

Interacțiunea cu fiecare dintre surse: afaceri, fonduri, guvern și cetățeni trece printr-un anumit ciclu. Înțelegerea a ceea ce trebuie să se întâmple în fiecare etapă a ciclului de strângere de fonduri vă va permite să fiți mai bine pregătiți pentru a construi relații cu sursele de finanțare.

Etapa 1. Evaluarea nevoilor

Începeți prin a evalua nevoile de resurse pe care le are organizația dvs.

Indiferent de sursa la care apelezi, în primul rând, este important să înțelegi singur de ce resurse ai nevoie și de ce.

Etapa 2. Selectarea donatorului

Odată ce înțelegeți ce nevoi de resurse are organizația dvs., treceți la selectarea unui donator. Selectarea unui donator are loc după cum urmează.

În primul rând, alegeți sursa pe care o veți contacta: fonduri, afaceri, guvern, cetățeni. Și apoi alegeți un donator specific din această sursă. De exemplu, dacă ați decis că veți contacta o afacere, atunci acum merită să vă decideți asupra unei anumite companii cu care veți merge la negocieri.

Când selectați o sursă, răspundeți la următoarele întrebări.

1. Ce set de abilități și resurse are organizația?
2. Dacă există angajați care se pricep la scrierea proiectelor și la completarea cererilor, atunci puteți contacta fondurile și statul. Există negociatori - puteți căuta fonduri de la afaceri și mari donatori privați. Există organizatori de acțiuni în masă - încercați să colectați donații private în masă.
3. Are organizația conexiuni și oportunități de a obține recomandări?

Acestea vor fi deosebit de relevante atunci când se adresează afacerilor și agențiilor guvernamentale. Fondurile și cetățenii ar putea avea nevoie de experiența ta de succes din trecut.

- Vrei o sumă mare, dar cu o căutare lungă, sau fonduri mici imediat?

Pentru bani mari, ar trebui să apelezi mai degrabă la fonduri și la stat. Bani „rapidi” vor veni de la cetățeni și întreprinderi (deși unele companii sunt gata să aloce sume destul de mari pentru caritate).

- Ce tip de proiect sunteți dispus să oferiți donatorului?

Dacă proiectul dvs. este despre ceva de înțeles și aprobat, este mai probabil să vă alăturați guvernului sau afacerii. Dacă doriți să oferiți ceva experimental și alternativ, cetățenii și fundațiile vor avea șanse mai mari să obțină fonduri pentru asta.

Selectarea unui donator în cadrul unei surse

Când selectați un donator dintr-o sursă, răspundeți la următoarele întrebări.

1. Cine te cunoaște deja?
2. Cui te pot recomanda?
3. Ce donator lucrează în regiunea dumneavoastră?
4. Cine poate oferi resurse pe tema ta?

Dacă ați ales fonduri, există unele la care ați aplicat deja și aveți un istoric de grant de succes acolo? Sau poate există concursuri în care zonele prioritare coincid cu tema proiectului dumneavoastră?

Dacă intenționați să abordați o afacere, la ce companii veți merge mai întâi? Poate că există o companie care operează pe teritoriul tău care este activă social?

Te gândești să cauți fonduri dintr-o sursă guvernamentală - poate că îți va fi mai ușor să intri în vreun Comitet, pentru că va fi cineva care să te recomande acestora? Sau aveți experiență anterioară de colaborare de succes?

Intenționați să vă adresați cetățenilor - ce fel de cetățeni vă imaginați care sunt gata să vă susțină proiectul sau organizația? Unde ar putea fi? Prin ce canale primiți informații?

Deci, acum ai o idee despre cine este potențialul tău donator, este timpul să îi contactezi pentru sprijin.

Etapă 3. Apel

Când vă întoarceți la aceasta sau acea sursă, merită să înțelegeți:

- cum să o facă?
- cand sa fac asta?
- Pe cine/unde ar trebui să mă adresez exact?

Dacă aplicați în sectorul public, atunci:

Cum? Aceasta este pentru a scrie o cerere pentru o subvenție sau o scrisoare pentru a primi resurse nemonetare.

Când? Pe tot parcursul anului, și dacă se anunță un concurs, atunci înainte de termenul final de acceptare a cererilor. Nu uitați, formarea bugetului pentru anul următor începe în primăvara anului precedent.

La care? Puteți contacta comitetul responsabil de interacțiunea cu ONG-urile sau orice comitet relevant. De exemplu, despre cultură, sănătate, tineret etc.

Dacă mergi la afaceri, atunci:

Cum? A negocia. Amintiți-vă că bunurile și serviciile dintr-o afacere sunt mai ușor de obținut decât banii.

Când? În principiu, în orice moment, dar rețineți că, de obicei, o afacere planifică un buget pentru anul următor în toamna anului precedent.

La care? Către persoana care ia decizii privind alocarea resurselor. De regulă, într-o companie mare, decizia de care aveți nevoie poate fi luată de directorul de PR sau directorul departamentului de personal, sau departamentul de caritate, dacă există. Dacă compania este mică, atunci, de regulă, directorul însuși ia decizii.

Dacă intenționați să căutați resurse în fundație, atunci:

Cum? Scrieți o cerere pentru un grant.

Când? În perioada în care există concurs și nu a sosit încă termenul final de depunere a candidaturilor.

Unde să mergem? La comisia de concurs prin trimiterea unei cereri.

Dacă doriți să contactați cetățenii, atunci:

Cum? Solicitați o donație la evenimente offline sau pe internet cu un donator major - negociați.

Când? În orice moment, dar puteți face legătura tematic la unele evenimente/sărbători.

La care? Fiecărei persoane sau cerc de persoane de la care cereți donații.

După ce faci o contestație, se pot derula două scenarii.

Scenariul 1: Ai fost respins. Nu dispera, asta se întâmplă. Este important să nu te superi și să lucrezi la greșelile tale.

Scenariul 2: Solicitarea dvs. a fost aprobată. Super, treci la etapa încheierii unui acord. În plus, nu uitați să clarificați formularul de raportare și lista documentelor de închidere care vor trebui furnizate.

Indiferent de rezultatul contestației, donatorul trebuie:

- multumesc pentru timpul acordat;
- cere o recomandare;
- introduceți donatorul și rezultatele contestației în baza de date; marcați când trebuie să îl contactați data viitoare. Continuați să mențineți contact regulat cu el.

Etapa 4. Recunoștință și concluzii

După contestație, trecem la etapa finală a ciclului de strângere de fonduri - recunoștință și concluzii.

Indiferent dacă ai primit sau nu fondurile, merită să lucrezi la greșelile tale. Adună-ți echipa și discută...

- **Dacă vi se oferă resurse**

De ce? De ce te prețuiește donatorul tău? Pe ce ar trebui să te bazezi când interacționezi cu el și cu alți donatori? Ce poți face și mai eficient lucrând cu acest donator? Cum să pregătești terenul pentru o cooperare repetată cu el?

- **Dacă nu vi se oferă resurse**

De ce? Ce ai făcut mai puțin sau nu ai făcut deloc pentru a le obține? Ce ai de gând să faci în continuare pentru a atrage resursele de care ai nevoie? Cum ar arăta relația ta cu un donator care nu a oferit resurse?

Indiferent dacă ați primit resursele dorite sau nu, este important să-i mulțumiți donatorului.

Dacă ați primit banii și ați implementat ceea ce ați cerut, atunci principalul vostru mulțumire pentru toate sursele va fi următorul raport:

- pentru fonduri și stat - acesta este un raport semnificativ și un raport financiar în forma pe care o oferă.
- întreprinderile și cetățenii nu necesită un raport, dar totuși vă recomandăm să îl furnizați într-o formă, pe scurt informativ și financiar, și puteți atașa și fotografii cu poveștile celor pe care i-ați putut ajuta. Acest lucru va funcționa pentru imaginea ta pozitivă și va crește cota de încredere pentru data viitoare când vei cere ajutor.

Pe lângă recunoștința și raportul de bază, puteți oferi suplimentar donatorului:

- certificat sau scrisoare de recunoștință;
- suveniruri făcute de mâinile secțiilor;
- fotografii care ilustrează schimbări în bine în viețile secțiilor;
- invitație la evenimente pe care le-a susținut etc.

Uneori, ca formă de recunoștință, donatorii se așteaptă la anumite acțiuni de PR din partea ta. În acest caz, este important să vă conturați în mod onest și realist gama de posibilități încă de la început. Ce poți face în cadrul banilor tăi administrativi, ce este posibil doar cu resurse suplimentare pentru PR și ce este practic imposibil dintr-un motiv sau altul. Atunci donatorul nu va avea așteptări false.