

УДК 338.46  
ББК 65.49  
К89

Электронные версии книг  
на сайте [www.prospekt.org](http://www.prospekt.org)

*Автор:*

**Кузнецова Л. А.**, эксперт по привлечению ресурсов для социальных проектов, собственник консалтинговой компании «Выгодный контракт», консультант по организационному развитию, бизнес-тренер по системному мышлению и стратегическому управлению, эксперт по оценке грантовых заявок на различных всероссийских конкурсах.

**Кузнецова Л. А.**

К89 Брать, давать и помогать. Как найти деньги для социальных проектов : практическое руководство / худож. Т. А. Ватолина. — Москва : Проспект, 2023. — 152 с. : ил.

ISBN 978-5-392-38742-7

«Брать, давать и помогать» — книга-инструкция, помогающая создать социальный проект с нуля и успешно реализовать его. В ней не только описан пошаговый план по решению той или иной социальной проблемы с помощью вашего проекта, но и приводятся практические задания, а также реальные примеры из работы инициативных групп и некоммерческих организаций.

УДК 338.46  
ББК 65.49

*Научно-популярное издание*

**КУЗНЕЦОВА ЛИДИЯ АЛЕКСЕЕВНА**

**БРАТЬ, ДАВАТЬ И ПОМОГАТЬ**

**КАК НАЙТИ ДЕНЬГИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ**

**Практическое руководство**

Подписано в печать 01.03.2023. Формат 60×90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Печать цифровая. Печ. л. 9,5. Тираж 1000 (1-й завод 100) экз. Заказ №

ООО «Проспект»

111020, г. Москва, ул. Боровая, д. 7, стр. 4.

ISBN 978-5-392-38742-7

© Кузнецова Л. А., 2023  
© ООО «Проспект», 2023

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение. ЗАЧЕМ НУЖНА ЭТА КНИГА</b> .....	3
<b>Глава 1. КАЧАЕМ ИДЕЮ</b> .....	7
Что идет на смену обществу потребления.....	8
Раскопки вглубь: как увидеть корневую социальную проблему.....	10
Где найти идею и как определить, подходит ли вам чужая идея.....	12
Признаки живой идеи .....	15
Смотрим на конкурентов, опираемся на экспертов и делаем выбор.....	21
Задания для дневника .....	24
<b>Глава 2. ТЕСТИРУЕМ ИДЕЮ «В ПОЛЕ»</b> .....	27
Для кого предназначена ваша идея и как ее представлять миру.....	28
Как создать условия для тестирования: виды опросов и где искать благополучателей.....	33
Сколько людей опросить, чтобы начинать действовать.....	36
Выходим из тени и начинаем говорить лично.....	37
Делаем выводы по результатам проверки идеи на прочность.....	39
Задания для дневника .....	41
<b>Глава 3. ИЩЕМ ПАРТНЕРОВ</b> .....	43
Правильные партнеры – залог сильного проекта.....	44
Три базовых правила поиска партнеров.....	46
Как подготовиться к переговорам с потенциальными партнерами.....	50
Развитие партнерской сети.....	56
Правила партнерского нетворкинга.....	57
Задания для дневника .....	61
<b>Глава 4. СОЗДАЕМ КОМАНДУ</b> .....	63
Какие люди нужны в проекте .....	64
Где и как искать участников команды социального проекта.....	67

Я и Мы социального проекта .....	72
Как развиваются рабочие отношения внутри команды .....	76
Волонтеры – важная часть команды социального проекта .....	79
<i>Задания для дневника</i> .....	84
<b>Глава 5. ПРИВЛЕКАЕМ ДЕНЬГИ</b> .....	85
Договариваемся о терминах и разбираемся в возможностях .....	86
Стратегия, определяющая выбор действий .....	90
Сколько денег нужно для вашего социального проекта.....	92
Перечень действий для привлечения денег .....	93
Что такое деньги для донора и для получателя?	
Психология фандрайзинга .....	95
<i>Задания для дневника</i> .....	100
<b>Глава 6. ОЦЕНИВАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ</b> .....	102
Эффективность социального проекта или результат любой ценой .....	103
Создаем модель своего социального проекта .....	104
Анализ рисков проекта для эффективных решений .....	110
Количественные и качественные результаты.	
Эффективно планируем – эффективно достигаем .....	113
Личный бренд как способ продвижения проекта .....	115
<i>Задания для дневника</i> .....	120
<b>Глава 7. ВОССТАНАВЛИВАЕМ СИЛЫ</b> .....	122
Норма избыточной энергии для решения социальной проблемы.....	123
Энергия руководителя социального проекта .....	124
Где руководитель социального проекта теряет энергию .....	126
Личный ритуал как способ восстановления энергии.....	128
Какие ритуалы подойдут для восстановления вашей личной энергии .....	129
<i>Задания для дневника</i> .....	133
<b>Заключение. ДО ВСТРЕЧИ В ТРЕТЬЕМ СЕКТОРЕ</b> .....	135
<i>Приложение 1. Пример анкеты для опроса ремесленников</i> .....	137
<i>Приложение 2. Пример анкеты для тестирования вопроса о создании патронажной службы в городе</i> .....	141
<i>Приложение 3. Практический пример, в котором раскрыта технология работы с социальными сетями. Продвижение мероприятия для целевой аудитории</i> .....	144