



*Дорогие коллеги!*

*"ПРО100" – это курс для волонтеров и некоммерческих организаций, по результатам которого НКО смогут познакомиться с явлением волонтерского фандрайзинга и, при 100 % включенности в процесс, даже сделать его частью фандрайзинговой стратегии своей организации. А волонтеры узнать всё о том, как делать успешные фандрайзинговые акции, тем самым увеличив число пожертвований в свои сборы для НКО, которые они поддерживают.*



*Ксения Шакирова, директор  
Благотворительного Фонда Антона  
Шипулина*

*Почему мы вообще решили заговорить об этом?*

*Можно ли нас назвать экспертами в области волонтерского фандрайзинга? Мы склоняемся к ответу "нет". Безусловно, есть федеральные Фонды, которые прошли многолетний опыт и активно распространяют его по всей России. Что касается нас, то в конце прошлого года волонтерский фандрайзинг активно ворвался в нашу жизнь, и нам пришлось путём проб и ошибок выстраивать систему взаимодействия с волонтерами. Ведь, если не считать пары публикаций, структурированной информации о том, КАК ЭТО ДЕЛАТЬ, адаптированной под российские НКО, нет. В результате, мы наработали материал, который удалось структурировать для передачи нашим коллегам, ведь волонтерский фандрайзинг – это действительно отличный способ привлечения средств для НКО. Поделиться для того, чтобы вы знали, ЧТО и КАК делать, КОГДА это будет необходимо.*

*Это методическое пособие является одним из продуктов Школы. Оно содержит в себе базовую информацию о волонтерском фандрайзинге, которая необходима для начала работы.*

*Мы желаем вам успехов в обучении и новых открытий!*

## ЧТО ТАКОЕ ВОЛОНТЕРСКИЙ ФАНДРАЙЗИНГ?



Если обратиться к Википедии, то мы увидим следующее определение: «(англ. friendraising, peer to peer fundraising) — стратегия сбора средств, осуществляемая через личные связи существующих сторонников организации.».

Также на различных ресурсах для НКО можно встретить более упрощенную версию и её вариации: «Волонтерский фандрайзинг — это мероприятие по сбору средств для благотворительной организации, которое проводится группой добровольцев самостоятельно».

В нашей Школе волонтерский фандрайзинг будет рассматриваться не с точки зрения разовых мероприятий, а именно как направление деятельности НКО. Таким образом, в нашем курсе **волонтерский фандрайзинг** – это одно из направлений фандрайзинга организации, основанное на добровольном участии в сборах волонтеров и лояльных к организации доноров



## КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ НА ДЕЛЕ?



Ключевой аспект волонтерского фандрайзинга заключается в механизме привлечения ресурсов. Деньги привлекает не организация, а волонтеры самостоятельно. И делают они это либо в пользу стартового взноса на какое-то событие, либо самостоятельно по большой к вам любви.

Выделяют следующие разновидности волонтерского фандрайзинга:

**Классический волонтерский фандрайзинг** (он представлен особенно распространенными в США марафонами и событиями, где люди собирают средства в рамках мероприятия и в период подготовки к нему);

**DIY-фандрайзинг (DIY – Do it yourself).**

Главное отличие методов DIY от классического волонтерского фандрайзинга заключается в том, что кампания по сбору средств организуется и инициируется сторонником или волонтером.

Как правило, акции DIY создаются вокруг частного мероприятия, имеющего непосредственное отношение к жизни организатора

## ЗАЧЕМ ВОЛОНТЕРСКИЙ ФАНДРАЙЗИНГ ОРГАНИЗАЦИИ?



1. Укрепление репутации проверенной и надёжной НКО. Волонтерский фандрайзинг построен на принципах личной рекомендации. Таким образом, волонтеры ручаются за вашу прозрачность и сами выступают вашими амбассадорами.
2. Увеличение пожертвований. Это само собой разумеющееся. Но очень часто ВФ помогает выйти на аудитории, с которыми Фонд не работает напрямую или не имеет возможности выстроить с ними коммуникацию.
3. Расширение базы доноров. Если доноры проходят путь по осуществлению пожертвования по вашим фандрайзинговым каналам, они принимают вашу оферту и пользовательское соглашение. Таким образом, они попадают в вашу CRM-систему. Это дает возможность включать их в дальнейшие рассылки или провести работу по переводу доноров на рекуррентные пожертвования.
4. Снижение расходов на фандрайзинг. Вы контролируете процесс, но за его реализацию отвечают волонтеры. Таким образом, разница между бюджетом на организацию мероприятия/акции и привлеченными средствами увеличивается.
5. Расширение базы знаний и копилки фандрайзинговых инструментов. Благодаря общению с новыми людьми, чьи взгляды на фандрайзинг могут существенно отличаться от ваших, можно встретить удивительные идеи, реализация которых вдохновит вас на создание долгосрочных фандрайзинговых акций.





## КАКИЕ ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ЕСТЬ ДЛЯ ТАКИХ СБОРОВ?

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ СБОРА СРЕДСТВ В ПОЛЬЗУ КОНКРЕТНЫХ ФОНДОВ:



“Друзья Фонда Подари жизнь”. Позволяет создать сбор в пользу актуальных проектов Фонда. <https://friends.podari-zhizn.ru/>

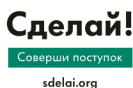


“Ура! Событие” – платформа Православной службы помощи “Милосердие”, поддерживающая проекты организации. <http://ura.miloserdie.ru/>

ПЛОЩАДКИ ДЛЯ СБОРА СРЕДСТВ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ВЫБОРА ФОНДА:

### ПОЛЬЗУЯСЬ СЛУЧАЕМ

Платформа “Пользуясь случаем” позволяет открыть сбор в пользу любой НКО, верифицированной Фондом “Нужна помощь”. Сегодня таких Фондов 181. <https://sluchaem.ru/>



Платформа “Сделай!” также предоставляет возможность вести сборы в пользу десятков верифицированных фондов. Основное отличие – поддержка с помощью спортивных мероприятий. <https://sdelai.org>

# НА ЧЕМ СТРОИТСЯ ВОЛОНТЕРСКИЙ ФАНДРАЙЗИНГ?



Ключевой характеристикой, которой обладает каждое мероприятие, является выбор типа взаимоотношений с донорами. Авторы книги «Сто друзей» Катрина Ванхасс и Отис Фултон выделяют в своем труде два типа отношений, которыми пропитано любое мероприятие, основанное на технологии волонтерского фандрайзинга. Рыночные и социальные.

Чем же характеризуются каждое из них?

**Рыночные отношения** — это отношения, при которых участник мероприятия понимает его ценность и сопоставляет деньги, внесенные за участие с качеством полученной услуги. Когда создаются такие взаимоотношения? По мнению авторов, этому способствует наличие регистрационного взноса (человек заранее знает, сколько стоит его участие) и материального вознаграждения. Поэтому он производит (иногда даже неосознанно) расчет соразмерности вложенных средств полученным выгодам. Рыночные отношения обычно пагубно влияют на статистику сборов средств и статистику возвратов на следующий год.

**Социальные отношения** основываются на близости человека с миссией и ценностями вашей организации. В основе социальных отношений лежит процесс самоидентификации волонтера.





## ПОЧЕМУ ЛЮДИ СТАНОВЯТСЯ ВОЛОНТЕРАМИ?

В 2015 году в Екатеринбурге Ксенией Шакировой было проведено исследование “Личностные детерминанты участия в волонтерской деятельности”. В исследовании приняли участие волонтеры, которые осознанно занимаются добровольчеством более 1 года. В ходе исследования были установлены 6 факторов, влияющих на выбор такого жизненного пути человеком. Вот эти факторы.

**Гуманистическая направленность личности.** То есть это те волонтеры для которых главный смысл добровольческой деятельности — видеть преображающий общество результат своей работы.

**Стремление к профессиональному саморазвитию.** Таким добровольцам волонтерская деятельность помогает приобрести/развить те качества, которые помогут им стать более эффективными в выбранной профессии. Например, будущее учителя развивают эмпатию или коммуникативные навыки, работая на благотворительных акциях в детских домах.

**Стремление к самоактуализации.** Для таких волонтеров важно, чтобы они имели возможность реализовывать собственные инициативы, придумывать новое и чтобы с их идеями считались.

**Возможность управлять собственными эмоциями.** Эти добровольцы ориентированы на получение чувственного опыта с помощью участия в добровольческой деятельности. Развивать свою открытость, эмпатию, стрессоустойчивость и так далее.

**Потребность в обучении.** Для таких волонтеров важно чему-то научиться в результате добровольческой деятельности. И речь тут не о развитии качеств личности, а именно о знаниях и приобретенных умениях.

**Склонность к альтруизму.** Мотивов альтруизма достаточно много, обычно за ними стоят глубинные процессы в психике человека. Материал на отдельную статью, но важно здесь одно — истинных альтруистов, по результатам исследований, крайне мало.

Почему нам важно это знать? Потому что понимание структуры мотивации волонтера помогает выстраивать более качественную коммуникацию, построенную на социальных отношениях.