**Конспект урока «Фандрайзинг. Специфика фандрайзинга для различных типов проектов»**

Для реализации задуманного поставим перед собой ряд вопросов:

· Какой ресурс для вашего проекта является основополагающим?

· Без чего не может быть осуществлен проект?

· Является ли отсутствие денег и материально-технической базы непреодолимым препятствием в обеспечении жизнедеятельности вашего проекта?

Самым важным ресурсом проектной деятельности являются ***люди***.

 ***Люди*** — это идеи, это рабочие руки, это профессиональные знания и навыки, это эмоции и отношения, создающие специфическую атмосферу сообщества единомышленников, это личные и профессиональные связи – и все эти ресурсы можно использовать и развивать. Таким образом, говоря о поиске финансовых средств для реализации проекта, мы должны думать в первую очередь о людях. О людях, принимающих решение, предоставлять или не предоставлять финансовые средства для реализации проекта, будь то рубль из личного кошелька или тысячи долларов из бюджета коммерческой компании. Позиция этих людей зависит от массы объективных и субъективных обстоятельств, и умение использовать эти обстоятельства в своих интересах — это тоже ваша профессиональная компетенция.

Но прежде, чем мы обратимся к людям за финансовой помощью, мы должны определиться — а чего, собственно, мы хотим, сколько, а главное, зачем? На что будут потрачены те деньги, которые, как мы рассчитываем, нам дадут люди?



Итак, чтобы определить потребности в ресурсах для обеспечения жизнедеятельности проекта, нужно, в первую очередь, хорошо знать характер и объем работ, количество сотрудников и привлеченных специалистов, объемы и технические характеристики необходимого оборудования, содержание административных расходов. Мы должны понимать, что деньги, компьютеры, рабочие руки нужны не для того, «чтобы было», а для осуществления конкретных действий, логически взаимосвязанных между собой.

***Фандрайзинг*** – *целенаправленный систематический поиск спонсорских средств для осуществления социально значимых мероприятий (проектов, программ, акций).*

**Этапы полного цикла фандрайзинга**

* *оценка потребностей (составление бюджета);*
* *выбор потенциальных источников (инвесторов*);
* *проведение конкретных мероприятий по привлечению конкретных ресурсов; оценка результатов;*
* *и снова – оценка потребностей.*

**Понятие доноров, меценатов и спонсоров**

***Доноры*** – это организации, в миссии которых предусмотрено предоставление безвозвратной финансовой, технической помощи на конкурсной основе.

***Меценатство*** – это благотворительная помощь физических лиц на добровольном безвозвратном основании.

***Спонсорство*** – это конкретная помощь юридических и физических лиц на определённых условиях.

**Стратегия фандрайзинга**

1.Написание бизнес-плана проекта.

2.Написание спонсорского предложения.

3.Чёткое определение целевой аудитории проекта для дальнейшего определения потенциальных спонсоров.

4.Установление таких взаимоотношений с партнёрами, которые удовлетворяют интересы обеих сторон.

5.Правильное закрытие проекта включает в себя работу с партнёрами после окончания проекта для создания возможности дальнейшего долгосрочного сотрудничества.

**Методы**

* Телефандрайзинг (telefundraising) – обращение к потенциальным донорам по телефону и факсу.
* Почтовый фандрайзинг (mail fundraising) - обращение к потенциальным донорам и благотворителям по почте.
* Индивидуальный фандрайзинг (individual fundraising) – персональное обращение к донорам и благотворителям в личной беседе.
* Солофандрайзинг (solo fundraising) – приобретение поддержки.

Событийный фандрайзинг (events fundraising) - проведение различных мероприятий (аукционов, выставок, лотерей, презентаций, обедов и т.д.).

1. **Что такое фандрайзинг?**

 **2 Какова цель фандрайзинга?**

 **3 Перечислить этапы фандрайзинга.**

 **4.Каково отличие меценатства от спонсорства и донора?**