



Фандрайзінг для грамадска-культурніцкіх праектаў

Модуль 2. Супрацоўніцтва з бізнесам праз КСА

Дадатковы матэрыял да лекцыі 2.2

Аўдыт каштоўнасці: што прапанаваць бізнесу

Лектарка: Вераніка Шэнда

Каб прапанава гучала праз каштоўнасць, а не праз просьбу, важна загадзя правесці «аўдыт» уласных цвёрдых фактаў і выразіць іх у канкрэтных лічбах. Гэты шаблон дапаможа сабраць і распісаць усе шэсць актываў у адным.

Актыў	Што ўключыць	Ваш адказ (лічбы і факты)
Аўдыторыя	Колькасная і якасная характарыстыка: партрэт — хто гэтыя людзі, іх бэкграунд, матывацыя.	
Супольнасць	Колькасць людзей, ступень яе арганізаванасці, роля ініцыятывы ў яе фарміраванні.	
Кантэнт	Уласнае медыя ці партнёры, якія ствараюць кантэнт; ахопы, працягласць прагляду / прачытання.	
Экспертыза	Спецыялісты, досвед арганізацыі, узнагароды, міжнародны досвед.	
Гісторыі	Канкрэтныя гісторыі людзей з мэтавай групы, а не абстрактныя «кейсы».	
Давер	Наяўнасць партнёраў, якія могуць пацвердзіць рэпутацыю ініцыятывы.	

Пасля запаўнення складзіце базавую формулу каштоўнасці:

«Мы, [арганізацыя], дапамагаем кампаніі [X] дасягнуць [мэты Y], каб атрымаць [вынік Z] праз [канкрэтны інструмент]».