

## ***Най-добрите стратегии за набиране на средства за малки организации***

От Джо Гареч

Малките организации, в това число училища, църква, местни сдружения и агенции за предоставяне на социални услуги, се сблъскват с много специфични предизвикателства пред своето развитие. Без големи и влиятелни управителни съвети, експерти по фондонабиране или широко известно име, те често се сблъскват с трудности в развитието си и в повечето случаи функционират на принципа „от дарение на дарение“.

Това е неприятна ситуация, защото много от тези малки организации предоставят услуги, които не се предлагат от по-големите организации, а са необходими за общностите, в които работят. Техните цели са важни... и те се нуждаят от по-голямо финансиране, за да просъществуват и успеят.

Ако се опитвате да наберете средства за малко училище, църква или друга организация във вашата общност, вижте тези 5 стратегии за набиране на средства, чудесно приложими за малки организации:

### **1. Използвайте пълноценно ресурсите, които имате**

Най-добрата стратегия за набиране на средства за малка организация е да използвате пълноценно ресурсите, които вече има. Може да нямате стотици доброволци, хиляди обслужени клиенти или дузини големи донори, но това, което наистина имате, е общност от страстни поддръжници, които могат да направят много повече за вас... ако им покажете как и подкрепяте техните усилия.

Пълноценното използване на ресурсите е именно това - да използвате онова, което имате, за да спечелите по-голяма подкрепа и да провокирате действия, които не биха били възможни в противен случай. В най-обикновения пример това би значело, че ако ваш поддръжник дари 25 \$ и неговата фирма дублира дарението с още 25 \$, вие ефективно ще сте използвали дарението от 25 \$, увеличавайки го с още 25 \$, които иначе не бихте получили от тази фирма.

По какъв друг начин можете по-ефективно да използвате вашите сегашни ресурси? Помолете дарителите си да организират (и им помогнете изцяло в подготовката) малки събирания на „по кафе“ в домовете си, за да представят вашата организация на своите съседи. Помолете управителния си съвет да изпрати кратка информация за

вашият фандонабирателни усилия до всичките си контакти. Помолете доброволците си, ако могат, да организират „споделено ходене” (т.нар. „walk-a-thon”) за вас и да поканят колегите си да се присъединят към тях. Използвайте настоящите си контакти, за да постигнете успех за бъдещите си фандонабирателни инициативи.

## **2. Делегирайте отговорност**

Не е възможно сами да направите всичко, когато сте отговорни за организирането на кампания за набиране на средства за малко училище, църква или друга организация. Не се страхувайте да включвате в усилията си последователи или приятели, на които имате доверие. Например една от най-добрите тактики за набиране на средства за малка организация е да организирате събития, в които лесно можете да делегирайте ключовите отговорности - пр. „споделено ходене” (walk-a-thons), продажба на малки продукти, лотарийни билети за изтриване и др.

## **3. Направете го на етапи и с надграждане**

Бизнесът обича надграждането - обичайте го и вие! „Надграждане” в случая означава, че вашата тактика за фандонабиране може да бъде планирана и организирана веднъж и след това да бъде използвана отново и отново. Надграждането на фандонабирателните дейности ви позволява по-добре да използвате ограниченото време на вашите служители и организационните си ресурси така, че отново и отново да се възползвате от тях.

Добър пример за надграждаща програма може да бъде да поканите вашите последователи да организират малки събития в домовете си от ваше име, на които да набират малки суми пари (между 50 \$ и 5000 \$) за вашата организация. Някой от вашия екип или доброволец може да направи дизайн на брошурка „Как да организираме събитие за набиране на средства?” и да го разпространи предварително, а след това да го използвате отново и отново, така че повече последователи да се съгласят да организират такова събитие.

## **4. Тествайте успеха**

Една от най-добрите фандонабирателни стратегии за малки училища, църкви или организации е да се фокусират върху това, което работи, а останалото да го оставят настрана. Добре тук работи принципът „80/20”, т.е. ако изпробвате различни фандонабирателни тактики, 80 % от тях няма да проработят или ще имат много ограничен резултат. 20 % обаче ще постигнат огромен ефект.

Тествайте стратегиите си, а след това оставете настрана тези, които не работят, и правете само тези, които са ви полезни. Така и така имате ограничен екип и бюджет - използвайте ги разумно.

## **5. Ловете риба и от двата аквариума**

Когато помагам на малки организации, аз разделям дарителите им на два големи „аквариума”. В единия са „големите риби” - това са тези хора, фирми или фондации, които могат да си позволят да ви напишат големи чекове (5000 \$ - 10 000 \$ или повече) и „малки риби”, където поставям тези хора, фирми или организации, които могат да дарят малки суми (1\$ - 5000\$).

Много малки организации мислят, че трябва да се фокусират само върху „малките риби”, защото това е мястото, от където идват по-голяма част от средствата им. Други малки организации мислят, че трябва да се фокусират само върху „големите риби”, защото това е типът подкрепа, от която се нуждаят, за да израснат. Откажете се и от двете стратегии. Най-добрата фондонабирателна стратегия е да „ловите риба и в двата аквариума” - даренията от „малките риби” ще ви дадат базисните средства за оперативни разходи, а малкото големи дарения от „големите риби” ще ви позволят да се разраснете, разширите и просперираете.

*Източник:* <http://www.thefundraisingauthority.com/strategy-and-planning/best-fundraising-strategies/>