

Платформа  
социальных  
изменений  
todogood

Ресурсы извне:  
pro bono консалтинг  
для НКО

Анастасия Машерова  
Мария Акулич

25.04.2019

# Благотворительные организации в России сегодня не имеют достаточно ресурсов для решения масштабных социальных проблем

## Недоверие со стороны инвесторов и профессионалов

**>90%** Руководителей НКО – не опытные менеджеры, а люди, движимые сильной личной историей

**4%** Количество профессионалов из бизнеса, готовых перейти на работу в социальных сектор

**5% В ГОД** Скорость роста средств частного сектора в финансировании благотворительных проектов



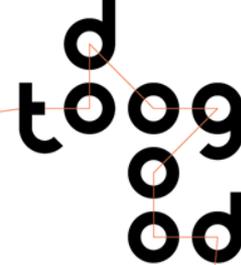
## Недостаточно ресурсов для решения задач социального сектора

**0,9%** Доля социального сектора в ВВП РФ (США – 5,5%, Германия – 4%, Бразилия – 2,3%)

**19** Частных благотворительных организаций имеют бюджет более 100 млн. руб. в год., из них только 3 – более 1 млрд. руб.

**6 млн. руб.** Средний годовой бюджет благотворительной организации в России

Цель todogood – мобилизовать лучший в стране человеческий капитал для решения острых социальных задач и повышения доверия к сектору



**Pro bono** – профессиональные услуги некоммерческим, благотворительным, общественным и другим организациям и частным лицам, оказываемые бесплатно или по символической цене.



ТЕПЛИЦА  
СОЦИАЛЬНЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ



**P R O**  
**C H A**  
**R + Y**

КОРПОРАТИВНОЕ  
PRO BONO

Deloitte, KPMG, PWC,  
E&Y, IBM, BCG, Ogilvy  
etc.

# Платформа социальных изменений todogood привлекает в социальный сектор профессионалов на проектной основе для решения стратегических задач социальных организаций

## Вклад

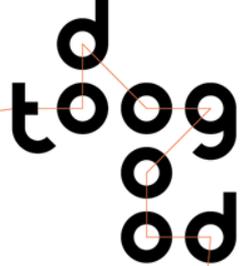
- ✓70 успешных проектов с 2016 года
- ✓750 профессионалов – сообщество todogood
- ✓25 000 часов pro bono проектов
- ✓40 000 000 рублей инвестировано в соц. сектор в форме человеческого капитала<sup>1</sup>

## Результат

- ✓70 НКО, социальных предпринимателей и бюджетных учреждений создали новые проекты или компетенции
- ✓21 млн рублей привлечено в социальный сектор – новые источники финансирования

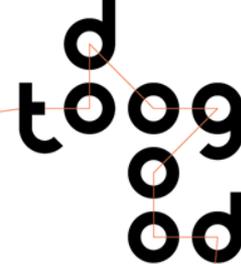


1. Производная затраченных часов и средней ставки участников

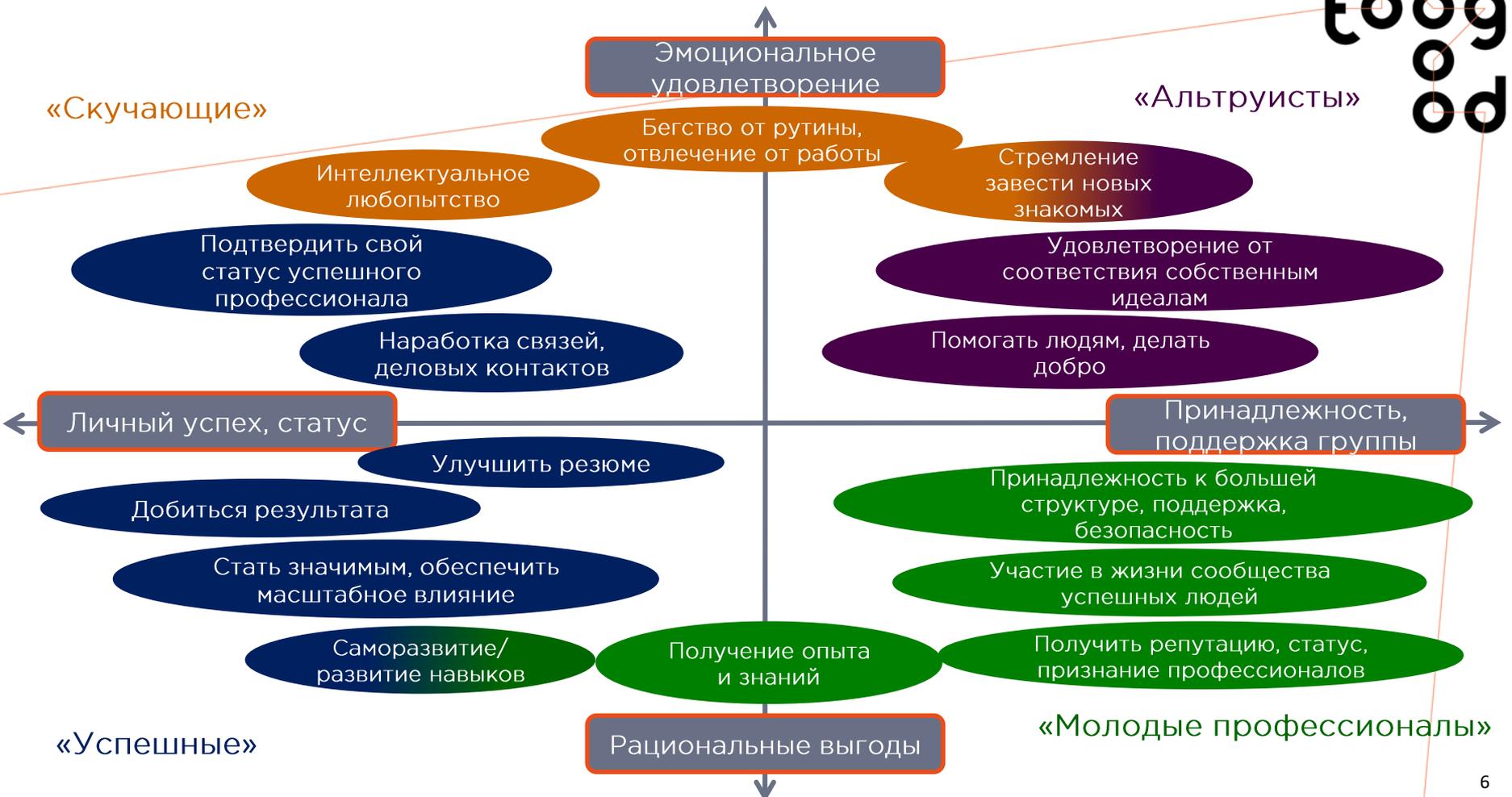
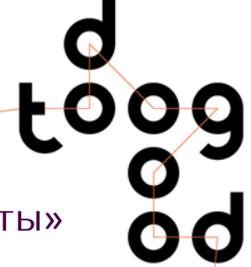


Мотивации

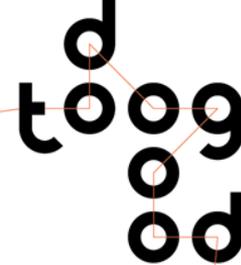
# Ключевые мотивы волонтеров



# Ключевые мотивы волонтеров



# Волонтёры todogood – успешные специалисты и менеджеры крупных и средних компаний в поиске развития и самореализации



## Топ-менеджмент российских и международных компаний



CEO, директора по развитию, стратегии, маркетингу, финансам, коммуникациям и др.

30+

## Профессионалы поколения Y и X/Y с опытом работы 5-7 лет



Руководители проектов, консультанты, специалисты по маркетингу, коммуникациям и др.

450+

## Молодые специалисты поколений Y/Z и Z



Недавние выпускники и начинающие специалисты, аналитики

250+



McKinsey&Company



Johnson & Johnson



The Boston Consulting Group



Альфа-Банк



EY



СБЕРБАНК



MARS



Deloitte

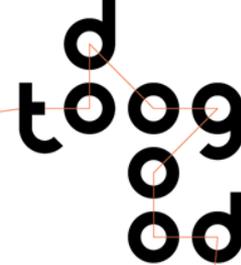
## Что мотивирует?

Возможность значимого вклада в улучшение среды, поиск новых горизонтов и применение собственной экспертизы

Возможность самореализации и поиска единомышленников, профессиональное и личное признание, обучение

Возможность социализации и обучения через взаимодействие с более опытными профессионалами

Проектные результаты достигаются за счёт развития сообщества и внутренней методологии todogood



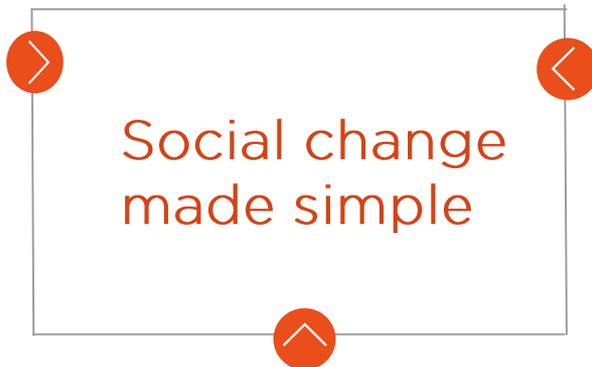
## Проекты



Система отбора социальных проектов



Методика создания компетенций в НКО



## Сообщество



Система отбора волонтеров



Система ролей



Модель оценки компетенций и база талантов



Сообщество и онлайн/событийный маркетинг

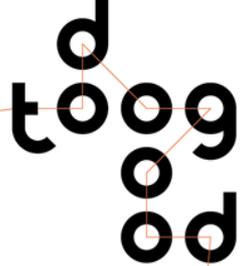
## Инфраструктура



База знаний

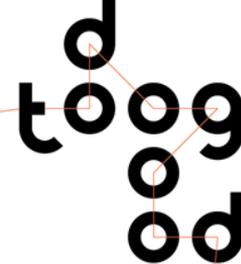


Инструменты проектной работы



Согласование ожиданий

# Основные принципы успешного сотрудничества pro bono



Чётко поставленная задача



Реалистичные сроки проекта



Открытость данных

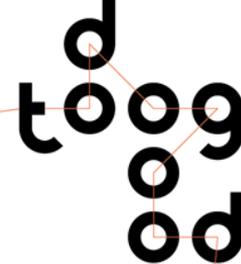


Активное вовлечение в проект



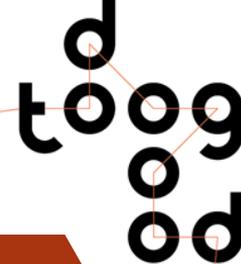
Двустороннее обучение и нацеленность на результат

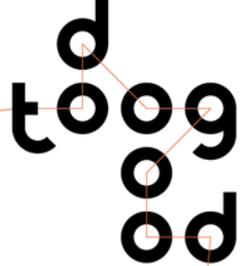
# Наиболее часто запрашиваемые документы от НКО



1	Документ с прошлой и текущей стратегией фонда
2	Список партнеров фонда, объем привлекаемых средств от каждого партнера
3	Бюджет за последний год - доходная и расходная часть
4	Внутренние нормативные документы, регулирующие деятельность фонда
5	Список предполагаемых основных целевых групп - получателей поддержки (при наличии)
6	Список предполагаемых новых партнеров (при наличии)
7	Цели фонда на 2018 - 2021 гг. (в объемах привлеченных средств/ в объемах предоставляемой поддержки/ проведение благотворительных мероприятий и пр.)

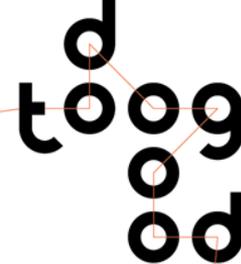
# Универсальная структура проекта todogood





# Форматы проектов pro bono

# Ключевое ценностное предложение todogood для социального сектора – создание и развитие новых компетенций



Какие задачи стоят перед НКО?

Автономная задача организации, требующая аналитической работы и разработки плана действий

Развитие определенных навыков и компетенций руководителя НКО

Задачи, критичные для развития НКО и требующие средне- или долгосрочной поддержки внедрения

Конкретная прикладная задача, выполняемая отдельно взятым специалистом

Продукт todogood для НКО



Консалтинг



Коуч



Штаб



Интегратор

*Степень вовлеченности в работу НКО*

Формат

Проект в командах из 3-5 волонтеров на 2-3 месяца

Регулярные личные встречи руководителя НКО с экспертом

Команда профессионалов для поэтапной реализации комплексной задачи

Временное «внедрение» специалиста из бизнеса в среду НКО

Пример

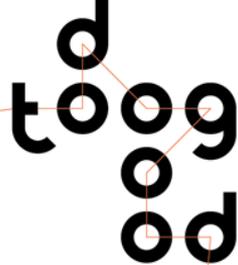
Стратегия корпоративного фандрайзинга

Обновление состава коллектива НКО

Запуск новой программы, организация мероприятия под ключ

Оптимизация работы с каналами SMM

# Задачи, которые решают pro bono команды todogood



## Стратегическое управление

- Аудит стратегии организации
- Оценка социальной эффективности программы по SROI
- Исследование целевых аудиторий
- Разработка бизнес-плана
- Подготовка запуска новой программы или организации



## Организационная и бизнес-модель

- Финансовая модель и долгосрочное планирование бюджета
- Привлечение финансирования: инструмент массового фандрайзинга
- Привлечение финансирования: модель работы и набор продуктов для корпоративного фандрайзинга
- Грантовая стратегия
- Аудит организационной структуры
- Модель привлечения и удержания волонтеров
- Портфель продуктов
- Увеличение продаж социального предприятия



## Маркетинг

- Коммуникационный план по продвижению НКО
- Настройка инструментов коммуникации
- Программа лояльности для постоянных жертвователей

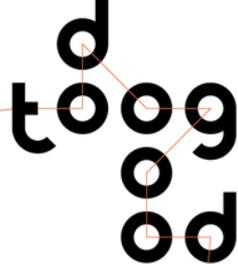


## Нестандартные проекты

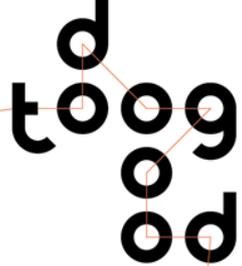
Если вы не можете отнести свою задачу ни к одной из предложенных категорий проектов, опишите свой запрос в заявке и мы его рассмотрим индивидуально

## Tips & Tricks

На что нужно обратить внимание при работе с волонтером?

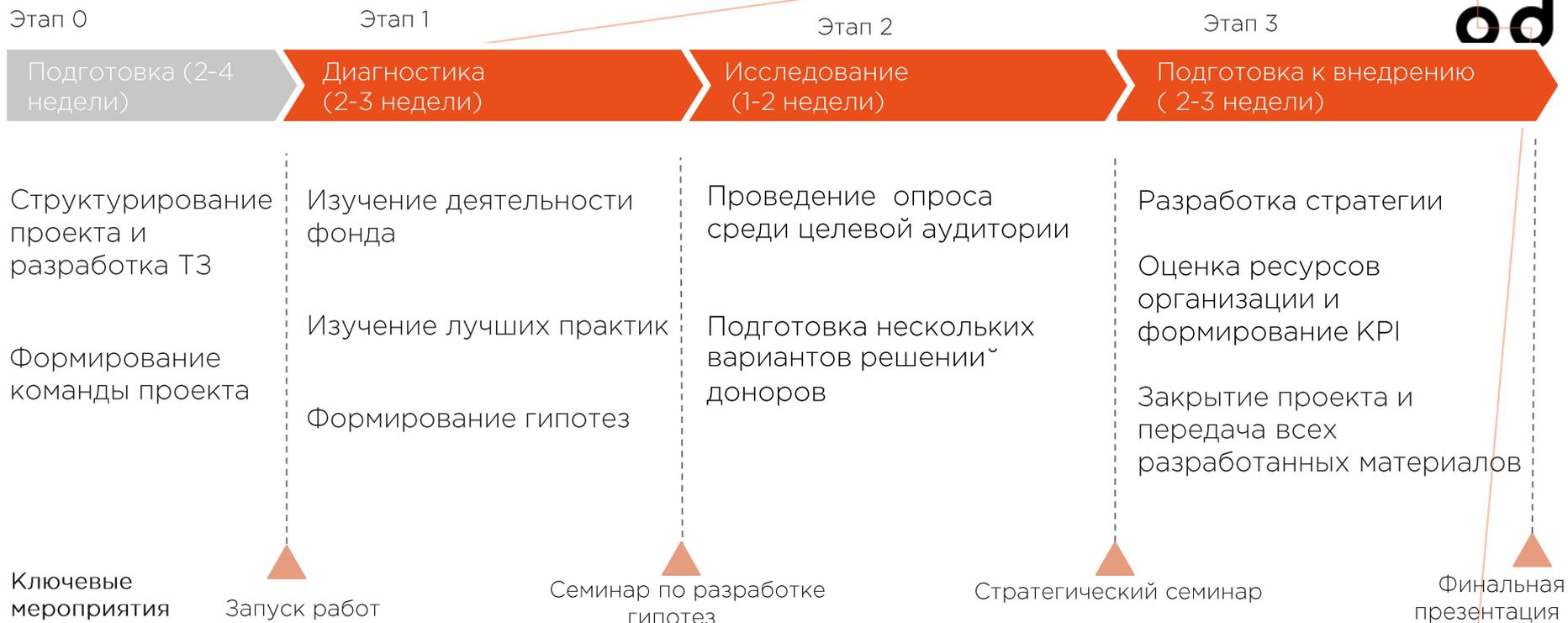
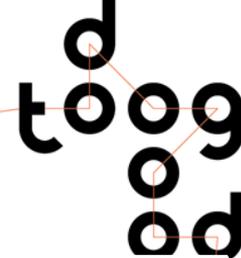


1. Постарайтесь сформулировать, в чём проблема вашей организации. Сформулируйте **цель проекта и ожидаемые результаты**
2. Представьте волонтеру **максимум информации**, которая может быть ему полезна
3. Будьте готовы **отказаться от своих представлений** о возможном решении проблемы. Волонтер может свежим взглядом/часто экспертным увидеть лучшее решение. Постарайтесь его услышать
4. **Уважайте время и усилия** волонтера. Не забывайте, что для него это дополнительная нагрузка. В период выполнения проекта будьте доступны для звонков и отвечайте на письма.
5. **Будьте готовы учиться**. Волонтер предложит вам решение проблемы, но внедрять и работать в дальнейшем будете именно вы.
6. **Благодарите волонтера**. В ваших силах сделать так, чтобы волонтер захотел помогать ещё.



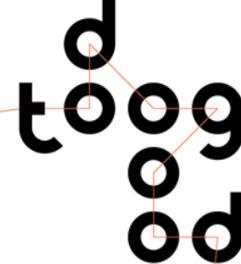
Примеры с полей

# Пример структуры проекта в todogood



# Проект «Дари Еду!»

Стратегия работы с корпоративными партнёрами



## Об организации:

- ✓ Благотворительный интернет-магазин и сеть боксов для сбора продуктов для нуждающихся

## Задачи:

- ✓ Определение потенциала рынка для фандрайзинга и формирование предложения для партнеров
- ✓ Анализ потенциала привлечения средств в целевых сегментах (корпорации и меценаты)
- ✓ Формирование стратегии выхода на ключевых партнеров и взаимодействия с ними

## Проектная команда волонтеров



Евгения Левич, консультант McKinsey, ментор  
Дмитрий Куликов, Associate, KPMG, тимлид  
Юлия Саркисян, Digital Strategic Planner, J.Walter Thompson  
Ксения Перевозчикова, координатор проектов, Total Rus  
Наталья Архипова, фрилансер

## Что сделали:

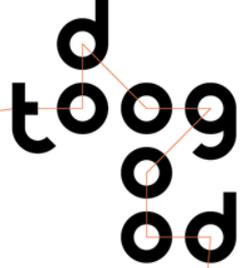
1. Составлен список компаний с потенциалом сотрудничества
2. Проведена их сегментация в зависимости от вероятности заключения партнерства
3. Разработан пакет предложений о сотрудничестве для каждого из сегментов
4. Подготовлена презентация для использования во время переговоров с потенциальными

## Результаты на 15.11.2018

- ✓ Заключён годовой договор с Липецким металлургическим комбинатом

# Ассоциация «Donor Search»

## Стратегия корпоративного фандрайзинга



### Об организации:

- ✓ Крупнейшая в России сообщество доноров крови
- ✓ Занимаются пропагандой «правильного» донорства, мотивируют именно к регулярным кроводачам
- ✓ Есть система личного кабинета на базе платформы для учета количества сданной крови

### Задача:

- ✓ Определить потенциал Ассоциации для фандрайзинга и сформировать предложения для партнеров, позволяющие стабильно финансировать развитие электронной платформы

### Проектная команда волонтеров

Ксения Новоселова, ведущий специалист, «Объединенная металлургическая компания», тимлидер  
Анна Джотян, старший консультант, КМРГ  
Анастасия Трофим, менеджер, Михайлов и Партнеры.  
Стратегические коммуникации  
Павел Синюкаев, начальник отдела, ЦБ РФ

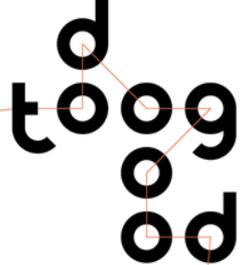
### Что сделали:

- ✓ Определена группа потенциальных партнеров
- ✓ Проведен анализ и приоритизация потенциальных групп партнеров
- ✓ Подготовлена презентация с предложением спонсорского пакета для выбранной группы партнеров
- ✓ Подготовлены рекомендации по развитию взаимодействия с wybranными партнерами

### Результаты на 20.11.2018 г.

- ✓ Переговоры о партнёрстве с новыми компаниями: Mastercard, Pepsico, Coca-cola
- ✓ Выигранный Президентский грант (проект отмечен среди лучших конкурсантов)
- ✓ Победитель гран-при VK Hackathon - получение финансирования для создания приложения Vкарр Donor Search в размере 500 тыс. руб
- ✓ Победа в конкурсе VK Good и получение финансирования на рекламу проекта в соц сетях
- ✓ Запуск бонусной программы для доноров на платформе Donor Search

# Способы финансирования консалтинговых pro bono проектов todogood



## Некоммерческие организации

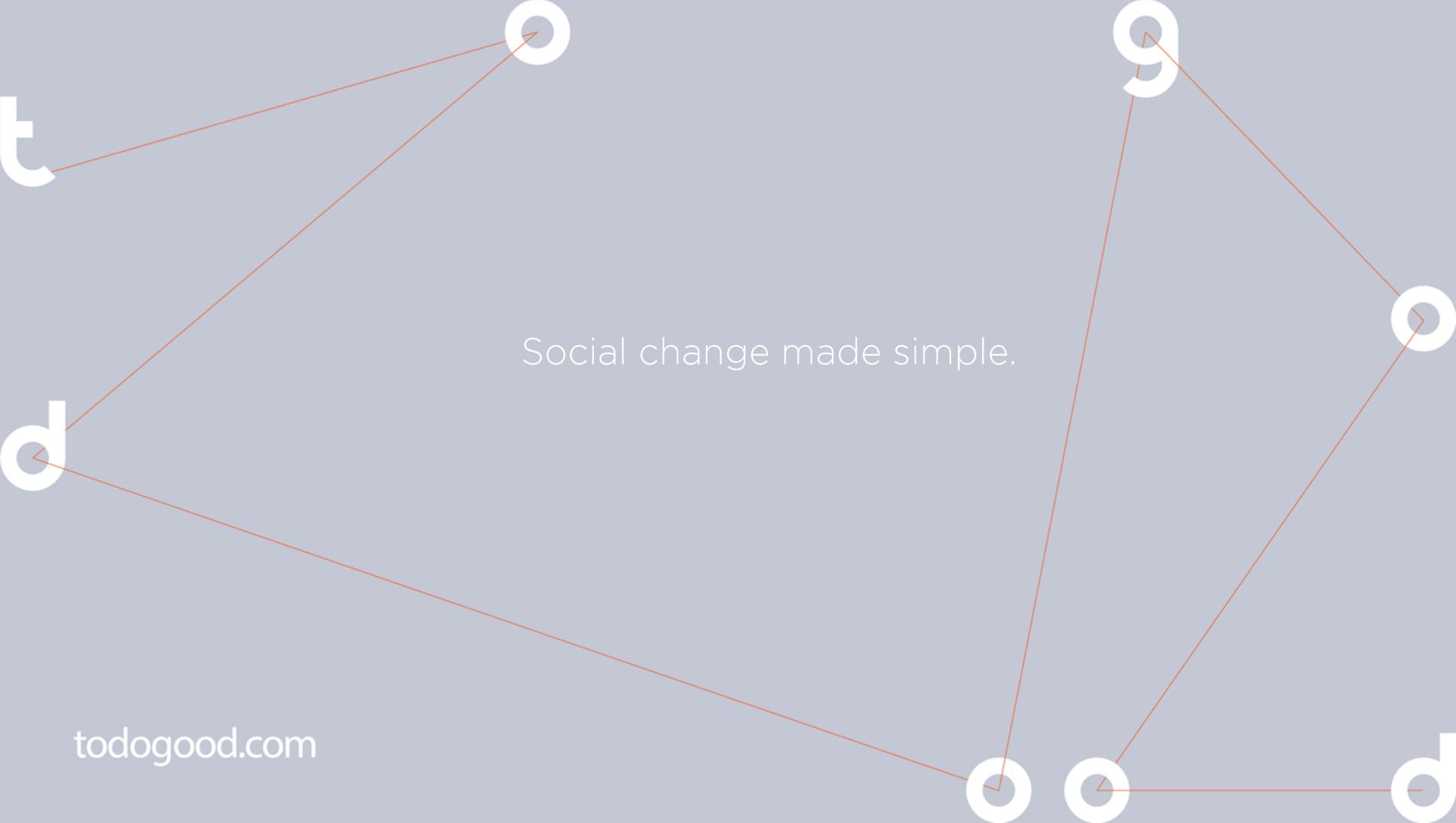
НКО оплачивает минимальную ставку за использование инфраструктуры todogood – подбор волонтеров, фасилитация, методика и эксперты

## Грант корпоративного партнера

Финансирование консалтинговых pro bono проектов todogood компаниями для своих НКО-партнёров в рамках КСО стратегии

## Ежегодный грант todogood

Около 15 проектов в год мы делаем бесплатно на основе отбора текущих заявок



t

o

9

o

d

Social change made simple.

[todogood.com](http://todogood.com)

o

o

d