



Интернет-приложения для фандрайзинга и оптимизации процессов в НКО

Дарья Алексеева

<https://te-st.org/reports/seminar-forum-donorov/>

Статья обновлена 29 июня 2020



17 мая Теплица социальных технологий проводила семинар для членов Форума Доноров, посвященный оптимизации рабочих процессов и фандрайзингу в некоммерческих организациях. Эти две темы не случайно были объединены: обычно некоммерческим организациям не хватает финансовых средств и времени сотрудников, которые, в силу ограниченных ресурсов, должны быть многофункциональны и управлять несколькими различными процессами одновременно.

Приложения для повышения эффективности НКО

Руководитель ТеСТ Алексей Сидоренко рассказал о различных системах онлайн-менеджмента проекта. Эти системы являются одним из видов приложений – Интернет-сайтов или сервисов, позволяющих решить те или иные проблемы. В данном случае, сервисы онлайн-менеджмента (в частности, SAAS-системы и ERP-системы) нацелены на решение операционных задач. Одним из преимуществ этих приложений является то, что они лежат «в облаке» – к ним можно получить доступ с любого устройства, подключенного к Интернету, что упрощает использование и снижает временные затраты.

Презентация

Презентация не доступна

Краудфандинг в России и в мире: Модели. Перспективы. Барьеры

Редактор портала TeCT Дарья Алексеева рассказала о краудфандинговых платформах, которые создаются для привлечения финансирования для социальных/ творческих/ экологических и других проектов. Модель группового инвестирования не очень распространена в России, прежде всего, из-за низкой культуры частных пожертвований (согласно исследованию CAF лишь 5% россиян делают пожертвования). С одной стороны, это становится основным препятствием на пути развития краудфандинга в нашей стране, но с другой — остается масса возможностей занять свободную нишу и начать формировать тренд.

Красиво визуализированное предложение может собрать значительные суммы денег, пользуясь краудфандинговыми платформами в качестве дополнительного инструмента: барьеры для регистрации на таких платформах низкие и возможностей для социального пиара — масса.

Презентация:

Презентация не доступна

Обсуждения

Форум Доноров – коалиция крупнейших российских и иностранных благотворительных (донорских) организаций, работающих в России. Среди них: частные, общественные и корпоративные фонды, компании, программы посольств и др. Также у членов Форума доноров имеются свои бенефициары – благотворительные фонды, получающие от них гранты и пожертвования для реализации конкретных программ. Поскольку доноры во многих случаях могут стать не только источником финансирования, но также и ментором для НКО-бенефициара, инициировать или поощрять позитивные изменения в менеджменте, автоматизации процессов, то семинар строился в расчете на то, что доноры передадут некоторый полученный инструментарий своим партнерам и станут катализатором перемен.

Наиболее актуальной задачей, которая встает перед донорами, является обучение своих бенефициаров и внедрение существующих практик. Возможно несколько вариантов: от насильного переноса ведения отчетности на «облачные» платформы до проведения образовательных вебинаров, написания руководств, использования скринкастов. НКО, которые никогда не работали в подобных системах, очень важно понимать, как они могут влиять на привычные им процессы: организацию благотворительных мероприятий, координацию волонтеров, распределению задач по написанию отчетов и формированию грантовых заявок. Перекладывая понятные и изученные операционные процессы на «виртуальную» почву, гораздо быстрее можно добиться понимания, какие достоинства имеют приложения по сравнению с пробковой доской, стикерами и записными книжками.

Краудфандинговая кампания

По поводу краудфандинга также было высказано несколько комментариев, о которых НКО не должна забывать, если решает начать пользоваться этим источником:

- Краудфандинг не может быть единственным или доминирующим источником финансирования для российской НКО с точки зрения устойчивости. Это связано не только

с тем, что частные пожертвования не постоянны, но и с тем, что несистемный сбор средств под текущие проекты мешает строить долгосрочные финансовые стратегии;

- Краудфандинговая кампания никогда не будет успешной, если не заниматься пиаром заявки: по сути, платформа – это всего лишь инструмент и попадание на нее не является гарантом того, что у инициатора проекта тут же найдутся поклонники.
- Прежде, чем публиковать заявку, нужно подумать не только о ее содержании, но и о визуализации: она должна быть понятна, привлекательна, люди должны захотеть поддержать идею и испытывать симпатию на личном уровне.