

ФАНДРЕЙЗИНГОВА СТРАТЕГІЯ
Громадської організації “Освітній компас”
на 2025-2027 роки

2025 рік

ЗМІСТ

КОНТЕКСТ

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1. ВИЗНАЧЕННЯ СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СТОРІН ФАНДРЕЙЗИНГУ

2. СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ

3. АНАЛІЗ ДОСТУПНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФАНДРЕЙЗИНГУ

4. АНАЛІЗ ЗАЦІКАВЛЕНИЙ СТОРІН ТА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ

5. ОПЕРАЦІЙНИЙ ФАНДРЕЙЗИНГОВИЙ ПЛАН

КОНТЕКСТ

Дата створення ГО: 10.08.2023 р.

Члени ГО : 3 особи

Працівники ГО: немає

Волонтери ГО : 12 осіб

Напрямки роботи (2023-2025 рр.):

1. Кар'єрні консультації та профорієнтація;
2. Психоемоційна допомога;
3. Молодіжна політика.

Реалізовані проекти (2023-2025 рр.):

1. Проект «Стартуй кар'єру та власну справу»: кар'єрне визначення молоді і розвиток молодіжного підприємництва (пряма проплата від ГО «Молодіжна платформа» за кошти Норвезької ради у справах біженців і Норвезької агенції розвитку)
2. Проект «Глибинно: психоемоційна підтримка молоді»: впровадження програми психоемоційної підтримки молоді (групи взаємопідтримки й арт-терапевтичні заняття) (пряма проплата від ГО «Молодіжна платформа» за кошти Норвезької ради у справах біженців і Норвезької агенції розвитку).
3. Програма «Upshift - моя громада»: тренінг-фасилітаційна гра з проектного менеджменту від ГО «СЦ «Задзеркалля» (м. Слов'янськ - м. Кропивницький).
4. Молодіжний простір «ROOF» на базі Університету трансформації майбутнього м. Чернігів (за кошти даного навчального закладу).
5. Проект «You Transition»: кар'єрне консультування в ТГ Чернігівщини (за кошти Університету трансформації майбутнього м. Чернігів).

1. СТРАТЕГІЧНЕ БАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

1.1 Візія: Станом на 31.11.2027 р. Створити умови для функціонування в Чернігівській області освітньої екосистеми, де сфера освіти, громади, технології та люди об'єднуються заради безперервного розвитку знань і потенціалу громад.

1.2 Місія: Ми прагнемо створити рівні можливості для всіх, хто хоче навчатися, розвиватися та змінювати Україну на краще.

1.3. Цінності:

1. Інклюзивність – рівність можливостей для всіх незалежно від статі, віку, етнічного походження, соціального статусу, фізичних можливостей чи інших ознак.
2. Критичне мислення – здатність аналізувати інформацію, ставити під сумнів стереотипи, перевіряти факти й ухвалювати обґрунтовані рішення.
3. Інноваційність – прагнення до постійного оновлення, застосування нових ідей, технологій та підходів.
4. Спільнодія – співпраця, заснована на взаємоповазі, довірі та партнерстві задля досягнення спільної мети.
5. Прозорість – відкритість у діях, рішеннях і комунікації, доступність інформації для всіх зацікавлених сторін.
6. Розвиток – постійне вдосконалення особистих і професійних навичок, зростання інституційного потенціалу.
7. Етичність – дотримання моральних принципів, чесність, повага до людської гідності та відповідальність за свої дії.

1.4. Принципи роботи:

1. Людиноцентризм – у центрі всіх рішень потреби, досвід і добробут людини.
2. Рівність можливостей – забезпечення чесного доступу до ресурсів, послуг і участі без дискримінації.
3. Адаптивність – гнучкість до змін, швидке реагування на виклики, постійне оновлення підходів.

4. Співтворення – залучення всіх зацікавлених сторін до процесів планування, ухвалення рішень і впровадження ідей.
5. Відкритість – прозорість процесів, доступ до інформації, чесна комунікація.
6. Самозарадність – підтримка здатності людей і спільнот самостійно вирішувати власні питання.
7. Результативність – орієнтація на досягнення чітких, вимірюваних результатів.

1.5. Географія діяльності (*вказати по роках реальну географію та бажану, якщо планується розширення*):

Чернігівська область

1.6. Основні напрямками діяльності (*вказати по роках активні та які заплановані*):

1. Кар'єрні консультації та профорієнтація
2. Психоемоційна допомога
3. Молодіжна робота
4. Розвиток soft skills
5. Організаційний розвиток

Бенефіціари:

I. Загальні положення

Метою фандрейзингової стратегії (далі – Стратегія) є встановлення основних принципів та процедур для забезпечення (*вказати назву організації*) ГО “Освітній Компас” фінансовими та іншими ресурсами, необхідними для досягнення цілей організації. Ця Стратегія регулює порядок прийняття рішень, пов'язаних із залученням ресурсів (тут і надалі - фандрейзингом), підготовки заявок, звітності та іншої документації для донорів Організації.

Фандрейзинг в Організації базується на принципах: прозорості, уникнення подвійного фінансування, чесності, відповідальності, справедливості, підзвітності та рівних можливостей.

Організація здійснює свою діяльність прозоро та забезпечує публікацію звітів про свою діяльність, у тому числі про залучені кошти на своєму сайті, фб-сторінці та в інші способи.

Завданнями реалізації фандрейзингової стратегії є:

- Забезпечення фінансової сталості.
- Диверсифікація джерел надходжень.
- Зменшення залежності від грантового фінансування.

Фандрейзинг в Організації поділяється на:

- фандрейзинг для загальних потреб Організації (адміністративні витрати)
- фандрейзинг для потреб бенефіціарів (проектні витрати)

Організація гарантує недопущення подвійного фінансування. У випадку, коли проект співфінансується кількома донорами, про це має бути чітко зазначено.

Організація має прагнути незалежності від будь-якого донора шляхом диверсифікації джерел надходжень.

При отриманні гранту Організацією або її відокремленим підрозділом, мають гарантуватися якісне виконання проектів та вчасне звітування.

Внесення суттєвих змін до грантового проекту, що виконується, у тому числі до бюджету, потребує такого ж узгодження/затвердження, як і подання грантової заявки.

I. ВИЗНАЧЕННЯ СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СТОРІН ФАНДРЕЙЗИНГУ

SWOT-АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ФАНДРЕЙЗИНГУ

S (Сильні сторони)

O (Можливості)

- ◆ Наявність експертного ядра в команді (менеджмент, молодіжна політика, проєктний менеджмент).
- ◆ Попередній досвід реалізації успішних проєктів за донорські кошти (зокрема, NRC, Норвезька агенція розвитку).
- ◆ Наявність партнерських зв'язків із університетом (офіс, ресурси, співпраця).
- ◆ Залучений фахівець зі ЗМІ та SMM — база для підсилення публічного профілю.
- ◆ ГО є частиною молодіжних мереж (Асоціації, платформи), що відкриває доступ до партнерств та грантів.
- ◆ Визначені чіткі довго- та короткострокові фінансові цілі у стратегії.
- ◆ Зростання кількості донорів і програм, спрямованих на молодь, ментальне здоров'я та розвиток громад.
- ◆ Активна діяльність таких донорів, як ПРООН, ICAP Єднання, МБФ "Східна Європа".
- ◆ Доступ до онлайн-платформ для подачі заявок (Prostir, House of CSO тощо).
- ◆ Зміни в законодавстві та політиці щодо підтримки молоді та ГО з боку держави.
- ◆ Підвищена увага до відновлення регіонів, які постраждали від війни (в т.ч. Чернігівщина).
- ◆ Можливість об'єднання з іншими ГО регіону в консорціуми для спільної подачі заявок.

W (Слабкі сторони)

- ▼ Дуже обмежена грантова історія — що знижує шанси на довіру донорів.
- ▼ Основне фінансування досі здійснюється з особистих коштів керівниці — модель нестійка.
- ▼ Недостатньо розвинена публічна репутація (мала кількість підписників, відсутність брендбуку, незавершений сайт).
- ▼ Відсутність внутрішніх політик (антикорупційна, політика гендерної рівності, фінансової прозорості).
- ▼ Лише 2 члени вміють готувати заявки — слабкий кадровий резерв у фандрейзингу.

T (Загрози)

- ▼ Частина донорів не працює на Чернігівщині через безпекові ризики.
- ▼ Зупинка місцевих грантових програм (ЧОВА, ЧМР, бюджет участі).
- ▼ Близькість до зони бойових дій, постійні обстріли — ризик фізичної реалізації проєктів.
- ▼ Погіршення економічної ситуації: зниження фінансової спроможності місцевого бізнесу.
- ▼ Міграція молоді — скорочення аудиторії та потенційних волонтерів.
- ▼ Висока конкуренція за обмежене фінансування серед ГО регіону.

Висновки та рекомендації:

На основі проведеного SWOT-аналізу фандрейзингової діяльності ГО «Освітній компас» можна зробити кілька важливих висновків та надати відповідні рекомендації для подальшого стратегічного розвитку в напрямі залучення ресурсів.

Організація має низку потужних внутрішніх сильних сторін, які створюють міцний фундамент для розвитку фандрейзингу. Зокрема, до них належить експертність команди, досвід реалізації проектів за донорські кошти, наявність стратегічного партнерства з університетом, який забезпечує матеріальну та інституційну підтримку (офіс, техніка, зв'язки). Окрім цього, ГО має базовий рівень медіаприсутності, що при належному розвитку може стати важливим інструментом для підвищення впізнаваності та довіри з боку донорів.

Зовнішнє середовище пропонує низку можливостей, зокрема активність міжнародних і національних донорських організацій, які зосереджені на відновленні України та підтримці молоді й громад. Програми таких організацій, як ПРООН, ІСАР Єднання, МБФ «Східна Європа», потенційно співзвучні зі стратегічними напрямками роботи «Освітнього компаса» й відкривають широкі перспективи для партнерства. Крім того, державна молодіжна політика поступово посилюється, що дає змогу організації активно залучатися до її реалізації через співпрацю з органами місцевого самоврядування.

Разом із тим, фандрейзинг ГО характеризується низкою слабких сторін, які наразі обмежують її спроможність масштабувати діяльність і залучати ресурси. Насамперед йдеться про відсутність сталих фінансових надходжень, надмірну залежність від особистих коштів керівниці, обмежену грантову історію та недосконалу внутрішню інфраструктуру (немає брендбуку, політик, частково функціонує сайт). Також слабким місцем є обмежена кількість фахівців, які володіють навичками написання грантових заявок. Це обмежує обсяги поданих проектів та знижує гнучкість у реагуванні на грантові можливості.

Зовнішні загрози є переважно безпекового та соціально-економічного характеру. Військові дії, постійні обстріли Чернігівщини, пошкодження критичної інфраструктури, скорочення активного населення, відтік молоді, а також зупинка місцевих програм підтримки ГО (ЧОВА, ЧМР) суттєво ускладнюють реалізацію фандрейзингових ініціатив та проектів у регіоні. Додатково, для низки донорів регіон не є пріоритетним, що ще більше ускладнює ситуацію.

З огляду на це, доцільно реалізувати наступні стратегічні рекомендації:

1. Укріплення внутрішньої інституційної спроможності — першочерговим кроком є розробка пакету внутрішніх політик (етичної, антикорупційної, політики прозорості тощо), завершення розробки сайту, створення брендбуку та оновлення презентаційних матеріалів для донорів.
2. Посилення команди фандрейзерів — варто організувати внутрішні тренінги або залучити зовнішніх експертів для навчання членів ГО з написання проєктних заявок. Доцільним буде й формування невеликої команди, яка спеціалізуватиметься виключно на фандрейзинговій діяльності.
3. Розширення партнерств — рекомендується активніше залучати партнерів до підготовки спільних заявок (консорціумів), зокрема інших ГО Чернігівської області, які вже мають грантовий досвід. Важливо також підтримувати системну комунікацію з потенційними донорами, брати участь у форумах, конкурсах, пітчингах, а також користуватися платформами типу House of CSO.
4. Диверсифікація джерел фінансування — варто поступово формувати модель змішаного фінансування, поєднуючи грантові ресурси з нефандрейзинговими надходженнями (платні послуги, благодійні внески, краудфандинг, спонсорство). Це зменшить залежність від грантів та забезпечить більш стійкий розвиток.
5. Розвиток репутації та комунікації — варто посилити медіаактивність, публікувати звіти, історії успіху, відео з бенефіціарами, а також регулярно інформувати підписників про досягнення ГО. Це підвищить довіру як з боку громадськості, так і з боку потенційних донорів.
6. Підвищення адаптивності до безпекових ризиків — важливо мати план неперервності діяльності у випадку ескалації (наприклад, онлайн-формати, партнерські хаби у більш безпечних регіонах).

У підсумку, ГО «Освітній компас» має високий потенціал для розвитку фандрейзингу, однак для його реалізації необхідно системно працювати над посиленням інституційної спроможності, професіоналізацією команди,

розширенням партнерських мереж і подоланням внутрішніх бар'єрів. Водночас зовнішні загрози мають бути враховані при плануванні проєктів і виборі форматів реалізації.

II. СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ

Бюджет і потреби у фінансуванні (опишіть ваші очікування щодо потреб у фінансуванні/ресурсах, які мають бути досягнуті в результаті реалізації даної Стратегії).

У результаті реалізації стратегії ГО очікує посилити інституційну спроможність, розширити географію та масштаби проєктів, сформувати сталу систему фандрейзингу й значно збільшити охоплення бенефіціарів. Для цього організації потрібно забезпечити фінансування щонайменше з чотирьох джерел, включно з міжнародними та українськими донорами, партнерськими внесками, а також нефінансовими ресурсами (офіси, волонтерський труд, обладнання).

Вид видатків	Обсяг наявного фінансування	Обсяг очікуваного фінансування
• Адміністративні витрати	120 000	1200 000 Оплата праці (менеджмент, бухгалтер, адміністратор), оренда, комунальні, зв'язок
• Проектні витрати	350 000 (в рамках чинних проєктів)	3 000 000 Проведення заходів, логістика, тренінги, виготовлення матеріалів, харчування
• Витрати на фандрейзинг	0	200 000 Консультації, навчання, платформи подачі заявок, підготовка заявок, SMM-кампанії
Інше	50 000 (власний внесок)	600 000 Завершення сайту, розробка онлайн-платформи, брендбук, техніка, просування

Стратегічна ціль	Період досягнення	Фінансові індикатори успіху (кількісні показники)
1. Розвинути стабільне партнерство з міжнародними та національними донорами	листопад 2025 р. – грудень 2027 р.	<p>Подано не менше 6 грантових заявок, з них 3 успішно профінансовані.</p> <p>Загальний обсяг залученого фінансування не менше 1,5 млн грн.</p> <p>Залучено щороку 2 нові донорські організації або фонди.</p>
2. Розширити участь у партнерських міжсекторальних проєктах	січень 2026 р. – грудень 2027 р.	<p>Реалізовано 5 партнерських проєктів у співпраці з ГО, бізнесом або ЗВО.</p> <p>Залучено щонайменше 800 000 грн через партнерські ініціативи.</p> <p>Укладено не менше 7 меморандумів про довгострокову співпрацю.</p>
3. Запустити соціальне підприємництво як сталий напрям фінансування	березень 2026 р. – грудень 2027 р.	<p>Створено 1 соціальне підприємство (освітні курси, консалтинг, навчальні матеріали).</p> <p>Річний обіг підприємства не менше 150 000 грн, із реінвестуванням у діяльність ГО.</p> <p>Залучено 5 корпоративних або освітніх клієнтів.</p>

4. Запровадити систему платних послуг для інших територіальних громад	квітень 2026 р. – грудень 2027 р.	Надано освітні, консалтингові чи тренінгові послуги щонайменше 5 ТГ. Річний обсяг надходжень від послуг 200 000 грн. 90 % замовників укладають повторні контракти або продовжують співпрацю.
5. Поглибити співпрацю з місцевими громадами та бізнесом	листопад 2025 р. – грудень 2027 р.	Підписано 10 меморандумів про співпрацю з ОМС Чернігівщини. Реалізовано 5 спільних ініціатив на суму не менше 400 000 грн. Отримано спонсорську підтримку від 10 бізнес-партнерів (грошову або ін.).
6. Отримати підтримку через участь у державних програмах і конкурсах	2026 р. – 2027 р.	Подано не менше 3 заявок на державні або регіональні конкурси (Мінмолодьспорту, Мінветеранів, ЧОВА, ЧМР). Залучено до 500 000 грн державного фінансування.
7. Забезпечити диверсифікацію джерел фінансування та створити резервний фонд	до грудня 2027 р.	Створено щонайменше 4 різні джерела фінансування (гранти, соціальне підприємництво, послуги, бізнес-партнерства). Сформовано резервний фонд у розмірі 10 % річного бюджету. Частка адміністративних витрат не перевищує 25 % від загального бюджету.

III. АНАЛІЗ ДОСТУПНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФАНДРЕЙЗИНГУ

Робота з донорами – встановлення системних партнерських довготривалих стосунків та участь у проектах тривалістю від 2 років. *Пріоритетний напрямок.*

Партнерські проекти - різні джерела фінансування, може бути співучасть а може адміністрування проекту. *Пріоритетний напрямок.*

Соціальне підприємництво – системне надання послуг малому, середньому та великому бізнесу. *Додаткова можливість, розглядається як потенційно ефективний інструмент залучення коштів, необхідне додаткове навчання.*

Краудфандинг – висока ймовірність зацікавити аудиторію міжнародних платформ тематикою організації. *Третій пріоритет, висока ефективність*

Надання послуг іншим ТГ – можливо у рамках грантових програм донорських організацій. *Другий пріоритет, висока ефективність*

Співпраця з місцевою, обласною або сільськими громадами які, дотичні до тематики організації, *Додаткова можливість, середня ефективність,*

Членські внески - збір щорічних членських внесків. *Додаткова можливість, низька ефективність*

Спонсорська підтримка – низька включеність бізнесу у тематику організації. Ймовірність спонсорства заходів лише часткова. *Додаткова можливість, низька ефективність*

Співпраця з державним сектором – можлива участь в окремих програмах, конкурсах державного бюджету, міністерств - *Додаткова можливість, низька ефективність*

Участь у тендерах з надання послуг – інструмент розширення ресурсної бази організації, використання експертного потенціалу та встановлення партнерських стосунків. *Додаткова можливість, низька ефективність*

IV. АНАЛІЗ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН ТА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ

Донори/ міжнародні організації

Наявні /можливі донори	Які напрямки підтримують?	На яких умовах надають фінансування (конкурси, переговорні гранти тощо)?	Які обсяги фінансування доступні?	Для кого дають фінансування? (які юридичні, інституційні умови необхідні?)	Як стати отримувачем фінансування від даного донора?	Заходи, що мають бути реалізовані для залучення даного донора? (налагодити прямі контакти з менеджментом донора, покращити фінансове управління організації, опублікувати публічні звіти тощо)	Термін виконання	Відповідальний за виконання
ПРООН	Відновлення громад, молодь, соціальна згуртованість	Конкурси	до 1 000 000 грн	ГО, які діють у сфері розвитку	Подання заявки, наявність партнерств	Моніторинг грантів, публічні звіти, контакт з координатором	2025-2026	Котеленець О.
ІСАР Єднання	Інституційний розвиток ГО, менторство	Конкурси, переговори	200 000 – 600 000 грн	ГО	Реєстрація, навчання, подання заявок	Підвищити фінансову прозорість, пройти менторство	2025-2026	Шестаковська Т.

МБФ «Східна Європа»	Молодіжна політика, медіа, освіта	Конкурси	до 500 000 грн	ГО з досвідом проєктів	Подання заявки, партнерство	Посилення репутації, звіти про проєкти	2025-2026	Москалець І.
Норвезька рада у справах біженців	ВПО, освіта, психосоціальна допомога	Прямі договори	300 000 – 800 000 грн	ГО, які вже працюють із ВПО	Контакти з представниками, портфоліо	Збір результатів проєктів, персональні кейси	2025-2026	Котеленець О.

Приватні донори (громадяни, меценати)

Наявні /можливі благодійники	Які напрямки підтримують?	Як жертвують? (під час публічних подій в скриньки, на рахунок, через підтримку краудфандингових кампаній тощо)	Які обсяги фінансування доступні?	Для кого дають фінансування? (які юридичні, інституційні, репутаційні умови необхідні?)	Як стати отримувачем фінансування від даного благодійника?	Заходи, що мають бути реалізовані для залучення даного благодійника? (збільшити мережу підписників в соціальних мережах, налагодити прямі контакти, публікувати публічні звіти тощо)	Термін виконання	Відповідальний за виконання
ПП ЗВО «УТМ»	Матеріальне забезпечення, волонтери	Партнерських	500 000	Для волонтерів	Вже отримуємо	Покращити фінансове управління організації	Протягом існування	Шестаковська Т.Л.

	приміщення							
Локальні меценати, батьки бенефіціарів	Молодіжні ініціативи, освіта	Банківські перекази, скриньки	500 – 10 000 грн одноразово	ГО з високою довірою	Комунікація, відкритість, звіти	Регулярні оновлення в соцмережах, кейси впливу	Постійно	Москалець І.
Учасники заходів	Події, тренінги, консультації	Добровільні внески	200 – 2 000 грн/подія	ГО, яка працює з молоддю	Прозорий механізм збору, подяки	QR-коди, краудфандинг, брендowana комунікація	Постійно	Колісник О.

Державні програми, ОМС

Нааявні /можливі	Які напрямки підтримують?	На яких умовах надають фінансування (конкурси, переговорні гранти тощо)?	Які обсяги фінансування доступні?	Для кого дають фінансування? (які юридичні, інституційні умови необхідні?)	Як стати отримувачем фінансування від даного донора?	Заходи, що мають бути реалізовані для залучення даного донора? (заресструватися в реєстрі надавачів певних послуг, покращити фінансове управління організації, опублікувати публічні звіти тощо)	Термін виконання	Відповідальний за виконання
------------------	---------------------------	--	-----------------------------------	--	--	--	------------------	-----------------------------

Чернігівська ОВА / МР	Молодіжна політика, громадянська освіта	Конкурси, програми (тимчасово призупинені)	до 200 000 грн	ГО, зареєстровані в регіоні	Участь у конкурсах	Розробити проекти, комунікація з профільними департаментами	після відновлення програм	Шестаковська Т.
Міністерство молоді та спорту України	Молодіжна робота, волонтерство	Конкурси	до 500 000 грн	ГО з досвідом реалізації проектів	Участь у щорічних конкурсах	Формування портфоліо, налагодження зв'язку з нац. представниками	2026	Котеленець О.

Бізнес (корпоративно відповідальні компанії)

Наявні /можливі благодійники	Які напрямки підтримують?	Як жертвують? (спільна реалізація соціальних проектів, відгук на лист тощо) Надають фінансування/послуги/товари?	Які обсяги фінансування /ресурсів доступні?	Для кого дають фінансування? (які юридичні, інституційні, репутаційні умови необхідні?)	Як стати отримувачем фінансування від даного благодійника?	Заходи, що мають бути реалізовані для залучення даного благодійника? (налагодити прямі контакти, публікувати публічні звіти, розробити соціальний проект тощо)	Термін виконання	Відповідальний за виконання
Мережі супермаркетів, локальні	Молодь, соціальна відповідальність	Товари, фінансування, спонсорство	до 100 000 грн/рік	ГО з позитивною репутацією	Пряма комунікація, лист-запит	Створення пропозицій співпраці, публічність	2025	Москалець І.

Додано примітку [1]: ксенія

ий бізнес								
ІТ-компанії, банки	Освіта, цифровізація	Спонсорство, підтримка подій	Техніка, послуги, 50 000 – 300 000 грн	ГО, які впроваджують інновації	Листи, презентація проєктів	Підготовка бізнес-презентації	2025	Шестаковська Т.
Аграрні компанії регіону (елеватори, фермерські господарства)	Молодь у селі, освіта, розвиток громад, екологія	Спонсорство, підтримка подій, благодійні внески на розвиток молодіжних ініціатив у громадах	30 000 – 150 000 грн / рік	ГО, які працюють із молоддю та громадами	Пряма комунікація з керівництвом компаній, участь у місцевих подіях	Розробити спільну ініціативу “Молодь і громада: майбутнє села”, запросити бізнес до участі як партнерів	2026–2027	Колісник О.
Місцеві торговельно-промислові палати, бізнес-асоціації	Освіта, підприємство, розвиток навичок	Участь у спільних тренінгах, надання експертної підтримки, фінансування подій	до 200 000 грн / рік	ГО, що мають чітку освітню місію та позитивний імідж	Звернення до асоціацій з пропозицією партнерських програм	Провести спільний бізнес-форум “Освіта для розвитку”, укласти меморандуми	2026	Котеленець О.

Бізнеси з національними CSR-програмами (наприклад, Київстар, DTEK, Nova Poshta)	Гендерна рівність, інклюзія, освіта, молодіжне лідерство	Конкурси міні-грантів, спонсорські програми, підтримка освітніх подій	200 000 – 500 000 грн	ГО з гарною звітністю, активністю в публічному просторі, наявністю історій успіху	Реєстрація в CSR-програмах, подання пропозицій співпраці	Розробити соціальний проект “Від освіти до успіху” у партнерстві з бізнесом; створити відеопрезентацію ГО	2026–2027	Шестаковська Т., Москалець І.
---	--	---	-----------------------	---	--	---	-----------	-------------------------------

Клієнти, які купують послуги

Наявні /можливі	Які продукти/послуги купують?	Як проводять закупівлю послуг? (на постійній основі, періодично, гуртом/в роздріб тощо)	Які обсяги фінансування /ресурсів доступні?	У кого закуповують послуги? (які юридичні, інституційні, репутаційні умови необхідні?)	Як стати постачальником послуг/товарів для даних клієнтів?	Заходи, що мають бути реалізовані для залучення даних клієнтів? (сформувати клієнтську базу, виготовити товари/підготувати пропозиції послуг, запустити маркетингову кампанію тощо)	Термін виконання	Відповідальний за виконання
Школи, ліцеї, ОМС	Тренінги, фасилітація, кар’єрне консультування	Разово, за угодами	1 000 – 15 000 грн/захід	ГО з досвідом та командою	Комерційна пропозиція, угоди	Розробити пакети послуг, портфоліо, запуск промо	2025	Колісник О.

Батьки, молодь	Індивідуальні консультації, онлайн-курси	Онлайн, індивідуально	300 – 2 000 грн/послуга	ГО з публічним брендом	Через сайт, соцмережі	Запуск платформи, промо, збір відгуків		
----------------	--	-----------------------	-------------------------	------------------------	-----------------------	--	--	--

V. ОПЕРАЦІЙНИЙ ФАНДРЕЙЗИНГОВИЙ ПЛАН

ОПЕРАЦІЙНИЙ ПЛАН ФАНДРЕЙЗИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ					
Стратегічна ціль №1		Розвинути стабільне партнерство з міжнародними та національними донорами		Фінансовий індикатор стратегічної цілі <i>1 500 000 грн.</i>	
Інструмент	Завдання	Відповідальні	Ресурси/витрати на реалізацію інструменту	Терміни	Фінальний показник залучених коштів
Моніторинг грантових можливостей і підготовка заявок	Створити базу донорів і щомісячно відстежувати актуальні конкурси (ПРООН, ІСАР Єднання, МБФ «Східна Європа», NRC тощо); підготувати	Котеленець О., Шестаковська Т.	40 000 грн (навчання з підготовки заявок, консультації експертів, доступ до онлайн-платформ)	2025–2027	1 000 000 грн залучених коштів через гранти

	щонайменше 6 якісних грантових заявок.				
Налагодження партнерств і комунікацій із донорами	Провести щонайменше 4 онлайн/офлайн зустрічі з представниками донорів, взяти участь у двох грантових форумах або мережеских заходах; підготувати пакет презентаційних матеріалів про ГО.	Москалець І., Колісник О.	25 000 грн (транспорт, друк, комунікаційні матеріали, промо)	2026–2027	500 000 грн через нові партнерські гранти або меморандуми про співпрацю
Стратегічна ціль 2		Розширити участь у партнерських міжсекторальних проєктах			800 000 грн.
Укладання меморандумів і створення партнерських ініціатив	Ідентифікувати потенційних партнерів (ЗВО, бізнес, інші ГО), підготувати не менше 7 меморандумів про співпрацю; запускати щонайменше 2 спільні проєкти у 2026 р.	Котеленець О., Москалець І.	30 000 грн (переговори, друк матеріалів, зустрічі, юридичний супровід)	2026–2027	400 000 грн залучених через партнерські проєкти
Участь у міжсекторальних грантових	Підготувати й подати щонайменше 3 спільні грантові заявки у партнерстві з	Шестаковська Т., Колісник О.	35 000 грн (розробка заявок, консультації, поїздки на зустрічі)	2026–2027	400 000 грн залучених коштів через партнерські гранти

програмах та конкурсах	місцевим бізнесом або громадами (наприклад, ПРООН, DOBRE, МБФ «Східна Європа»).				
Стратегічна ціль 3		Запустити соціальне підприємництво як сталий напрям фінансування			150 000 грн.
Розробка бізнес-моделі соціального підприємства	Провести аналіз ринку освітніх послуг, розробити бізнес-модель (освітні курси, консалтинг, навчальні матеріали), зареєструвати діяльність як соціальне підприємство.	Шестаковська Т., Котеленець О.	50 000 грн (консультації з бізнес-моделювання, юридичний супровід, розробка сайту/лендингу)	2026	50 000 грн стартового капіталу для запуску діяльності
Запуск і просування соціального підприємства	Підготувати маркетингову кампанію, залучити 5 корпоративних/освітніх клієнтів, забезпечити реалізацію перших курсів і консалтингових послуг.	Москалець І., Колісник О.	80 000 грн (створення рекламних матеріалів, навчальних продуктів, промо, комунікація)	2026–2027	150 000 грн річного обігу підприємства, з реінвестуванням у ГО
Стратегічна ціль 4		Запровадити систему платних послуг для інших територіальних громад			200 000 грн.
Розробка	Створити 3–4 типових	Котеленець О.,	40 000 грн (розробка	2026	100 000 грн надходжень від

комерційних пакетів освітніх і консалтингових послуг	пакети тренінгових або консультаційних послуг для ТГ (наприклад: «кар'єрне консультування», «управління молодіжними проєктами», «ментальне здоров'я»); підготувати презентаційні матеріали.	Москалець І.	програм, дизайн комерційних пропозицій, друк, консультації)		перших замовлень
Промоція та укладення договорів із громадами	Провести серію онлайн-зустрічей і презентацій для щонайменше 10 ТГ, підписати контракти з 5 громадами; забезпечити повторні замовлення (90 % клієнтів).	Шестаковська Т., Колісник О.	30 000 грн (транспорт, онлайн-реклама, відео-презентації, комунікаційна підтримка)	2027	100 000 грн річного доходу від послуг для ТГ
Стратегічна ціль 5		Поглибити співпрацю з місцевими громадами та бізнесом			400 000 грн.
Побудова партнерських відносин із громадами	Провести серію зустрічей із представниками ОМС Чернігівщини, підписати 10 меморандумів про співпрацю; запустити	Котеленець О., Колісник О.	35 000 грн (транспорт, друк матеріалів, комунікаційні заходи, промо)	2025–2027	250 000 грн залучених через спільні ініціативи з громадами

	3 спільні ініціативи у сфері освіти, молодіжної політики та психоемоційної підтримки.				
Залучення локального бізнесу до партнерства	Ідентифікувати 20 потенційних бізнес-партнерів, підготувати комерційні пропозиції співпраці (спонсорство заходів, CSR-проекти), залучити 10 компаній до підтримки ГО.	Москалець І., Шестаковська Т.	40 000 грн (створення пропозицій, бізнес-залучення, промо-матеріали, події)	2026–2027	150 000 грн коштів або ресурсної підтримки від бізнесу
Стратегічна ціль 6		Отримати підтримку через участь у державних програмах і конкурсах			500 000 грн.
Моніторинг державних програм і конкурсів	Відстежувати державні та обласні грантові програми (Мінмолодьспорту, Мінветеранів, ЧОВА, ЧМР); підготувати не менше 3 проектних заявок на фінансування у сфері молодіжної політики та освіти.	Шестаковська Т., Котеленець О.	25 000 грн (участь у форумах, консультації, підготовка заявок)	2026–2027	300 000 грн залученого фінансування з державних джерел
Побудова співпраці з державними інституціями	Налагодити контакти з департаментами ОВА, Мінмолодьспорту,	Москалець І., Колісник О.	20 000 грн (поїздки, зустрічі, комунікаційні матеріали)	2026–2027	200 000 грн додаткових коштів або ресурсної підтримки

	Мінветеранів; взяти участь у робочих групах і заходах, що сприяють просуванню ініціатив ГО.				
Стратегічна ціль 7		Забезпечити диверсифікацію джерел фінансування та створити резервний фонд			
Планування та впровадження системи диверсифікованих джерел доходів	Забезпечити щонайменше 4 джерела фінансування: гранти, соціальне підприємництво, платні послуги, бізнес-партнерства; створити таблицю фінансових потоків і систему щоквартального моніторингу надходжень.	Котеленець О., Шестаковська Т.	30 000 грн (аналітика, бухгалтерська звітність, консультації з фінансового менеджменту)	2026–2027	Загальний річний бюджет не менше 3,5 млн грн, 4 активні джерела фінансування
Створення та наповнення резервного фонду	Відкрити окремий рахунок для резервного фонду, передбачити щорічні відрахування 10 % від загального бюджету; розробити внутрішнє положення про його використання.	Москалець І., Колісник О.	20 000 грн (юридичні послуги, консультації з фінансів, банківські операції)	2026–2027	Сформовано резервний фонд у розмірі 10 % річного бюджету (приблизно 350 000 грн)

Всього залучено коштів	3 550 000 грн		Витрати на фандрейзинг (на персонал)	1 00 000 грн.	2 550 000 шрг. (+резервний фонд 350 000 грн.)
-------------------------------	---------------	--	---	---------------	--

Висновки і рекомендації: щодо потреби розробки фандрейзингового відділу, розробки кошторисів, бізнес планів, навчання тощо.

У результаті розробки операційного плану фандрейзингової стратегії на 2025–2027 роки для ГО «Освітній компас» визначено сім ключових стратегічних цілей, які формують цілісну систему розвитку ресурсної сталості організації. Реалізація запланованих інструментів дозволить поєднати грантові, партнерські, державні та власні джерела фінансування, що забезпечить диверсифікацію доходів і поступовий перехід від проектного до інституційного фінансування.

Очікуваний загальний обсяг залучених коштів становить 3 550 000 грн, що покриє як проектну діяльність, так і частково адміністративні витрати. Передбачено також формування резервного фонду у розмірі 10 % річного бюджету, який стане фінансовим буфером стабільності та дозволить організації швидко реагувати на непередбачувані обставини.

Витрати на фандрейзинг (персонал, навчання, консультації, промоція, участь у заходах, технічні засоби) становитимуть орієнтовно 1 000 000 грн протягом трьох років. Такий рівень інвестицій у фандрейзингову діяльність відповідає міжнародним стандартам для молодих організацій, які переходять до етапу професіоналізації та системного розвитку.

1. Інституційне забезпечення:
 - 1.1. створити відділ із чітко визначеними функціями, показниками ефективності та системою звітності;
 - 1.2. розробити *Положення про фандрейзинг* та інтегрувати його в організаційну структуру.
2. Планування та моніторинг:
 - 2.1. запровадити щоквартальний моніторинг реалізації операційного плану, включно з оцінкою кількості поданих заявок, партнерських угод і рівня виконання фінансових показників;
 - 2.2. використовувати таблицю контролю за джерелами фінансування для відстеження прогресу за всіма семи цілями.

3. Професійний розвиток команди:

- 3.1.забезпечити регулярне навчання фандрейзерів і менеджерів проєктів із тем подання заявок, комунікації з донорами, фінансової звітності та краудфандингу;
- 3.2.залучати експертів для менторського супроводу та зовнішніх аудитів фандрейзингових процесів.

4. Розвиток партнерств і комунікацій:

- 4.1. підтримувати сталі зв'язки з міжнародними, державними та корпоративними донорами;
- 4.2. активізувати інформаційні кампанії про результати діяльності для підвищення публічної довіри та залучення нових партнерів.

5. Соціальне підприємництво та власні послуги:

- 5.1.до 2026 року завершити розробку бізнес-моделі соціального підприємства та вивести його на самоокупність;
- 5.2.розвинути систему платних освітніх і консалтингових послуг для територіальних громад і корпоративних клієнтів.

Реалізація цього документу дозволить ГО «Освітній компас» зміцнити фінансову самостійність, розширити партнерську мережу, підвищити видимість і довіру з боку донорів, а також створити довгострокові механізми забезпечення ресурсної сталості організації на період до 2027 року.