

Правила построения стратегии фандрайзинга:

Правило 1.

Сформулируйте концепцию проекта. Определите цель и задачи. Составьте смету или бизнес-план. Сделайте презентацию, разработайте графический проект.

Правило 2. Подумайте, кого можно привлечь?

Каким спонсорам может быть интересно сотрудничество с дошкольным учреждением? Это могут быть:

детские благотворительные фонды;

организации и ИП, осуществляющие образовательную деятельность для детей; досуговые и оздоровительные центры; медицинские и общественные коммерческие организации.

Выбирать рекомендуем только тех, кто так или иначе связан с темой проекта.

Правило 3. Как привлечь?

Для привлечения спонсоров используйте все возможные средства.

А вот какие методы можно использовать:

телефонные звонки;

печатные средства привлечения: буклеты, приглашения, листовки;

социальные сети;

e-mail – рассылку;

приглашения на мероприятия.

Правило 4. Развивайте Ваши электронные ресурсы

Сайт организации многое может рассказать о его владельце. Поддерживайте его, развивайте, рассказывайте об актуальных новостях и мероприятиях. Это поможет потенциальным партнерам быстрее стать лояльными к вашему детскому саду.

Правило 5. Вовлекайте в процесс действующих партнеров

Процесс поиска трудоемкий и может занимать много времени. С каждым потенциальным донором нужно взаимодействовать, порой это отнимает много сил. Поэтому подумайте, как распределить ответственность между сотрудниками и кого из родителей можно задействовать.

Основная задача для руководства в рамках эффективного использования технологий фандрайзинга в управлении заключается в способности правильно организовывать и привлекать внебюджетные потоки.