

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КОРПОРАТИВНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Анна Чечик,

Директор по развитию БФ «Система»

# КОРПОРАЦИЯ АФК «СИСТЕМА»



**15+** отраслей

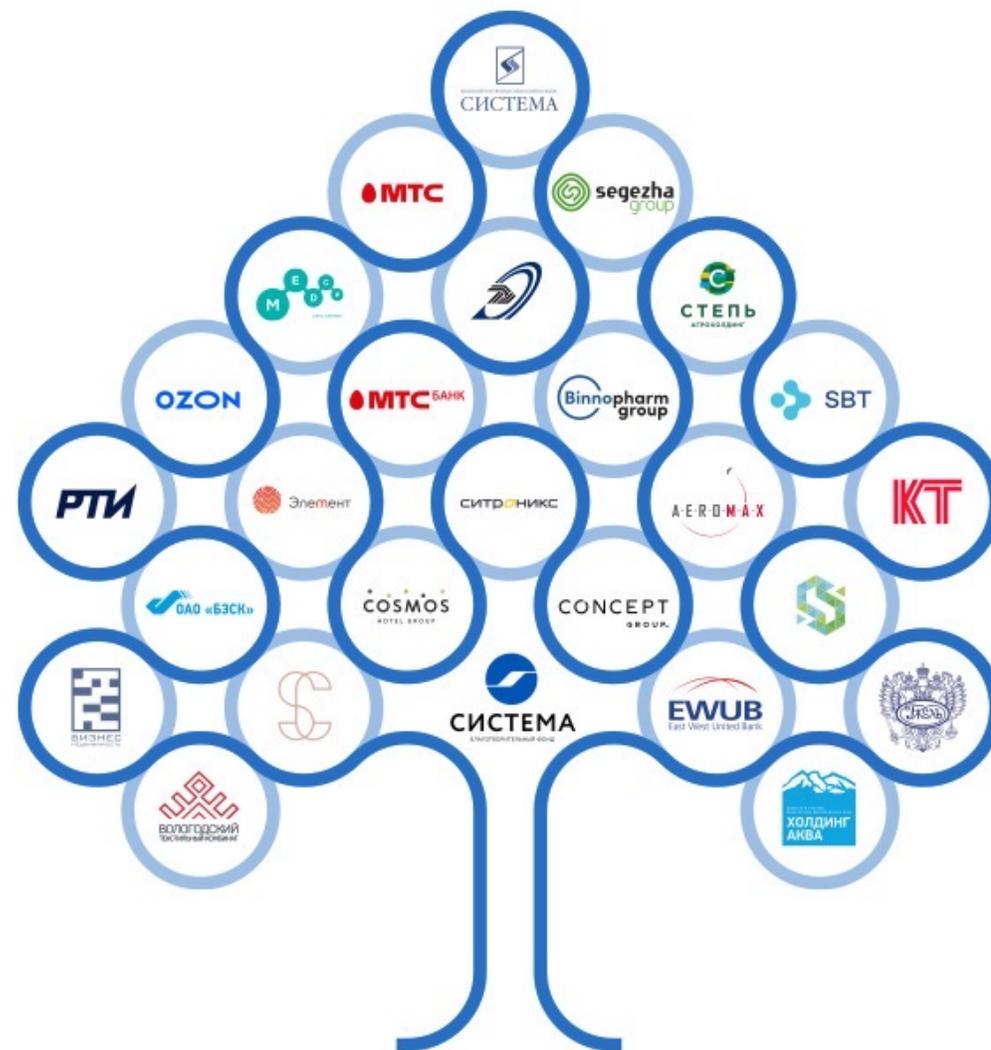
**30+** компаний

**80+** отраслей

**150** тысяч сотрудников

**3 млрд. рублей** социальных инвестиций

**Благотворительный фонд «Система» - оператор социальных и экологических инвестиций Корпорации**



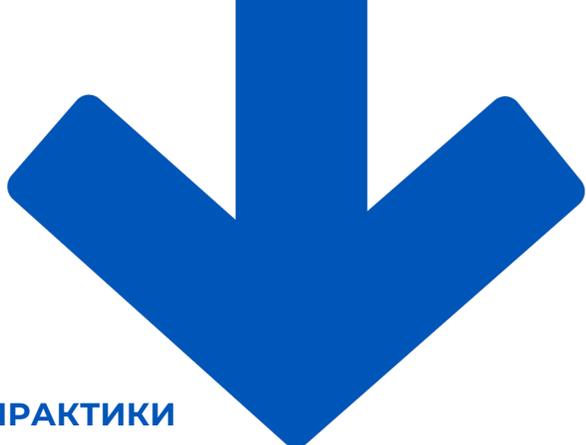
# КОРПОРАТИВНЫЙ ПАРТНЕР - ЭТО КОМПАНИЯ СО СХОЖИМИ ЦЕННОСТЯМИ

## Зачем НКО бизнесу (критерии):

1. Экономические
2. Региональные
3. Ценностные
4. Социальные
5. Личные

## Зачем бизнесу НКО:

1. Эксперт по решению социальной проблемы
2. Эксперт по работе с целевой аудиторией / благополучателями
3. Региональный эксперт
4. Эксперт по созданию «добра»



## ВАРИАНТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

### РОССИЙСКИЕ ПРАКТИКИ

#### Участие в акции от НКО

«Благотворительность вместо сувениров», «Совместные дары», «Помоги, не касаясь», «Дети вместо цветов»  
Корпоративное волонтерство

#### Пожертвования от компании

Отчисления в рамках маркетинговых акций и проектов (% от прибыли, часть от стоимости продукта или услуги)  
Перечисление на уставные цели или на проекты  
Участие в партнерстве (регулярные отчисления для вступления в статус партнера НКО)

#### Организация мероприятий

Проведение благотворительного аукциона, концерта  
Организация совместного сбора средств  
Информационная поддержка НКО

### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАКТИКИ

#### Отчисление за участвующих в поддержке НКО сотрудников

Удвоение пожертвований сотрудников  
Перечисление однодневной зарплаты в счет НКО  
Перечисление средств за каждый час волонтерства  
Перечисление средств за участие в акции НКО

#### Сбор и/или подготовка подарков

Сотрудники самостоятельно собирают подарки  
«Браслеты храбрости» в рамках акции поддержки НКО

#### Организация мероприятий

Проведение Рождественского концерта, отчисление прибыли в пользу НКО  
Организация забега/ велокросса для сбора средств

# АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ПАРТНЕРАМИ

## ПОДГОТОВКА

- 1 Работа с партнерами должна вестись **постоянно, непрерывно и в позитивном ключе.**
- 2 Прежде чем контактировать с компанией, нужно убедиться, что деятельность НКО включена в важные для компании направления, которые поддерживаются.
- 3 **Персональный подход** – важная составляющая успеха. Для этого можно даже собирать «досье» на компанию и менеджера, чтобы понять, как лучше подступить для установления контактов.

## ПОДДЕРЖАНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ

Обязательно нужно **коммуницировать результаты** работы по конкретному проекту, а также по деятельности в целом.

## КОММУНИКАЦИЯ -

**создание ценности** для корпоративных фандрайзеров.

Должно быть понятно:

**Кто вы и что предлагаете?  
Почему именно вы?  
Какая ценность для компании?**

Краткость и четкость очень важна и в письме, и в презентации.

Фокус первых встреч – это не продажа проекта НКО, а **понимание ситуации и приоритетов партнера** в данный момент.