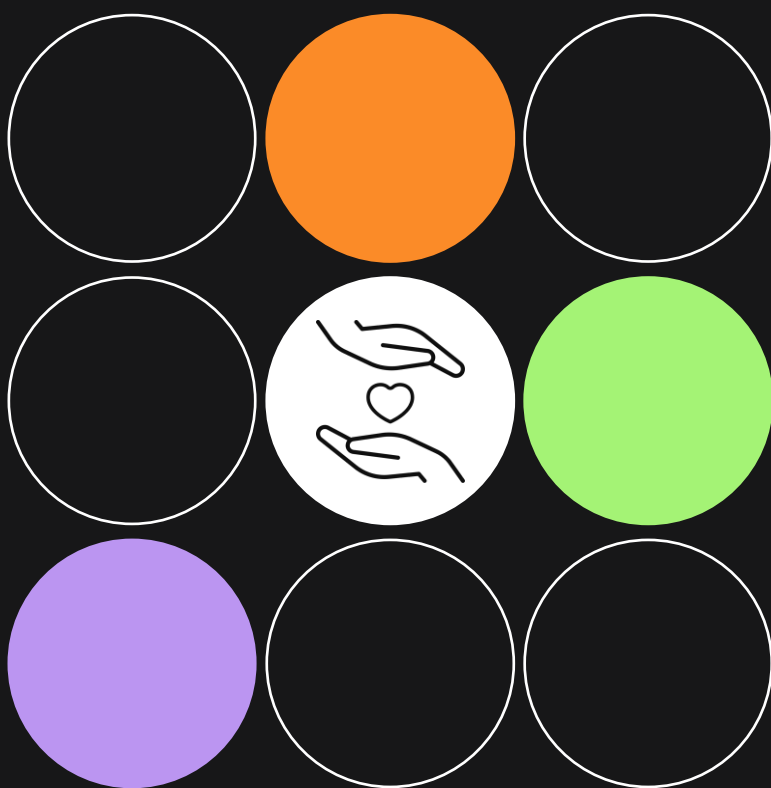


Фандрайзинг: как привлекать партнеров и спонсоров

# ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ФАНДРАЙЗИНГА НА ПРИМЕРЕ ПЛАТФОРМЫ СБЕРВМЕСТЕ



Российское  
общество  
Знание

международная премия  
**#МЫВМЕСТЕ**

**Благотворительная платформа СберВместе** существует с 2016 года. Собрано более **600 млн рублей**. На данный момент на платформе завершено **493 сбора**. Совершено более **500 тысяч** пожертвований. Подключено **229 НКО**, каждая из которых прошла проверку.

## Основные этапы работы с платформой

### Подключение НКО

#### 1. Подача заявки на подключение.

На СберВместе принимаются заявки от новых НКО два раза в год — в мае и октябре. Необходимо заполнить шаблон заявки, подготовить необходимые документы и соответствовать определённым критериям.

#### 2. Прохождение проверки.

Все документы тщательно проверяются на наличие правонарушений, репутационных скандалов, отчетности за годы работы НКО и т.д.

#### 3. Заключение договора на работу.

После подписания договора логотип и краткая информация о НКО появляется на сайте платформы. Можно начинать собирать рекуррентные пожертвования. Для адресных пожертвований необходимо открыть сбор.

### Публикация сбора

1. Подготовка сбора. Ориентируясь на гайд, необходимо составить текст, подобрать фото и подготовить смету.
2. Проверка сбора, его утверждение менеджерами платформы. Перед запуском менеджеры проверяют сбор. Возможно, нужно будет внести изменения как в текст, так и смету. Может быть аргументированный отказ в размещении. Сбор не должен размещаться нигде, кроме СберВместе.
3. Запуск сбора. После согласования сбор появляется на платформе и становится доступен каждому пользователю сервиса.
4. Промоутирование сбора со стороны платформы. Задача платформы — закрыть сбор полностью и максимально быстро. Для этого у каждого сбора есть свой трек промоутирования. В зависимости от суммы, темы сбора, сезона и возможностей СберВместе.
5. Промоутирование сбора со стороны НКО. Совместное продвижение эффективнее и привлечет большее количество людей. Например, фонд может подготовить промежуточные отчеты и новости.



6. Завершение сбора. У сбора есть дата окончания. Часто необходимая сумма собирается до даты закрытия. По согласованию срок сбора можно продлить или закрыть, не собрав целевой суммы.
7. Подготовка отчета. После завершения сбора НКО необходимо подготовить информационный и финансовый отчет о том, как были расходованы средства, собранные в рамках акции. Крайне желательно соблюдать сроки, оговоренные в договоре.
8. Валидация отчета со стороны платформы. Отчет обязательно валидируется финансовым менеджером платформы.
9. Публикация отчета на платформе. Согласованные отчеты публикуются на сайте платформы. Наличие полного и прозрачного отчета формирует доверительные отношения между донором и фондом.

### Рекуррентные пожертвования

Это самый эффективный вид пожертвований, позволяющий фондам формировать финансовую подушку. Платформы заинтересованы в максимальном количестве рекуррентных пожертвований.

В 2022 году крупнейшими платформами СберВместе, Благо.ру, Нужна помощь, Туба и Мос.Ру был создан «День рекуррента».

**Для привлечения рекуррентных пожертвований через платформу нужно:**

- Размещать полную информации о НКО на платформе.
- Регулярно размещать активные сборы.
- Готовить качественные и регулярные отчеты по расходованию средств, промоутировать рекуррентные пожертвования со стороны платформы и НКО.

## Основные преимущества фандрайзинга НКО через платформы:

- Доступ к трафику, который самой НКО сложно получить. У НКО не всегда есть доступ к тем каналам, в которых успешно работают платформы.
- Уникальные инструменты, которые доступны платформам. Часто небольшие фонды не имеют возможностей и ресурсов, которые доступны крупным платформам.
- Доступ к возможностям основного бренда (Сбер, VK, Тинькофф).
- Расширение ресурсных возможностей НКО — редактора, журналисты, дизайнеры, маркетологи, smm-специалисты и т.д.
- Дополнительное доверие жертвователей и крупных доноров. Проверка, которую делают платформы перед тем как добавить НКО, является дополнительным фактором, влияющим на доверие доноров.
- Возможность найти новых партнеров.

## Особенности платформы СберВместе

### Ресурсы и коммуникационные возможности самого банка:

- Рассылки по клиентам банка по модели склонности к благотворительности. Раз в квартал уходит рассылка информации о сборах.
- Размещение промо в Стори в мобильном приложении Сбербанк Онлайн.
- Дополнительный раздел сервиса в Сбербанк Онлайн.
- Соцсети сервиса.
- Подготовка широкомасштабных акций для продвижения крупных сборов (к тематическим дням и датам; дополнительный трафик).
- Партнеры среди компаний экосистемы Сбера и совместные акции с ними.
- Отмена комиссии на пожертвования физических лиц. Каждой НКО, подключенной к платформе СберВместе, автоматически обнуляется комиссия на пожертвование физических лиц, и НКО становится доступна в поиске в Сбербанк Онлайн.