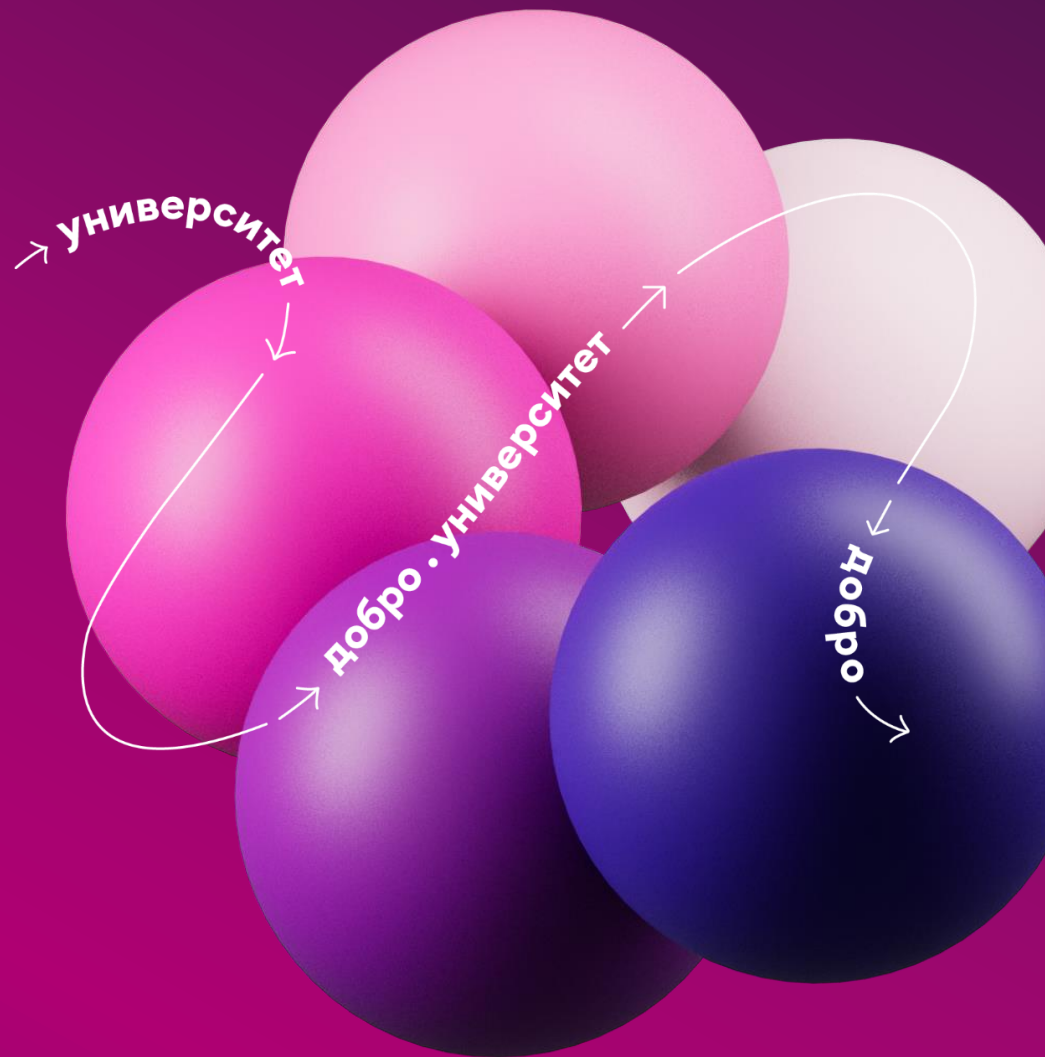


УРОК 4

СЕРВИСЫ И ПРОДУКТЫ: КАК НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА СВОИХ КОМПЕТЕНЦИЯХ

Фандрайзинг и финансовая устойчивость в часто
изменяющихся условиях



ТРЕБОВАНИЯ К КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НКО

- Коммерческая деятельность должна соответствовать целям, прописанным в уставе НКО, не выбиваться из общего вектора работы организации.
- Доходы от коммерческой деятельности должны направляться на достижение уставных целей, вывести их из организации нельзя.
- У НКО должно быть сформировано имущество, достаточное для ведения коммерческой деятельности.
- Необходимо вести отдельный учет доходов и расходов по основной и коммерческой деятельности.
- В Единый государственный реестр юридических лиц следует внести соответствующие коды ОКВЭД.
- Необходимо, чтобы оформление деятельности, приносящей доход, соответствовало организационной форме.



ПРИМЕРЫ КОММЕРЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НКО:

- деятельность по организации конференций и выставок;
- организация мероприятий по своей тематике;
- издание книг, журналов, газет;
- производство кинофильмов и телевизионных программ в соответствии с целью НКО;
- производство оригинальной звуковой продукции;
- консультационные и информационные услуги;
- деятельность по изучению общественного мнения.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРОЕКТА

Коммерческий проект в НКО требует бизнес-подхода, важно:

- оценить объем необходимых инвестиций, сроки окупаемости проекта и его рентабельность. Это поможет определить, точно ли проект будет приносить доход, а не поглощать и без того ограниченные ресурсы;
- определить целевую аудиторию и разработать маркетинговый план продвижения продукта;
- составить план работ и распределить роли между участниками команды в проекте;
- регулярно отслеживать ход реализации проекта; чем раньше будут выявлены слабые места, тем быстрее и с меньшими финансовыми потерями их можно будет исправить.