

Привлечение средств: что делать, если собственные ресурсы ограничены?

1) Обратиться к бизнесу. Уверяем вас, коммерческие организации поддерживают экологические инициативы. Забота о природе в моде, и повышать популярность через прямое или косвенное участие (например, через финансирование) достаточно распространенная практика бизнеса.

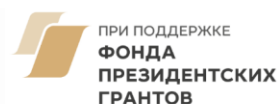
Расспросите единомышленников, к кому за поддержкой обращались они. Полезным будет изучить сайты организаций, особенно новостную рубрику. Там вы сможете найти акции, в которых компания принимала участие. Смежные с темой экологии направления — отличный знак для вас.

Соберите базу возможных будущих партнеров, сделайте почтовую рассылку с предложением и условиями сотрудничества. В письме раскройте ответы на 3 вопроса: кто вы, как и чем вам нужно помочь и, главное, почему нужна поддержка и чем полезно может быть сотрудничество с вами.



2) Бартер или по-другому «услуга за услугу». Объясним на простом примере: вам нужны катамараны/питание/транспорт, второй стороне нужен пиар. Вы получаете то, что вам необходимо, в обмен, например, на размещение публикаций в СМИ о компании, с которой решите сотрудничать.

3) Участие в грантах и конкурсах. Пример проекта «Чистая Чусовая России», финансирование которому предоставил Фонд президентских грантов,



подтверждение тому, что ничего невозможного нет. Главное четко понимать цель, бюджет и значимость вашего проекта.

Средства на реализацию экологического проекта вы можете получить, активно участвуя в конкурсах региональных и федеральных организациях, созданных для поддержки волонтерских инициатив. Изучите сроки подачи заявки и рекомендации по ее составлению. Обычно они находятся на странице конкурса.

