

ЧЕК ЛИСТ ФАНДРАЙЗЕРА

Как понять, что вашей НКО нужна CRM

(анг. Customer Relationship Management – программа для работы с донорами и благополучателями).

Убедитесь, что внутри организации есть

(и именно в такой последовательности):



Намерение – очень важная составляющая любого дела. Когда в организации сформирован запрос, есть понимание целей и задач, которые необходимо решить, как правило, обязательно находится решение.



Люди – как и время, уникальный ресурс, источник знаний и драйвер инноваций. Если у вас в команде есть неравнодушный человек, который сможет взять на себя работу по проекту и стать лидером направления от фонда – это залог успеха.



Деньги – безусловно, очень важный ресурс, средство и инструмент. Деньги, инвестированные в развитие организации, могут обернуться вполне конкретным результатом: позволить вам решать еще больше задач и стать ещё эффективнее.

Окей, мы понимаем, что нам нужно, у нас есть человек в команде, который – мотор! сердце! драйвер! – и сможет долго и увлеченно заниматься проектом. И, да, кажется, мы нашли деньги. Что дальше?

Закажите демо доступ на info@philin.org

А НАМ ТОЧНО ЭТО НУЖНО?

.....

Давайте проверим. Вам нужен CRM, если:

- в вашей базе **более 100 контактов**
 - у вас **есть процедура работы** с донорами и / или благополучателями
 - вам регулярно приходят пожертвования, но **хотелось бы понять: «кто все эти люди»**
 - аналитические отчеты** готовит программный директор или бухгалтер
 - подготовка аналитического отчета занимает **более 30 минут**
 - вы часто вносите данные **вручную**
 - ваша целевая аудитория состоит из нескольких групп и **нужна адресная коммуникация**
 - история взаимоотношений и коммуникации **содержится у одного / нескольких сотрудников**
 - текущие **инструменты не позволяют быстро оценить обстановку**, сделать выводы и принять решение
-

Закажите демо доступ на info@philin.org