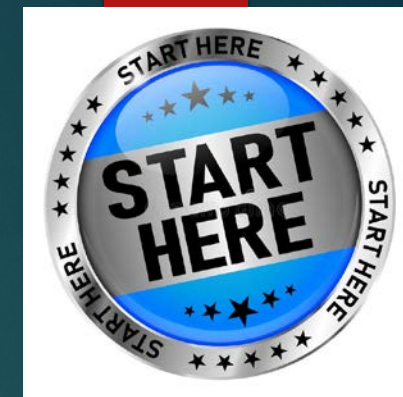


ПРОЕКТНЫЙ ОФИС КАК «ТОЧКА ВХОДА» ДЛЯ ВСЕХ ИНИЦИАТИВ



7 ПРИНЦИПОВ РАБОТЫ ПРОЕКТНОГО ОФИСА*

на основании материалов Ирины Меньшениной

- ▶ 1. Собирай людей – деньги придут (любой донор в первую очередь человек)
- ▶ 2. Главное – доверие (риск потерять доверие – самый страшный из всех страхов НКО)
- ▶ 3. Не попросишь – не дадут (количество собираемых средств растёт пропорционально количеству обращений)
- ▶ 4. Дают на возможности, а не на нужды (в т.ч. возможности донора)
- ▶ 5. Дают не организациям, а людям (главный актив НКО – сотрудники)
- ▶ 6. Будьте щедрыми на благодарности (это шанс получить поддержку повторно)
- ▶ 7. Работайте этично (повышение уровня доверия к команде и НКО в целом)

**НАШИ
НАПРАВЛЕНИЯ
РАБОТЫ**

ОПТИМИЗАЦИЯ
ВНУТРЕННИХ
РЕСУРСОВ

РАБОТА С
ПРОЕКТАМИ

ОТ ИДЕИ ДО
ВОПЛОЩЕНИЯ

РАБОТА С
ПРОГРЕССИВ-
НЫМИ
НКО

ВЗАИМОДЕЙ-
СТВИЕ
**B2B, B2C,
B2G**

КЛУБ
ПРИВЕЛЕГИЙ

ОБРАЗОВА-
ТЕЛЬНЫЕ
ТРАЕКТОРИИ

ПРОКАЧАТЬ
НАВЫКИ

ФАНДРАЙЗИНГ - ЦИКЛ



ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ АССАМБЛЕИ

ВНУТРЕННИЙ ФАНДРАЙЗИНГ	Внешние источники (ФАНДРАЙЗИНГ)
Система обязательных членских взносов	Государство (субсидии) - первоначальное вложение ресурсов
Оптимизация уже имеющихся ресурсов	Фонды (гранты, конкурсы) – длинные деньги
Пожертвования клуба друзей НКО	Бизнес (социально-ответственные компании) – спонсорство, корпоративное волонтерство и т.д.
Средства попечительского совета	Граждане - пожертвования
Деятельность Делового клуба	

ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АССАМБЛЕИ:

1. СИСТЕМАТИЗИРОВАТЬ И АВТОМАТИЗИРОВАТЬ РАБОТУ С ЧЛЕНСКИМИ ВЗНОСАМИ (CRM);
2. СОЗДАТЬ УДОБНЫЕ И ГИБКИЕ УСЛОВИЯ ВНЕСЕНИЯ ВЗНОСОВ (НАПРИМЕР, ЧЕРЕЗ САЙТ ИЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ)
3. ВСТУПИТЬ В СООБЩЕСТВА НКО («АССОЦИАЦИИ ФАНДРАЙЗЕРОВ», «НКО СПРАВИМСЯ», «КУХНЯ НКО» И Т.Д. С ЦЕЛЮ ПОЛУЧЕНИЯ ОПЕРАТИВНОЙ НОВОСТНОЙ ИНФОРМАЦИИ – МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, ОБМЕН КЕЙСАМИ, КОНКУРСЫ, ГРАНТЫ, ЮРИДИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ И Т.Д.)
4. НАЧАТЬ СОТРУДНИЧАТЬ С ДРУГИМИ НКО – ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ (ОПТИМИЗАЦИЯ РЕСУРСОВ- ПРОВЕДЕНИЕ СОВМЕСТНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, СОВМЕСТНАЯ ПОДАЧА ЗАЯВКИ НА ГРАНТ И Т.Д.)
5. ВОЙТИ В КАТАЛОГ НКО- ПОСТАВЩИКОВ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ И ИСПОЛНИТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ЗАКАЗА
6. ПРОЙТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКАМ В РАМКАХ БЕСПЛАТНЫХ ВЕБИНАРОВ, НАПРИМЕР В ФЕЙСБУКЕ «КУХНЯ НКО», «ШКОЛА НКО» - ПОЛУЧЕНИЕ НОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
7. ВНЕДРЕНИЕ AGILE-УПРАВЛЕНИЯ (ОПЕРАТИВНОСТЬ- ГИБКОСТЬ- БЫСТРАЯ АДАПТАЦИЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ)

ТОТ МОМЕНТ, КОГДА ЧЕЛОВЕК ПЕРЕВЕЛ ВАМ СРЕДСТВА, ЭТО НЕ КОНЕЦ. ЭТО НАЧАЛО ОТНОШЕНИЙ

БАЗА ДОНОРОВ (ЧЛЕНОВ)	CRM как СИСТЕМА РАБОТЫ С ЧАСТНЫМИ ДОНОРАМИ (CustomerRelationshipManagement)
1. КАК ПОПОЛНЯЕТСЯ? (при внесении членских взносов на сайте и размещение информации на сайтах-агрегаторах)	1. Автоматически/вручную пополняем базу – функция картотеки
2. КАКИЕ ДАННЫЕ СОБИРАЕМ? (контакты, информация о платежах, аккаунты в соцсетях, профессия и т.д.)	2. Анализируем и систематизируем собранные данные – оперативно сводим данные, отслеживаем рекуррентные платежи, производим выборку, сегментируем – выпавшие рекурренты, VIPы, уведомление ответственных за контакт
3. КАК РАБОТАЕМ С БАЗОЙ? (ЭФФЕКТИВНО и ПЕРСОНАЛИЗИРОВАНО – приглашение на мероприятия, поздравления, благодарности, вовлечение в проекты)	3. Используем для коммуникации – некоторые CRM для НКО уже содержат готовые цепочки писем и шаблоны и интегрированы с WhatsApp, Telegram, Facebook

CRM и эффективность НКО

системы CRM для НКО	ВОЗМОЖНОСТИ И СТОИМОСТЬ
1. DRM фонда «Дети наши»	Может вести список контактов, вести задачник, список взносов, делать рассылки. Есть интеграция с Cloudpayments, Assist, Qiwi, Яндекс-деньги, Яндекс-касса. Нет документооборота. Стоимость подключения 50 000 руб, от 1000 руб/1 раб. место
2. Bitrix24 – облачная онлайн система с редактором бизнес-процессов	Есть триггерные рассылки, уведомления, интеграция с SMS-рассылкой. Нет интеграции. Ведение базы контактов бесплатно, все остальное – 6000 руб/мес
3. PHILIN CRM – решение компании Terrasoft	Есть интеграция с PayPal, Яндекс-кассой, 1С, Cloudpayments. Гибкая стоимость услуг.

МАКСИМАЛЬНО УДОБНЫЕ КАНАЛЫ ПЛАТЕЖА (ВЗНОСОВ)

КАНАЛЫ	ВОЗМОЖНОСТИ И СТОИМОСТЬ
1. Кнопка на сайте	Привычный и распространенный способ. Преимущества: автоматический сбор данных для анализа и обратной связи; возможность на подписку рекуррентных платежей (автоматическое списание)
2. QR-код	Возможность размещения QR-кодов на печатной продукции, баннерах, социальных сетях и интернет-страницах. Недостаток: невозможно собрать базу доноров
3. СМС	При отправке СМС с ключевым словом на короткий номер. Недостатки: комиссия 8%

Процесс анализа и упаковки проекта

Разработка бизнес-плана (в случае коммерческого проекта) +
Разработка дорожной карты по реализации проекта +
(мероприятия, сроки, участники, этапы..)
Разработка юридических документов

Презентация
(создание наглядной и информативной презентации проекта со всеми необходимыми преимуществами)

Teaser
(Тизер проекта)
(PDF файл, объёмом в 1-2 страницы для первичного знакомства целевой аудитории в коротком формате)

ПРОЕКТ

Анализ проекта
(обоснование расходов, ценностный анализ проекта, прогнозирование результата)

Воплощение или передача пакета исполнителям проекта



РАБОТА С ПРОЕКТАМИ

Инициация Планирование Исполнение Мониторинг
Завершение

Мониторинг грантовых, образовательных, научно-исследовательских проектов, в.ч. международных

Формирование портфеля проектов, соответствующего стратегическим целям АНЕ

Анализ и упаковка проектов (в случае грантовых – заполнение заявки, поиск партнеров, подписание договоров, писем, расчет сметы, работа с целевой аудиторией, разработка презентации и т.д.)

Реализация проекта (мониторинг хода исполнения, прогнозирование отклонений, принятие своевременных мер по их устранению, координация коммуникаций между всеми участниками проекта)

Аудит идущих проектов (подготовка отчетов, контроль этапности исполнения, взаимодействие с контролирующими органами, в случае работы с грантами)

Разработка шаблонов проектной документации