

РАБОТА С ЮРЛИЦАМИ (БИЗНЕСОМ), КСО

Метлева Екатерина

Зачем они НАМ

НКО ищет поддержки

- Финансовой
- Материальной
- Информационной
- Интеллектуальной
- Рабочих рук и ног



Зачем мы ИМ

- Повысить лояльность сотрудников
- Повысить продажи
- Укрепить или сформировать имидж социально-ответственной компании
- Освоить бюджет
- и др.



Как компания выбирает НКО

Было

- Чтобы видели, что мы хорошие
- Много разных проектов
- Решал руководитель
- Минимизация усилий (просто отдать деньги)
- Минимум требований к результатам и отчетам (благотворительный = хороший)

Стало

- Делай деньги, делая добро
- Стратегия – выбор НКО в соответствии с корп. целями и ценностями
- Максимальный эффект от вложений
- Долгосрочное партнерство
- Бюджетирование затрат на благотворительность
- Расширение форм вовлечения (волонтерство, % с продаж и т.д.)

Что такое КСО?

Корпоративная социальная ответственность (КСО):

- философия поведения и концепции выстраивания деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности, направленной на удовлетворение ожиданий заинтересованных сторон в целях устойчивого развития общества в целом;
- готовность добровольно нести необязательные расходы на социальные нужды сверх пределов, установленных налоговым, трудовым, экологическим и иным законодательством, исходя не из требований закона, а по моральным, этическим соображениям;
- выполнение организациями социальных обязательств, предписываемых законом, и готовность неукоснительно нести соответствующие обязательные расходы.

КСО - рациональность и извлечение выгод в долгосрочном периоде.

КСО - способность компании оценить последствия своей деятельности для устойчивого социального развития общества.

КСО в России

- **Культура корпоративной социальной ответственности постепенно формируется в России, в то же время, когда сектор благотворительности и социального предпринимательства набирает обороты и развивается.**
- **Корпоративная социальная ответственность становится некой философией, которая со временем распространяется на всю деятельность компании, вписывается в ее долгосрочную стратегию и в систему корпоративного управления.**



Типы КСО

- **Реагирующая** - смягчение уже существующих проблем (реагирование на просьбы благотворительных фондов, или адресная помощь);
- **Стратегическая** – внедрение долгосрочных идей социальной ответственности в стратегию компании (создание социальных проектов с долгосрочным эффектом).



Этапы работы

- ❑ Поиск
- ❑ Переговоры
- ❑ Заключение договора/получение разового пожертвования
- ❑ Благодарность и отчет
- ❑ Поддержание отношений

Поиск

- Выяснить, есть ли в компании КСО и кто занимается благотворительными проектами (маркетинг, HR, PR, или именно отдел КСО);
- Изучить историю благотворительности компании, если у компании есть свой фонд, изучить деятельность фонда. Это необходимо, чтобы понять, насколько ваша деятельность может заинтересовать компанию;
- Найти инсайдерскую информацию (какие проблемы, какие интересы);
- Обратиться с предложением и настаивать на личной встрече для презентации, потому что лучше вас никто не расскажет о важности участия компании в вашем благотворительном проекте;
- Презентация должна быть построена с точки зрения выгоды компании;
- Предлагайте комплексные решения. Например, придумать мероприятие с вовлечением сотрудников, тем самым решая вопрос тим билдинга или корпоратива. Или предлагая удобную схему БВС, решаете вопрос имиджа и оригинального подарка клиентам.

Переговоры

□ Выход на контакт:

- Письмо (почтой либо e-mail) + звонок
- Личная встреча + презентация
- Представление на благотворительном или бизнес-мероприятии
- Привлечение известных людей либо людей с широким кругом знакомств

□ Важно:

- Не говорите все время, не «давите на жалость», будьте профессиональны и конструктивны
- Дайте возможность высказаться другой стороне, услышать возможные сомнения и возражения, спокойно и грамотно ответить на них. Постарайтесь понять, каковы интересы компании.
- Вне зависимости от результата – поблагодарите за время и внимание

Заключение договора/получение разового пожертвования

С помощью юриста **заранее** составьте базовые документы:

- Договор денежного пожертвования
- Договор на установку ящика для пожертвования
- Договор об оказании безвозмездных услуг
- Форму письма с просьбой сделать пожертвование, на фирменном бланке
- Бланк с вашими реквизитами в электронном и печатном виде

Благодарность и отчет

Обязательно включают в себя:

- Благодарственное письмо на фирменном бланке с подписью руководителя организации
- Финансовый отчет, включающий копии оплаченных счетов, чеков и других первичных документов (если это требуется, но даже если нет, все равно сохраните их)
- Живой, эмоциональный отчет – «человечный» текст, фото, по возможности видео
- Выполнение взятых на себя обязательств – размещение баннера, логотипа, приглашение на мероприятие, годовой отчет и т.п.

Формы взаимодействия компаний и НКО

Денежные средства

- Гранты корпоративного фонда
- Перечисление средств (разовые или регулярные)
- Спонсорство мероприятий
- % с продаж
- Благотворительные акции (Благотворительность вместо сувениров)



Формы взаимодействия компаний и НКО

Ресурсы компании

- Материальная помощь (продукция собственного производства, в том числе остатки, мебель и др.)
- Предоставление площадей
- Оказание услуг, обучение, консультации (pro-bono)
- Рекомендации партнерам и клиентам

Формы взаимодействия компаний и НКО

Сотрудники и клиенты

- Формирование корпоративного волонтерства
- Привлечение сотрудников и клиентов к сбору пожертвований (проведений акций внутри и вовне, установка ящиков для сбора пожертвований)
- Распространение информации о деятельности НКО



ВАЖНО

- В основе работы с компаниями – «обмен».



- Наличие внутри бизнес-структуры **энтузиаста** – человека, готового продвигать ваши идеи, предпринимать усилия по преодолению возможных препятствий и способного оказать влияние на принятие решений внутри компании
- Разница мотиваций для компаний разного размера
- Понимание ограничений международных компаний (как правило, не работают с религиозными организациями)
- Разница соотношения усилия/результат в работе с компаниями разного размера и с разной мотивацией для вашей НКО
- Начинайте взаимодействие заранее! Внутри солидных компании всегда требуется соблюдение ряда процедур

Разочарования компаний от работы с НКО

- Эффективность и результаты совместного проекта не впечатляют/не соответствуют ожиданиям
- Плохой менеджмент со стороны НКО: долгая реакция на запросы, некачественное представление информации, невыполнение взятых на себя обязательств, неумение общаться
- СМИ не рвутся освещать ваши социальные проекты



Ожидания бизнеса

- Партнерство, а не иждивенчество
- Уважение главной миссии бизнеса – зарабатывать деньги
- Учет специфики бизнеса
- Реалистичные бюджеты
- Конкретика запросов
- Бережное отношение ко времени
- Качественные коммуникации
- Отчеты и благодарности

Методы работы

- Выяснить, есть ли в компании КСО и кто занимается благотворительными проектами (маркетинг, HR, PR, или именно отдел КСО);
- Изучить историю благотворительности компании, если у компании есть свой фонд, изучить деятельность фонда. Это необходимо, чтобы понять, насколько ваша деятельность может заинтересовать компанию;
- Найти инсайдерскую информацию (какие проблемы, какие интересы);
- Обратиться с предложением и настаивать на личной встрече для презентации, потому что лучше вас никто не расскажет о важности участия компании в вашем благотворительном проекте;
- Презентация должна быть построена с точки зрения выгоды компании;
- Предлагайте комплексные решения. Например, придумать мероприятие с вовлечением сотрудников, тем самым решая вопрос тим билдинга или корпоратива. Или предлагая удобную схему БВС, решаете вопрос имиджа и оригинального подарка клиентам.



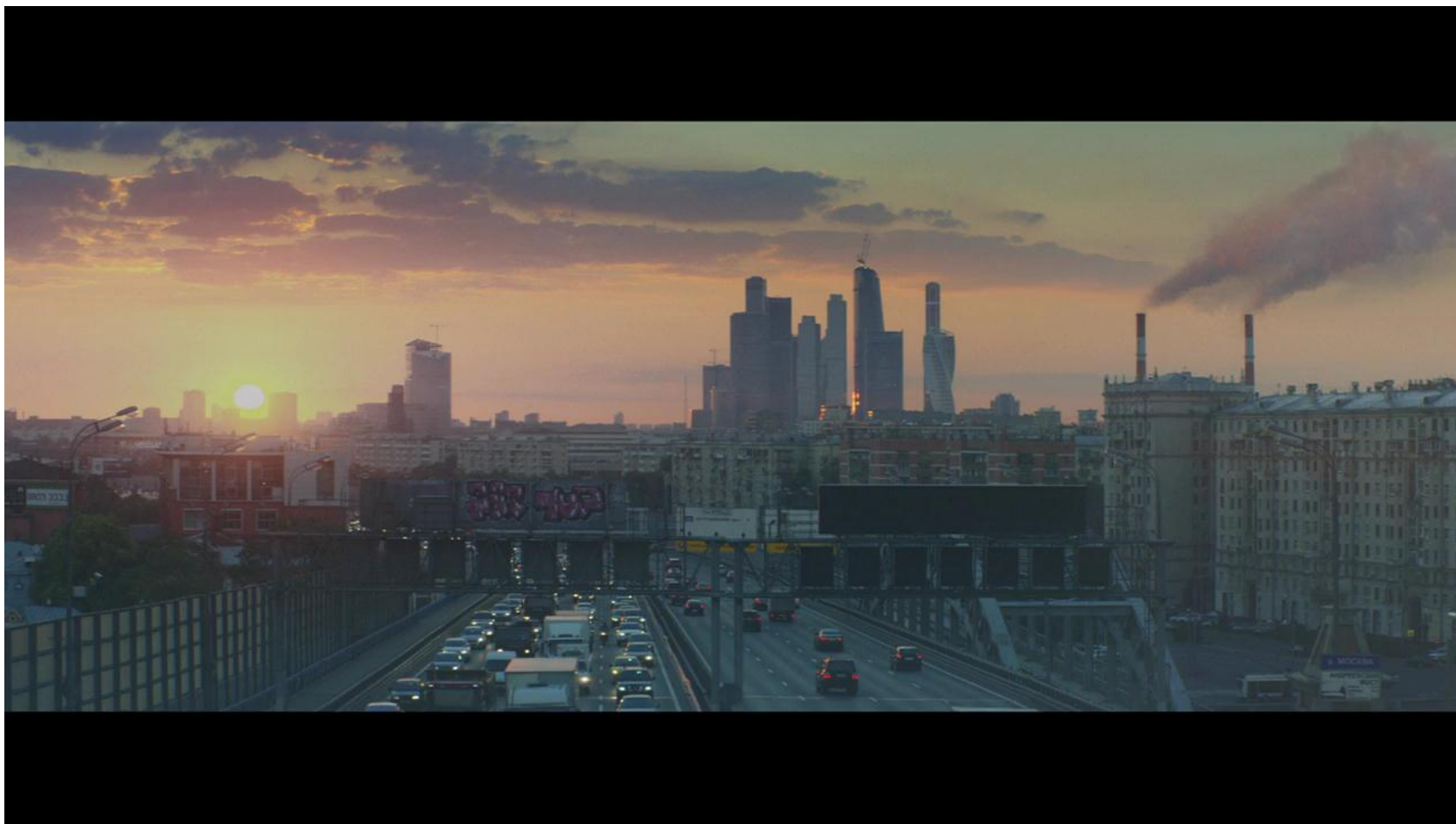
Поддержание отношений

Включает в себя:

- Благодарность
- Своевременную, качественную отчетность
- Поздравления с праздниками и важными личными событиями
- Рассылки с новостями
- Приглашения на мероприятия
- Обращение с просьбами в рамках оговоренных/негласных временных и денежных ограничений
- Искренний, человеческий интерес 😊



Программа Всем





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!