

**Можливості залучення фінансування  
 для закладів позашкільної освіти від державних та комерційних структур,  
 міжнародних донорів та широкого загалу**

Назва блоку	Час
<p align="center"><b>Джерела фінансування: диверсифікація та основні характеристики</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Загальна характеристика та класифікація джерел фінансування некомерційних ініціатив.</li> </ul> <p><b>Практичне завдання:</b> Визначення джерел фінансування</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Поняття «соціального проекту», його характеристики.</li> <li>Етапи розробки соціального проекту та відмінності їх розробки відповідно до джерел фінансування проекту.</li> </ul>	45 хв
<p><b>Робота з донорами. Написання грантової заявки</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Анотація, місія та цілі проекту</li> </ul> <p><b>Практичне завдання:</b> в парах визначення місії та цілі проекту.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Визначення результатів</li> <li>Обґрунтування проблематики/актуальності проекту</li> </ul> <p><b>Практичне завдання:</b> у групах визначення актуальності проекту та його результатів</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Розробка календарного плану, його типи</li> <li>Бюджет</li> <li>Статті кошторису</li> </ul> <p><b>Практичне завдання:</b> Складання календарного плану, наявних ресурсів та визначення бюджету проекту</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Звіт, типові помилки</li> <li>Виконавці</li> </ul>	90 хв
<p align="center"><b>Джерело фінансування: Робота з бізнесом</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Мета та завдання спонсорства</li> <li>Створення спонсорського пакету. Основні його типи</li> <li>Робота з потенційним спонсором. Визначення і розуміння, що саме (яка інформація) буде цінним для спонсора.</li> </ul> <p><b>Практичне завдання:</b> визначення потенційно цікавого проекту для бізнесу та його опис для спонсора.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Корпоративна соціальна відповідальність як добровільний вклад бізнесу в розвиток суспільства.</li> <li>Відмінності при роботі з меценатами, КСВ і спонсорами</li> </ul>	90 хв





Товариство з обмеженою відповідальністю «Соціальний консалтинг «Параграф»  
[www.pgrgf.com](http://www.pgrgf.com)

<p align="center"><b>Джерело фінансування: Краудфандинг та краутсорсинг</b></p>	<p align="center">50 – 60 хв</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Створення/обґрунтування проблематики і актуальності проекту</li> <li>• Можливі варіанти збору коштів</li> <li>• Правила і умови успішного краудфандингу</li> <li>• Укладання "правильного" медіа-партнерства та основи роботи з різними інфо-каналами: тб, радіо, смм, інтернет-змі</li> </ul>	<p>Специфіка краудфандингової кампанії та прив'язка до специфіки проекту</p>
<p align="center"><b>Пошук альтернативних джерел фінансування</b></p>	<p align="center">45 хв</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Види альтернативних (не матеріальних) джерел фінансування</li> <li>• Соціальне підприємництво як варіант забезпечення соціальної сталості суспільства</li> <li>• Звернення до громадськості</li> <li>• Залучення органів місцевого самоврядування</li> </ul>	<p>Обов'язкові PR-заходи в успішному грантовому проєкті, правила їх відображення в грантовій заявці, правила проведення та звітності по них в рамках грантової програми</p>

