**Ресурсный антистресс. Выпуск 18**

**Краудфандинг для НКО**

**Что такое краудфандинг?**

**Краудфандинг —** коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

Таким образом, суть краудфандинга заключается в том, чтобы разные люди пожертвовали свои деньги на запуск вашего проекта или бизнес-идеи.

**Кто может пользоваться преимуществами краудфандинга?**

Коллективное финансирование абсолютно точно используется некоммерческими организациями. Но среди других можно отметить независимых артистов, производителей, политические кампании, стартапы и даже научных исследователей.

**Каковы преимущества краудфандинга?**

Краудфандинг ― это что-то личное. Когда вы позволяете вашим вкладчикам использовать имя компании, делитесь личными идеями, это стимулирует их привлечь к коллективному финансированию своих друзей и близких. Личные взаимосвязи могут дать гораздо более значительные вложения и большее их число. Помните, что люди делают пожертвования по эмоциональной причине.

**Как НКО собрать деньги с помощью краудфандинга?**

1. **Запуск крауд-кампании**

Именно НКО выступает гарантом добросовестного сбора средств и расходования их по назначению. Для НКО доступно льготное размещение: отсутствие комиссии платформы, возможность продлевать проекты, перечисление на счет любой собранной суммы, вне зависимости от достижения стопроцентной финансовой цели (при наличии предварительной договоренности с платформой). При этом проекты других категорий на краудфандинговой платформе считаются успешными и получают финансирование только по достижению пятидесяти процентов от заявленной финансовой цели.

1. **Постановка реальной финансовой цели**

Любая сумма, с которой вы выходите на краудфандинговую платформу, должна быть не просто обоснована, но и достижима. За каждым проектом огромная работа, и после запуска кампании она только начинается. Нужно постоянно привлекать внимание к своему проекту, рассказывать о нем, придумывать интересные информационные поводы. Краудфандинговые платформы, конечно, помогает авторам с продвижением, но любой успех ― это только совместная работа.

Первый проект ― это всегда тест идеи, проверка интереса аудитории. Поэтому главная рекомендация при составлении финансовой цели первого краудфандингового проекта ― минимизация бюджета.

Финансовая цель просчитывается по формуле: средства, необходимые на реализацию идеи + комиссия платформы и платежных агрегаторов + налоги + затраты на изготовление и доставку наград.

1. **Установка сроков проекта**

Принимая решение о длительности проекта, помните не только о сезонности, но и о том, что затянутая крауд-кампания отнимет много ваших сил и что спонсоры часто откладывают поддержку на потом, если видят, что до окончания проекта осталось еще много времени. Рекомендованный срок действия проекта ― от 30 до 60 дней.

1. **Съемка мотивирующего видео**

Видеообращение ― один из основных элементов краудфандингового проекта. Это самый эмоциональный контент, видео быстрее получает охват в соцсетях, на него активнее реагируют, чем просто на текст или на текст с фото. К тому же, в ролик можно добавить кликабельную ссылку и использовать ролик как самостоятельный элемент продвижения. Но у видео есть свои тонкости: оно должно быть с качественным звуком и хорошей картинкой. Это говорит о серьезных намерениях автора и повышает доверие аудитории. Видео должно быть цепляющим, мотивирующим, в нем важно обозначить, кто запускает проект, для чего, какая сумма требуется для реализации. И важно соблюдать хронометраж ― 1,5-2 минуты. Затянутое непрофессиональное видео утомляет.

1. **Рассказ интересных историй**

Не менее важно качественное текстовое описание. Даже если речь идет о системном проекте, у него должно быть лицо ― то есть должен быть герой проекта, история которого вызовет у пользователя краудфандинговой платформы эмпатию и желание поучаствовать в качественном изменении жизни этого человека. Не надо «давить на жалость», нужно вдохновлять и вести за собой. Старайтесь избегать слова «пожертвования» ― за участие в вашем проекте люди получат приятные бонусы, соответственно, они не «жертвователи», а «спонсоры», «участники крауд-кампании».

1. **Разработка привлекательных наград**

Благотворители получают за участие в проекте не только материальное удовлетворение (которое в благотворительных проектах часто является основной мотивацией для поддержки), но приятные бонусы трёх видов.

**Безвозмездные награды** ― это благодарности, комплименты, а также возможность «увековечивания» имен спонсоров на сайте, в титрах будущих фильмов, на памятных табличках, вывесках и пр.

**Нематериальные награды** ― это возможность вовлечения благотворителей в свою деятельность: экскурсии, мастер-классы, интересные встречи, концерты, спектакли и любые благодарности, открытки, сертификаты в электронном виде.

**Материальные** ― «осязаемые» бонусы, продукция вашего фонда, награды от партнеров и друзей. Желательно, чтобы наград различных видов в проекте было не менее 7.

1. **Работа с дружественными сообществами**

Видео смонтировано, текст выверен, награды придуманы и согласованы с партнерами. Казалось бы, можно приступать к запуску. Но нет, не менее важно заранее продумать медиаплан продвижения проекта. Традиционно продвижение крауд-кампании делится на 4 этапа. На первом необходимо задействовать ближайшее окружение, рассказывать о проекте подписчикам своей организации, работать с базами фонда. Затем попробуйте выйти с публикациями к дружественным сообществам.

1. **Активная деятельность в социальных сетях**

Краудфандинг ― это сбор средств в Интернете, поэтому и взаимодействовать с аудиторией нужно в первую очередь там. Интересные флешмобы и конкурсы в соцсетях помогают помочь активизировать и внимание к крауд-проектам, но, конечно, всегда являются лишь одним из способов привлечения внимания к проекту. Вы можете разыграть специальный приз среди людей, поучаствовавших в вашем проекте, или предложить пользователям соцсетей делиться историями, созвучными с темой вашей крауд-кампании.

1. **И последний этап ― радуемся успехам**

Заслуженный успех ― ваш проект достиг долгожданной отметки в 100% или даже превысил ее. Самое время выдохнуть и порадоваться. Но не настолько, чтобы забыть о людях, которые на протяжении всей крауд-кампании переживали за проект и участвовали в нем. Воодушевленным успехом авторам важно не забыть о двух вещах: о доставке наград спонсорам и благодарственном посте-отчете. Людям важно знать, что цель, к которой вы стремились вместе, достигнута ― пригласите их порадоваться вместе. К тому же, такие новости в завершенных проектах служат источником дополнительного доверия к автору, когда он приходит на платформу с новой инициативой.

**Краудфандинговые платформы**

1. [**Планета.ру**](https://planeta.ru/)

Planeta.ru ― крупнейшая российская краудфандинговая платформа. На Planeta.ru можно собирать средства на творческие, социальные, технологические проекты, малый бизнес, а также на благотворительные и гражданские проекты. Платформа работает по принципу агентства полного цикла, предоставляя площадку для размещения проектов и помогая создавать и продвигать крауд-кампании. Категорию «Благотворительность» на «Планете» превратили в большое профессиональное «крыло», социальную программу «[Планета добрых людей»](https://charity.planeta.ru/about).

Для благотворительных организаций «Планета» предоставляет особые условия: не берет комиссионный сбор, несет все расходы по размещению проектов и делает [еще многое](https://s2.planeta.ru/f/39f/planeta%2Bdobrykh%2Bliudei.pdf). «Планета» организовала [«Школу краудфандинга»](https://school.planeta.ru/) и выпустила практические пособие «Основы краудфандинга», которое доступно онлайн.

Планета.ру выпустила курс для всех, кто хочет реализовать свою идею с помощью народного финансирования.

Видеопрограмма [«Краудфандинг с нуля до 100%»](https://school.planeta.ru/crowdproducers/programs/2/overview) состоит из шести курсов и четырех мастер-классов от экспертов платформы, авторов успешных проектов и сторонних специалистов. Они расскажут о юридических и бухгалтерских особенностях краудфандинга, научат писать вовлекающие тексты, снимать качественные видеообращения в домашних условиях, а также продумывать SMM-стратегию продвижения крауд-кампании. Стоимость программы «Краудфандинг с нуля до 100%» — 9000 рублей.

1. [**Благо.ру**](https://blago.ru/)

Благо.ру ― это первый в России онлайн-сервис для сбора частных пожертвований в пользу НКО, созданный фондом КАФ. На ресурсе представлено более 100 организаций. Программы, тематика деятельности, регион присутствия и размер организации, которая может присоединиться к платформе, не ограничены.  НКО должны пройти процедуру предварительной юридической экспертизы документов и отчитываться об использовании пожертвованных средств.

1. [**Добро.Mail.ru**](https://dobro.mail.ru/)

Сервис сбора пожертвований создан компанией Mail.Ru Group. Сейчас на платформе на свои проекты собирают средства 182 фонда, которые прошли тщательную верификацию. Чтобы стать партнером Добро.Mail.ru, нужно подать заявку. Они рассматриваются фондом «Дорога вместе» и службой безопасности Mail.Ru Group, затем происходит собеседование с командой проекта, и после проверки юристов заключается договор.

Верифицированные организации попадают в [«Маяк»](https://dobro.mail.ru/sos/) — сервис для поиска проверенных фондов, предназначенный для людей в той или иной трудной жизненной ситуации. Кроме того, эти организации могут участвовать в проекте волонтерского фандрайзинга [«Добрый день»](https://dobro.mail.ru/personal_events/) — сервисе, который позволяет обычным людям собирать пожертвования в фонды в честь важных для них событий (дня рождения, свадьбы и пр.)

1. [**Пользуясь случаем**](https://sluchaem.ru/)

«Пользуясь случаем» — платформа фонда «Нужна помощь» для волонтерского фандрайзинга, где любой человек может начать собственный сбор средств на благотворительный проект в честь какого-то важного для себя события. Важно, что человек может выбрать для сбора только один из фондов, верифицированных фондом «Нужна помощь», поэтому для использования этого инструмента НКО нужно подать заявку.

1. [**Boomstarter**](https://boomstarter.ru/crowd_learning)

Это краудфандинговая платформа для привлечения финансирования в бизнес-проекты, технические, творческие, социальные и другие проекты, имеющие конечную цель. Boomstarter привлекает финансирование для разнообразных проектов, таких как создание фильмов, технологий, музыки, видеоигр, изданий и т. д.

На данной платформе есть бесплатный обучающий онлайн-курс **«Мастер краудфандинга»**, состоящий из 35 бесплатных уроков, которые расскажут:

* что такое краудфандинг и как это работает;
* как качественно оформить проект: снять видео, написать текст, сделать инфографику и подобрать вознаграждения;
* как правильно продвигать проект в массы, как сделать его популярным и узнаваемым.

Выше представлены наиболее крупные сервисы краудфандинговых платформ. Все существующие платформы собраны в [спецпроекте журнала «Филантроп».](https://special.philanthropy.ru/platforms)