



Фандрайзинг для социально-культурных проектов

Модуль 2. Сотрудничество с бизнесом через КСО

Дополнительный материал к лекции 2.2

Аудит ценности: что предложить бизнесу

Лекторка: Вероника Шендо

Чтобы предложение звучало через ценность важно заранее провести «аудит» собственных твёрдых фактов и выразить их в конкретных цифрах. Этот шаблон поможет собрать и расписать все шесть активов в одном.

Актив	Что включить	Ваш ответ (цифры и факты)
Аудитория	Количественная и качественная характеристика: портрет — кто эти люди, их бэкграунд, мотивация.	
Сообщество	Количество людей, степень его организованности, роль инициативы в его формировании.	
Контент	Собственное медиа или партнёры, создающие контент; охваты, продолжительность просмотра/прочтения.	
Экспертиза	Специалисты, опыт как организации, награды, международный опыт.	
Истории	Конкретные истории людей из целевой группы, а не абстрактные «кейсы».	
Доверие	Наличие партнёров, которые могут подтвердить репутацию инициативы.	

После заполнения составьте базовую формулу ценности:

«Мы, [организация], помогаем компании [X] достичь [цели Y], чтобы получить [результат Z] через [конкретный инструмент]».