

УВЕЛИЧИВАЕМ КОЛИЧЕСТВО ДОНОРОВ

КИМ ХЕЛФГОТТ, СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ РАБОЧЕЙ
ГРУППЫ «ЗАЩИТА ДЕТСТВА»
АМЕРИКАНСКИЙ ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЙ



ПОДЕЛИТЕСЬ ИДЕЯМИ О КОНЦЕПЦИИ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Четко определите цель, задачи проекта, деятельность вашей организации и результаты, которых вы ожидаете
- Поддержите цели вашего проекта примерами из исследований, или приведите любые другие доказательства
- Придерживайтесь простой концепции
- Опишите необходимость и важность реализации ваших идей
- Определите необходимые меры для осуществления этого проекта



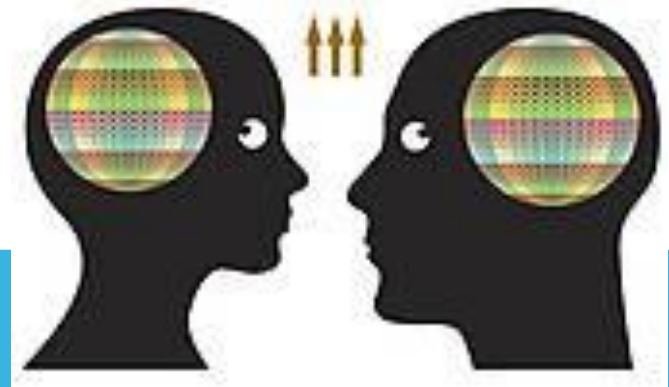
ПОДЕЛИТЕСЬ СВОИМИ УСПЕХАМИ

- Найдите РАЗЛИЧНЫЕ возможности для коммуникации, чтобы вдохновить других и привлечь потенциальных доноров
- Расскажите о мероприятиях, в которых участвовала ваша организация и о достигнутых вами целях
- Внесите уверенность в способности тех, кто вовлечен в вашу организацию или проект
- Расскажите о положительном воздействии достигнутых результатов, а также о потенциале будущих проектов



НАЙДИТЕ ПАРТНЕРОВ С ОБЩИМИ ЦЕЛЯМИ

- Эффективно используйте контакты, существующие в вашей организации
- Познакомьтесь с теми, кто работает в направлении аналогичных целей
- Подумайте, как вы можете способствовать в осуществлении их концепции
- Будьте в курсе новых тенденций и новых направлений
- Планируйте успешно выполнить «4 пункта С, способствующих привлечению доноров»
 - Собирайте информацию, около 25 % времени
 - Создавайте тесные контакты, около 60% времени
 - Старайтесь запрашивать нужную информацию, около 5% времени
 - Стремитесь распознавать потенциальных доноров, 10% of time



ОБЩАЙТЕСЬ

- ❑ Находите новые контакты через знакомых
- ❑ Старайтесь установить тесные связи и стройте длительные отношения
- ❑ Будьте настойчивы:
“Вам придется привлечь внимание доноров, как минимум, от 12 до 24 раз, прежде чем удастся получить финансирование, иногда это займет от одного до двух лет ”.
– Рэнди Томпсон, Генеральный директор, Кидсейв
- ❑ Знайте, чего хотят доноры от вашего партнерства
- ❑ Доставьте им это любым способом - через обещания, конкретные результаты, посредством предложений или презентаций - делайте все, что требуется.
- ❑ Докажите, что Вы ответственны и стоите инвестиций



НЕ СПЕШИТЕ, ОБДУМАЙТЕ СВОЮ СТРАТЕГИЮ

- ❑ Рассмотрите цели, достижения и трудности, существующие в вашей организации, а также ваши усилия по привлечению доноров
- ❑ Рассмотрите недавно установленные партнерские отношения и решите какие из них по-прежнему следует поддерживать
- ❑ Подумайте, возможно ли установить новые отношения, и существуют ли другие возможности для поддержания ваших целей

