



# Как иркутские активисты собирают сотни тысяч рублей на проекты с помощью краудфандинга

Юлия Чувасова

<https://te-st.org/reports/crowdfunding-irkutsk/>

Статья обновлена 01 июня 2023



6 июня 2017 года в Иркутске прошел митап Теплицы социальных технологий **«Как собрать миллион на добрые дела»**. Встреча была посвящена краудфандингу и опыту сбора пожертвований для решения социальных проблем в регионе.

На встрече выступили представители иркутских проектов: **Анастасия Макарова** – приют для кошек «Томасина»; **Мария Климова** – благотворительный фонд «Оберег»; **Дмитрий Мирманов** – проект книги-квеста по Байкалу «Бабрбук».

Краудфандинг – это способ привлечения финансовых ресурсов для реализации или поддержки самостоятельных проектов (дословно с английского — «народное финансирование»).

У каждой краудфандинговой площадки есть свои правила и своя процентная ставка от набранной суммы. Среди популярных мировых и отечественных сервисов можно выделить:

- Kickstarter – самая популярная платформа, на ней вы сможете познакомиться с проектами

различных направлений: спорт, музыка, искусство, природа.

- Indiegogo — вторая по популярности в мире площадка подходит для реализации технологических стартапов и творческих проектов.
- Boomstarter – одна из первых краудфандинговых площадок в России, появилась в 2012 году. Если вы не набрали заявленной суммы, собранные деньги будут возвращены. Если ваш проект привлечет необходимую сумму, комиссия Boomstarter составит 3,5% от собранных средств. Если необходимая сумма не собрана, то площадка не взимает комиссию.
- Planeta.ru — краудфандинговая площадка, где в основном размещаются проекты с творческим наполнением: музыка, кино, театр, журналистика. Комиссия «Планеты» и платежных агрегаторов составляет 10% от средств, собранных успешным проектом. В случае, если проект собрал от 50 до 99% от заявленной суммы, наша общая комиссия составит 15%. Комиссия не взимается с благотворительных проектов.
- Вместе — новая площадка компании Яндекс. Простые способы получать деньги в интернете для фрилансеров, начинающих предпринимателей и тех, кто собирает на подарок другу.

### **Что необходимо подготовить, чтобы выставить свой крауд-проект:**

- Придумать название. Оно должно быть звучным, и из него должно быть понятно, на что собираются средства.
- Подготовить видеообращение. В нем необходимо показать историю – трогательную, позитивную, удивляющую. Видеоролик должен быть не более двух минут. Не нужно делать ролик с «говорящими головами».
- Составить текстовое описание. Рассказывая о своем проекте, старайтесь не углубляться в лирику или ставить много восклицательных знаков. Напишите о том, что измениться, если человек поможет деньгами вашего проекту.
- Продумать финансовую цель, для чего нужны деньги и чем они смогут помочь.
- Обозначить период сбора, ту конечную «точку», которая позволит вам регулировать динамику кампании.
- Разработать награды за поддержку. Желательно, чтобы каждый спонсор был чем-то вознагражден за поддержку. За минимальный взнос можно рассказать о спонсоре в социальных сетях или отправить открытку. За крупный взнос можно подготовить фирменные кружки или футболки, а также организовать консультацию или наградить вашим продуктом по сниженной цене.

Дмитрий Мироманов, руководитель проекта «Книга-квест по Байкалу «Бабрбук», рассказал участникам, как они собрали средства быстрее запланированного срока.

## Бабрбук. Книга-квест по Байкалу

Иркутск, Россия

Иллюстрированное издание



54 250 ₽

собрано из 42 000 ₽ - 119 спонсоров

129%

Завершен 01 июня 2017

Успешный



Проследить

Чем заняться у берегов самого глубокого озера в мире? Конечно весело проводить время!

У вас есть интересная идея?  
Пришло время [создать свой проект!](#)

Помогите автору рассказать о проекте. Вам пара кликов, человеку — мечта.



Поделиться 134



Поделиться 334



Твитнуть



Встроить



Дмитрий Мироманов

Спонсор 2, автор 2 проектов

[Про автора](#)

Книга-квест Барбук. Фото предоставлено автором.

«Нужно поверить и проверить проект! Людям нужно почувствовать, что они являются частью чего-то большего, что их деньги пойдут на достижение высокой цели. Используйте таргетированную рекламу. На случай того, если проект не пройдет, то подключайте партнеров к своей идее». Дмитрий Мироманов руководитель проект книги-квеста по Байкалу «Бабр-бук»

### Советы Дмитрия Мироманова:

- Подготовьте план продвижения проекта. Лучше сделайте два плана на тот случай, если первый не сработает. Возможно, вы выйдете за рамки своего региона и сможете подключить общественные паблики других городов;
- Соберите команду и обсудите, кто и какие задачи будет выполнять. Если проект коммерческий, обсудите оплату каждого сотрудника. Это важно сделать перед запуском проекта. Обязательно работайте на позитиве;
- Рассчитывая бюджет, помните, что в него необходимо заложить сумму на подарки;
- Если требуется сумма сбора более 150 тысяч, то лучше разбить сбор на части. Большие суммы собираются дольше.

Один из самых успешных краудфандинговых проектов в Иркутске – лесовосстановление острова Ольхон. Организаторы собрали 807 900 тысяч рублей из запланированных 300 тысяч. Как это получилось?

### Советы Анастасии Макаровой, координатора проекта лесовосстановление острова Ольхон:

- Тщательно готовьте медиа-план. За месяц до запуска он должен быть готов;
- Постоянно пишите о том, что вам требуется поддержка. Говорите своим друзьям, подписчикам в актуальных сообществах. Если имеется какая-то клиентская база, то

связывайтесь с ней;

- У проекта должно быть «лицо». Подключите известных в городе людей, чтобы они рассказывали о вас. Таким образом доверие в сети к вам будет выше.

## **Сбор средств через социальные сети**

**Анастасия Макарова** помощник приюта для кошек «Томасина», поделилась опытом сбора средств через социальные сети.

Приют для кошек находится в загородном доме, где живут 260 питомцев. На их содержание уходит ежедневно 5 тысяч рублей, а также требуется ветеринарная помощь и уборка территории. В среднем приют собирает пожертвования около 100 тысяч рублей в месяц.

«В начале своей деятельности мы хотели показывать только хорошие моменты своей деятельности и здоровых кошек. Но люди стали думать, что у нас все хорошо и нам не нужна помощь. Нам стали в разы меньше переводить средств. Со временем мы поняли, что на больную кошку собираются деньги быстрее. Теперь публикуем посты о всех наших нуждах. Это могут быть и деньги, и корм, и лекарства или просто помощь в благоустройстве дома». Анастасия Макарова, помощница приюта для кошек «Томасина»

## **В чем особенность проекта «Томасина»:**

- Ежемесячно приют проводит «День столбника». Предлагают каждому участнику группы в Вконтакте перевести 100 рублей на счет приюта. Если каждый, кто состоит в группе сможет это сделать, то средств хватит для полного обеспечения животных.
- Акция «Хвостик для хвостика» – перевод остатков денег перед зарплатой. Иногда даже 30-50 рублей могут помочь набрать нужную сумму;
- Оставшиеся деньги откладывают на строительство нового дома для кошек;
- Выставляют видео с жизнью животных, которые повышают лояльность к проекту;
- Принимают материальную помощь: еду или оборудование для кошачьего дома.



Анастасия Макарова. Фото Юлии Чувасовой.

### Как еще можно собирать средства?

**Елена Творогова**, руководитель фонда «Возрождение Земли Сибирской», член Общественной палаты Иркутской области, руководитель проекта Школа экологического предпринимательства, рассказала актуальные тренды для фандрайзинга с конференции «Белые ночи фандрайзинга».

1. Собирайте базу постоянных жертвователей, они наиболее устойчивая аудитория. Делайте акцент на небольшие, но постоянные пожертвования.
2. Производите продукцию своего проекта на продажу, подключая целевую группу к его созданию.
3. Проводите коммерческие акции. Например, приобретая какой-то продукт, человек жертвует небольшую сумму в ваш проект.

«Подключайте бизнес. Договаривайтесь о встрече с сотрудниками компаний и сообщите им об идее вашего проекта. Расскажите, на что требуются деньги и попросите их помочь. Предложите, чтобы ежемесячно через бухгалтерию были небольшие отчисления с зарплаты на благотворительную программу. Можно заранее подготовить шаблоны заявлений, чтобы сотрудники могли вас сразу же поддержать». Елена Творогова, руководитель фонда «Возрождение Земли Сибирской»



Участники митапа. Фото Юлии Чувасовой.

**Мария Климова** – сотрудник благотворительного фонда «Оберег», рассказала о том, как фонд может расширить свои услуги.

Сейчас фонд продвигает проект образовательного плаката. В нем содержится информация об основной школьной программе из 12 энциклопедий. Плакат содержит актуальную информацию по истории, биологии, химии, физике, математике. Его можно разделить на несколько частей или повесить целиком в комнате ребенка, где он самостоятельно сможет изучать предметы.

«Мы привлекаем бизнес. Партнеры готовы бесплатно рекламировать наш проект или делиться по сниженной стоимости своей продукцией». Мария Климова, сотрудник благотворительного фонда «Оберег».

**Теплица социальных технологий** благодарит всех участников митапа. Вопросы о мероприятиях вы можете задавать координатору Теплицы социальных технологий в Иркутске **Юлии Чувасовой** по электронной почте [chugasur@gmail.com](mailto:chugasur@gmail.com), по телефону 8950-060-19-29 или в группе ВКонтакте.

Митап состоялся при поддержке коворкинг-центра InLermontov.