



Фандрайзинг для социально-культурных проектов

Модуль 3. Краудфандинг для социально-культурных проектов

Дополнительный материал к лекции 3.2

Коммуникационная стратегия краудфандинг-кампании

Чек-лист перед запуском краудфандинг-кампании

Шесть пунктов, которые стоит проверить перед тем, как открыть страницу сбора. Отмечайте каждый пункт и оставляйте себе заметки — это поможет увидеть, к чему вы действительно готовы, а над чем ещё стоит поработать.

	Пункт	Вопрос для проверки	Заметки
☐	Ядро поддержки	Есть ли 20–30 конкретных людей, готовых задонатить в первый день? Получил ли каждый из них личное сообщение?	
☐	Месседж	Можете ли вы ответить на три вопроса одним абзацем: что делаете, почему важно сейчас, почему именно этому человеку присоединиться?	
☐	Реалистичная цель	Рассчитана ли она исходя из размера аудитории и среднего доната, а не из идеальной суммы?	
☐	Контент-план	Есть ли план апдейтов на все три фазы (старт, середина, финал) и продуманы каналы для каждой?	
☐	Партнёры	Есть ли 2–3 партнёра, готовые рассказать о сборе в середине кампании?	
☐	Шаблоны сообщений	Подготовлены ли тексты для обращения к ядру, публичного анонса и благодарности донорам?	

Если все шесть пунктов отмечены — вы готовы к запуску..