



РАЗВИТИЕ СООБЩЕСТВА ЛИДЕРОВ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ РОССИИ



Душевный Bazar
www.d-bazar.ru



ПРОНО_2.0
www.pronko.d-group.ru



Сила мечты
www.powerofdream.ru
www.photo.powerofdream.ru

Наши проекты

Миссия: развитие сообщества лидеров благотворительности России



ДУШЕВНЫЙ BAZAR В ЦИФРАХ



35 000

уникальных подарков



200 творческих мастер-классов для всех возрастов



8 часов развлечений для самых маленьких



8 часов живой музыки



8 часовое кулинарное шоу



Самая большая благотворительная елка



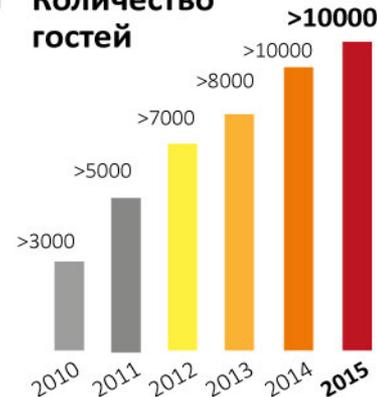
Территория медицинской диагностики



Интерактивные стенды партнеров ярмарки



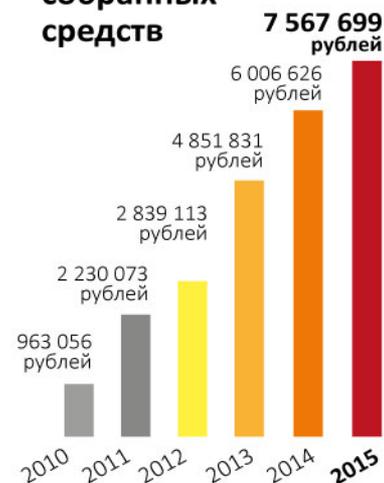
Количество гостей



Количество некоммерческих организаций - участников



Количество собранных средств



Общая сумма

24 458 398
рублей



Почему НКО «распоясались»?

Как выстроить партнерские отношения и эффективную коммуникацию с НКО на примере подготовки Душевного Bazara.

Мы не наладили систему отбора НКО

Точнее, наша система провалилась и мы отобрали слишком много НКО – участников



Мы взяли на работу специалиста не из сферы

И, к сожалению, это вызвало целую вереницу коммуникационных сложностей



**Граждане, Саратов! Кому в Саратове
выходить? Стоянка 15 минут!**

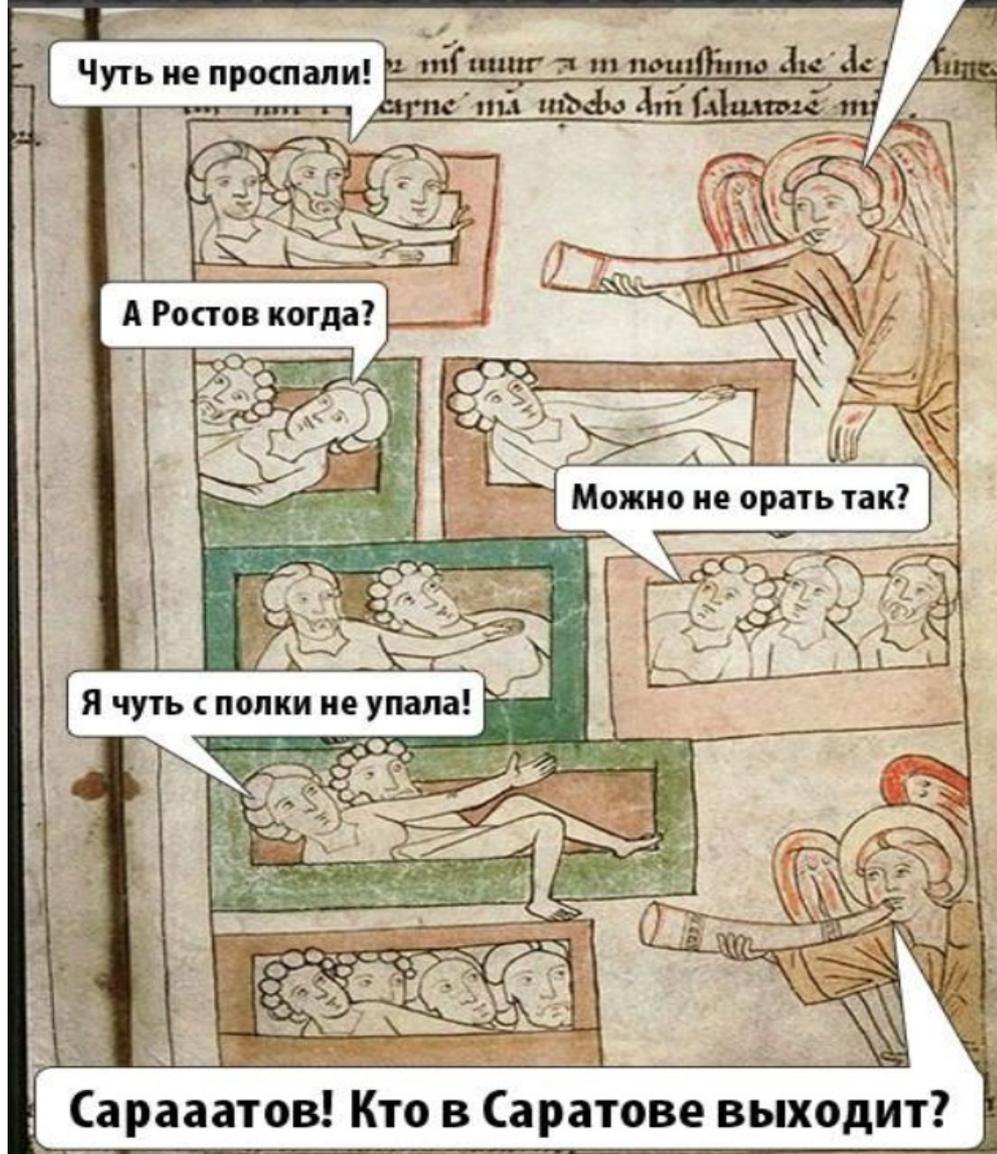
Чуть не проспали!

А Ростов когда?

Можно не орать так?

Я чуть с полки не упала!

Сараатов! Кто в Саратове выходит?



Вывод: с НКО надо выстраивать отношения как с партнерами и готовить событие вместе от и до



**ИЗВИНИТЕ, А МОЖНО
ВЫЙТИ?**

**ИЗ БЕСКОНЕЧНОГО ЦИКЛА
СМЕРТЕЙ И
ПЕРЕРОЖДЕНИЙ**



Контакты

Анастасия Архипова
Исполнительный директор D-Group.Social

Мобильный телефон +7 (965) 350 61 37
E-mail: arkhipova@d-group.ru