З ЧОГО ПОЧИНАТИ САМОСТІЙНИЙ ЗБІР КОШТІВ

Перш за все прохання про допомогу треба надіслати різним фондам. Перевірені фонди, наприклад, є на сайті **Української біржі благодійності** в розділі **«Оператори допомоги»**. Також обов'язково треба пошукати профільні фонди в **Google**.

Обов'язково потрібно викласти документи, що підтверджують діагноз, призначення препаратів і лікування.

Не забувайте про шахраїв.
а) На документах ставте великий водяний знак з адресою групи допомоги, щоб їх не використали в корисливих цілях недобросовісні люди. **б)** Для збору відкрийте окрему карту і прив'яжіть її до номера телефону, який відомий тільки вам. **Ніколи** не вказуйте ніде номер телефону, до якого прив'язана платіжна картка - знаючи номер телефону і карти, шахраям дуже легко отримати доступ до ваших грошей.

Усі збори починаються з реєстрації сторінок в соціальних мережах. Збирати кошти зі своєї сторінки ефективно лише спочатку, далі люди починають ігнорувати особисті пости і пропускати їх. Фейсбук, Інстаграм та ін. — все годиться для використання.

Обов'язково потрібно передбачити кілька зручних способів передачі коштів - люди часто забувають і, буває, лінуються, якщо для допомоги потрібно йти в банк або вписувати реквізити банківського рахунку. Добре мати можливість переказувати кошти через **Приват24**, **Liqpay** та інші платіжні системи.

Знайдіть хорошого фотографа, який зробить гарні і якісні фото людини. Нехай з забинтованою головою, але фото повинні бути чіткими і красивими. Фотографія сама по собі теж збирає гроші, це те, що привертає увагу людини в першу чергу.

Не розраховуйте на допомогу тільки зі сторінок в соцмережах. Клейте оголошення, домовляйтеся з сайтами про банери, про матеріали на сайтах, в газетах і про ролики на радіо. **Домовляйтеся** з малим і середнім бізнесом — в містах проходять різні ярмарки та інші заходи, **потрібно їх відслідковувати**, домовлятися заздалегідь з продавцями, щоб вони допомагали збирати кошти на вашу користь. **Важливо:** *потрібно приходити з готовою ідеєю зі збору. Це може бути продаж конкретного товару в вашу користь, відсоток з продажу, відсоток від вартості вхідного квитка.*

Підключайте друзів і друзів друзів до збору. Тут справа не в перепостах прохань, а в тому, щоб організувати якусь акцію зі збору. Наприклад, друзі можуть влаштувати вдома або на роботі чаювання і збирати гроші. Можна напекти (попросити друзів напекти) печиво і продавати його в офісі — десять точок в різних офісах, і вже можна зібрати пару тисяч. Можна влаштувати майстер-клас і поділитися своїм досвідом за певну плату на користь благодійності. Фотограф може провести благодійну фотосесію. **Важливо** всі ці ініціативи робити **масовими**, **вірусними**, говорити про них в соцмережах і на позитиві, щоб всі бачили і запам'ятали людину, якій потрібно допомогти. Щоб усі бачили, як багато людей намагаються їй допомогти.

Ще одна ідея — це **вести щоденник**. Щоденник того, через що проходить людина, отримавши такий діагноз, і як вона лікується. Давати раз на тиждень такий звіт і внизу реквізити. Є приклад дуже відомого щоденника **Антона Буслова** (на жаль, чоловік не зміг перемогти рак). Звичайно, краще, щоб текст хтось редагував, обмежував обсяг, і якщо людині складно самій написати, то повинен бути хтось, кому можна надиктувати або хто може написати.

Заздалегідь складіть **базу донорів крові**, які необхідні людям після проходження хіміотерапії.

Кілька статей з історіями онкохворих людей і їхніх близьких (багато практичних порад):

fakty.ua/223479-kievlyanka-pobedivshaya-rak-krovi-podny-alas-na-vershinu-goverly

simxa.livejournal.com/481581.html

www.theinsider.ua/lifestyle/5535f6e012980/

tsn.ua/authors/oleg-tudan

ЯК ВЕСТИ СТОРІНКУ АБО ГРУПУ ДОПОМОГИ (НА ПРИКЛАДІ ПРАВИЛ ВЕДЕННЯ СТОРІНКИ ФОНДУ «ТАБЛЕТОЧКИ»)

Спілкуватися з читачами потрібно тільки по справі. Несчисленні пости по 10 раз на день ніхто не читає. А якщо алгоритми соцмереж не бачать зацікавленості читачів (переходи за посиланнями, коментарі, натискання на «читати далі»), вони показують пост меншій кількості людей. Ми спілкуємося з підписниками раз або два на день і ділимося тільки важливою інформацією.

Прохання або новина **завжди міститься в першому абзаці** тексту (щоб її видно було з екрану телефону без розгортання поста). Текст бажано робити максимально коротким, зрозумілим і чітким. Текст потрібно розбивати на абзаци, так легше читати. Речення повинні бути зрозумілими.

Ми використовуємо **чіткі і красиві горизонтальні фото**. Погані і неяскраві губляться в стрічці. Фото підбираються **під тему поста**. На новини дітей — фото дітей, говоримо про препарати — фото крапельниці, акції — тематична картинка або фото дитини із закликом. Темні і похмурі картинки погано працюють, так само як і розтиражовані стокові картинки.

Ми ніколи не звинувачуємо людей, якщо збори погано йдуть. Ми ніколи не пишемо: відмовся від горнятка кави, подумай про нужденних. Людина має право на свою каву і може розпоряджатися заробленими грошима так, як їй завгодно. Ми лише пропонуємо їй **максимально комфортні** способи допомогти іншим.

Ми використовуємо емоції, але дуже в міру і акуратно. **Ми не тиснемо на жалість** і не використовуємо безліч знаків оклику. Якщо ми просимо грошей, ми просто чесно і спокійно говоримо, що нашим підопічним в цьому місяці потрібно купити ліки. Конкретна сума та реквізити. Якщо просимо купити подарунок для підопічних — описуємо потребу і запитуємо: «Може, хтось із вас може допомогти? Напишіть нам...».

Важливо. *Коли ми збираємо кошти на дитину, ми намагаємося говорити не тільки про захворювання, а й розповідати історії з її життя, адже це дитина, і, незважаючи на хворобу, вона живе і щось у неї відбувається, вона особистість. Люди закриваються від постійного потоку інформації про біль і страждання, їм потрібно давати перепочинок, щоб тримати їхню увагу. Якщо ми вже знайомили благодійників з підопічним і просто нагадуємо про нього, то ми розповідаємо коротко про останні новини, говоримо, скільки зібрали і скільки залишилося, і реквізити. «Друзі, давайте допоможемо ...».*

Ми намагаємося бути на позитиві і наполягаємо на тому, що **благодійністю потрібно займатися із задоволенням**. Це повинно бути легко, і тому ми раді різним акціям, на яких люди можуть і собі приємно зробити, і іншим допомогти.

Повинен бути **чіткий день тижня** (для групи про допомогу), коли ви даєте звіти за витратами і надходженням (з чеками і виписками). Людям важливо знати, що вони можуть тоді-то зайти і побачити всі виписки і документи. Вони повинні чітко знати, що в такий-то день зазвичай ви пишете новини і т. д.
Це привчає людей заходити на сторінку, чекати новин і фото і довіряти, якщо всі виписки з рахунків у порядку.
Довіряти — значить допомагати.

Ми не забуваємо дякувати людям за їхню допомогу. І обов'язково пропонуємо їм альтернативу фінансової допомоги, адже не кожен може допомогти фінансово, але він може допомогти чимось іншим. Така людина і допоможе, і приведе тих, хто допоможе фінансово. Це донори, волонтери — принести-купити, волонтери на акціях.

Tabletochki