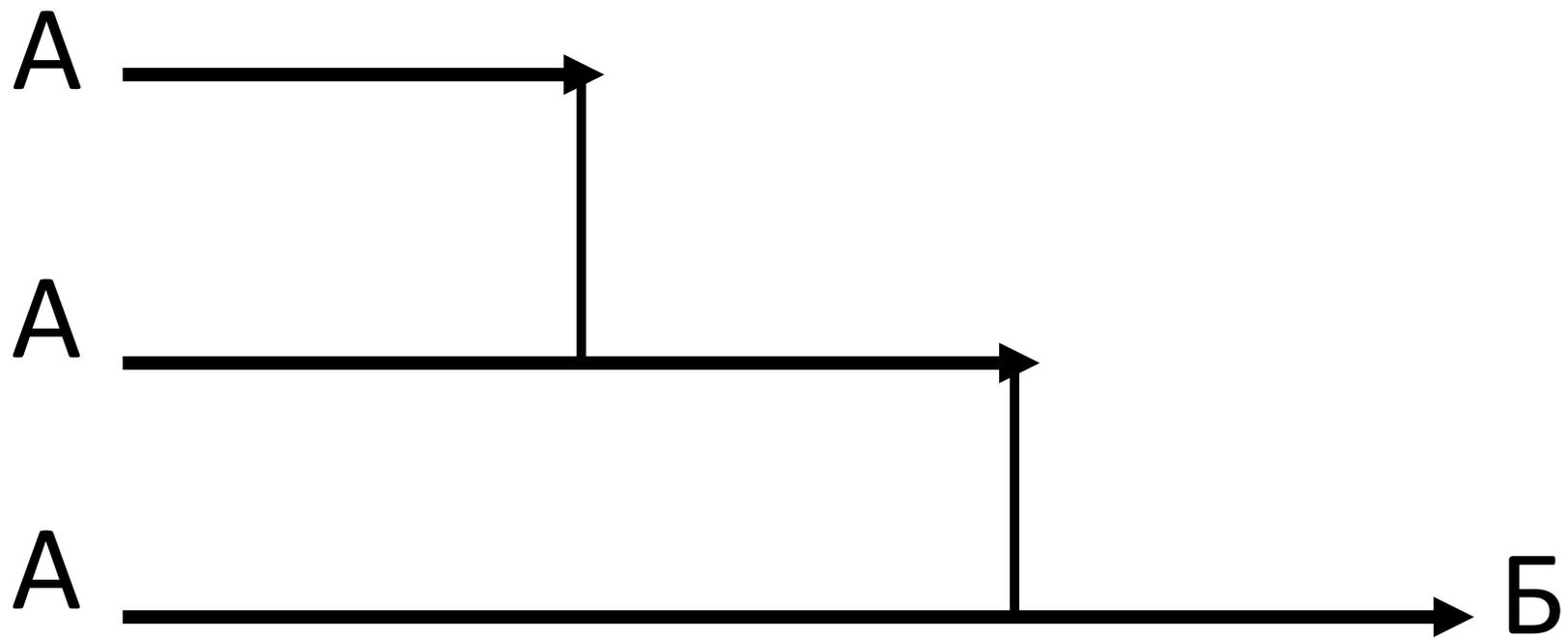
– На примере, если у вас мероприятие

Почему важно использовать

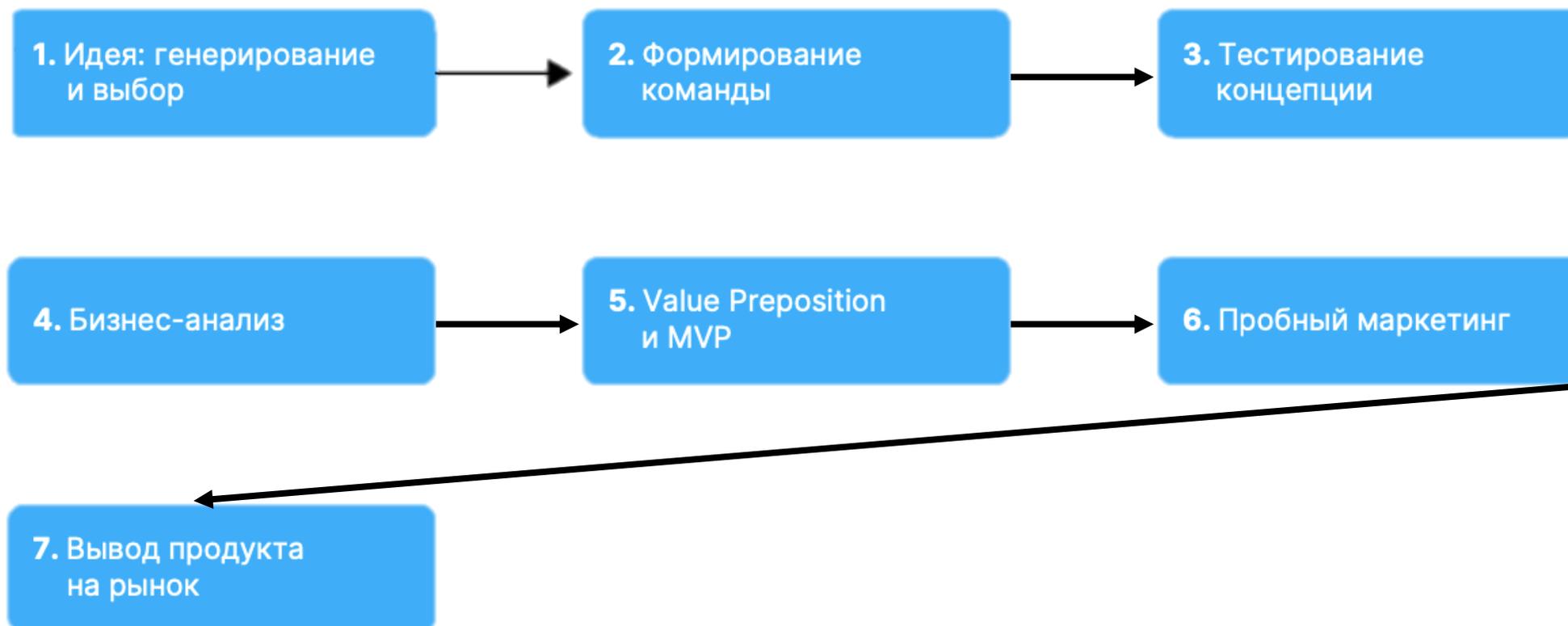
А → Б

А → Б

А → Б



Обязательные этапы



МОЛОДОСТЬ ПОБЕДИТ!

Или как энтузиазм опережает корпорации

Опыт

Креативность

Бизнес модель

Максимализм

Команда

Поддержка

Целеполагание

Отсутствие конкурентов

Аудитория

Время

Команда

Масштабирование