

Фандрайзинг ВКонтакте

Онлайн курс агентства mercy.agency

Обновленная версия онлайн курса 2020 года, на котором фандрайзеры учатся привлекать частные пожертвования из ВКонтакте.

[Результаты курса](#)

[Программа курса](#)

[Особенность курса](#)

[Автор курса](#)

[Варианты участия и цены](#)

[Рассрочка для физлиц и ИП](#)

[Как записаться](#)

[Куда задавать вопросы](#)

[Популярные вопросы по курсу](#)

[Популярные вопросы по оплате](#)

Результаты курса

Курс начинается с простых вещей и постепенно усложняется. Уровень сложности: если вы смогли зарегистрироваться ВКонтакте, то с курсом тоже справитесь.

Если вы никогда не привлекали пожертвования в интернете:

1. Запустите привлечение пожертвований из ВКонтакте
2. Сразу сделаете все правильно, и не придется потом переделывать
3. Приведете в порядок сообщество и сделаете его привлекательным
4. Разберетесь, как все устроено, и сможете объяснить это команде

Если вы переносите фандрайзинг из других соцсетей:

1. Поймете, что работает, а что не работает ВКонтакте
2. Найдете аналоги инструментов из других соцсетей
3. Изучите новые фандрайзинг-инструменты, которых нет в других соцсетях
4. Начнете прогнозировать сборы и планировать продвижение
5. Сразу сделаете все правильно, и не придется потом переделывать

Если вы уже привлекаете деньги ВКонтакте:

1. Найдете ошибки в своем фандрайзинге и исправите их
2. Расширите охват сообщества и увеличите сборы
3. Научитесь прогнозировать сборы на основе статистики
4. Разберетесь, как работать с инструментами, которые еще не освоены
5. Увеличите средний размер и конверсию пожертвований
6. Расширите команду для фандрайзинга ВКонтакте

Лучше если человек, поступивший на курс, будет освобожден от части привычных задач, чтобы успевать сразу внедрять полученные знания.

Программа курса

Мы актуализировали и дополнили курс, который уже проводили один раз в 2020 году. Материалы, добавленные в 2022 году, помечены соответствующей меткой.

1. Основы фандрайзинга в интернете

- 1.1. Откуда берутся пожертвования
- 1.2. Отличия бесплатного и платного продвижения
- 1.3. Пожертвования через призму воронок
- 1.4. Что такое конверсии, и как их отслеживать ВКонтакте
- 1.5. Температура аудитории (холодная, горячая и т.д.)
- 1.6. Как реклама меняет температуру и продвигает по воронке
- 1.7. Два главных способа влиять на пожертвования ВКонтакте
- 1.8. Как ВКонтакте поможет продвигать другие площадки фонда

1.9. Планирование фандрайзинга на основе статистики (новое в 2022)

2. Подготовка сообщества под фандрайзинг

2.1. Как должно выглядеть сообщество, заточенное под фандрайзинг

2.2. Обзор каждой настройки сообщества

2.3. Чек-лист из 95 пунктов для подготовки сообщества к фандрайзингу

2.4. Разбор ошибок сообществ участников курса

3. Контент для фандрайзинга (новое в 2022)

3.1. Что писать, чтобы привлечь пожертвования

3.2. Как должен выглядеть работающий пост (структура)

3.3. Откуда брать примеры точно работающих постов

3.4. Как отслеживать и сравнивать эффективность постов

3.5. Создание постов под каждый сегмент

4. Создание рекламных постов

4.1. Как работает таргетированная реклама ВКонтакте

4.2. Отличие таргетированной рекламы от маркет-платформы

4.3. Подбор аудиторий для продвижения

4.4. Форматы рекламных объявлений (новое в 2022)

4.5. Составление рекламных постов под каждую аудиторию

4.6. Соблюдая эти 11 правил, вы точно сделаете хороший пост

4.7. Разбор способов таргетирования (новое в 2022):

4.7.1. Настройки стран и городов

4.7.2. Настройка демографических признаков

4.7.3. Настройка по дням рождения

4.7.4. Настройка широких интересов

4.7.5. Настройка на конкурирующие сообщества

4.7.6. Настройка ключевых фраз

4.7.7. Настройка по исполнителям музыки

4.7.8. Настройка на конкурирующие сайты

4.7.9. Настройка по должностям

4.8. Использование сохраняемых аудиторий

4.9. Настройки расписания показов (день, ночь, праздники и т.д.)

4.10. Управление ставками (новое в 2022):

4.10.1. Автоматические стратегии

4.10.2. Ручные стратегии

4.11. Настройки площадок и размещения (новое в 2022)

4.12. Персонализация постов для увеличения эффективности (новое в 2022)

5. Ремаркетинг ВКонтакте

- 5.1. Зачем вам показывать рекламу тем, кто уже подписался
- 5.2. Как работает ремаркетинг, и какую часть воронки он занимает
- 5.3. Как работает пиксель ВКонтакте, и как его установить на сайт
- 5.4. Как показывать рекламу посетителям сайта фонда
- 5.5. Использование контактов доноров:
 - 5.5.1. Использование телефонов
 - 5.5.2. Использование Email
 - 5.5.3. Использование VKID
- 5.6. Используем QR-коды для привлечения пожертвований (новое в 2022)
- 5.7. Похожие аудитории (новое в 2022)
- 5.8. Отслеживание конверсий на сайте (новое в 2022)

6. Парсинг для фандрайзинга

- 6.1. Чем парсинг отличается от таргетирования
- 6.2. Что такое парсинг, и легален ли он в России
- 6.3. Разбор популярных парсеров (новое в 2022)
 - 6.3.1. Поиск сообществ для продвижения
 - 6.3.2. Поиск сообществ-конкурентов из других регионов
 - 6.3.3. Сбор постов для вдохновения и доказательного фандрайзинга
 - 6.3.4. Сбор аудитории, активной в вашей сфере деятельности
 - 6.3.5. Показ рекламы друзьям друзей
 - 6.3.6. Поиск сообществ, популярных у ваших доноров
 - 6.3.7. Поиск людей, популярных у ваших доноров
 - 6.3.8. Поиск людей для рассылок и приглашений

7. Гранты ВКонтакте

- 7.1. Как устроены гранты
- 7.2. Пример подачи заявки на грант
- 7.3. Что делать, когда получите грант
- 7.4. Особенности грантового аккаунта

8. Аналитика для фандрайзинга

- 8.1. Как отслеживать статистику внутри ВКонтакте
- 8.2. Как отслеживать статистику внутри сайта
- 8.3. Куда смотреть, чтобы развивать фандрайзинг ВКонтакте
- 8.4. Обзор трех ключевых метрик для фандрайзинга
- 8.5. Создание и настройка конверсий
- 8.6. Знание о синтетических и натуральных метриках
- 8.7. Как принимать решения, смотря на таблички в статистике

9. Рассылки ВКонтакте для фандрайзинга

- 9.1. Как массово рассылать сообщения в личку пользователям
- 9.2. Как рассылка ВКонтакте может заменить рассылку на почту
- 9.3. Когда обязательно нужно использовать рассылки
- 9.4. Примеры рассылок ВКонтакте на пожертвования
- 9.5. Создание рассылки с нуля в Senler:

- 9.5.1. Регистрация в сервисе
- 9.5.2. Подключение сообщества
- 9.5.3. Создание групп подписчиков
- 9.5.4. Настройка страницы подписки
- 9.5.5. Создание автоматической цепочки писем

9.6. Стратегии рассылок для некоммерческих проектов:

- 9.6.1. Бесплатные билеты на мероприятие
- 9.6.2. Конкурс с пожертвованиями
- 9.6.3. Обучающий курс с предпродажей
- 9.6.4. Прогрев: от подписчика к донору

9.7. Правила рассылок, которые нельзя нарушать

10. Использование маркет-платформы (новое в 2022)

- 10.1. Чем маркет-платформа полезна для фандрайзера
- 10.2. Особенности составления постов для привлечения пожертвований
- 10.3. Пример запуска кампании на маркет-платформе

- 10.3.1. Создание кабинета
- 10.3.2. Создание постов
- 10.3.3. Подбор сообществ
- 10.3.4. Прохождение модерации
- 10.3.5. Оценка результатов

11. Конструктор сайтов ВКонтакте (новое в 2022)

- 11.1. Когда нужно приземлять трафик на лендинг ВКонтакте
- 11.2. Примеры работающей структуры страницы для фандрайзинга
- 11.3. Отслеживание конверсий на сайте ВКонтакте

12. Найм специалиста по ВКонтакте

- 12.1. Когда пора нанимать специалиста по ВКонтакте
- 12.2. Где искать платных специалистов
- 12.3. Где искать внятных волонтеров
- 12.4. Как нанять адекватного специалиста по шагам
- 12.5. Выдача доступов, чтобы не угнали сообщество

- 12.6. Как оценить работу специалиста
- 12.7. Вписываем расходы на специалиста в грант (ФПГ и другие)
- 12.8. Сколько платить специалисту по ВКонтакте

Во время курса все участники будут общаться в общем чате в телеграме, и у каждого будет возможность задать любой вопрос про фандрайзинг и про работу с ВКонтакте. Не останется вопросов без ответов, если вы будете их задавать.

Особенность курса

Курс только про фандрайзинг (привлечение пожертвований) и не будет лучшим решением, если вы хотите научиться, например, продавать товары через ВКонтакте. Если ваша цель не фандрайзинг, то лучше выбрать другой курс.

Автор курса

Все занятия проводит [Евгений Зубов](#) - основатель [mercy.agency](#) с более полутора сотней клиентов-НКО и автор канала «[Digital Fundraising](#)», который читает 1900+ фандрайзеров и руководителей НКО.

Последние 6 лет я привлекаю массовые пожертвования в некоммерческие проекты через интернет. До этого 6 лет занимался интернет-маркетингом для обычных коммерческих проектов. Каждый год наша команда увеличивает сумму привлекаемых средств во многом за счет того, что мы работаем одновременно в разных некоммерческих проектах и можем увидеть закономерности.

Если вы не знакомы со мной, то посмотрите мои материалы:

1. Почитайте мой [телеграм-канал](#) про фандрайзинг с 2000+ читателями
2. Посмотрите [мои вебинары](#) для АСИ, Теплицы социальных технологий, Благосферы и других медиа в третьем секторе
3. Почитайте [25 обучающих статей про фандрайзинг](#) на сайте агентства
4. Посмотрите список из [110 клиентов-фондов](#) на сайте агентства

Конечно, не все материалы я могу показать, потому что часть из них были оффлайн. Например, выступления на конференции «[Белые ночи фандрайзинга](#)» в 2019 и 2021 годах про рекламу в соцсетях, про ботов и найм сотрудников.

Варианты участия и цены

В этой табличке можно увидеть разницу между вариантами обучения:

	Вариант 1	Вариант 2
Запись курса от 2020 года (8 видеоуроков по 1,5 часа каждый)	Есть	Есть

Дополнительные материалы, упоминаемые на занятиях (таблицы, графики, шпаргалки и т.д.)	Есть	Есть
Доступ на онлайн занятия в 2022 (12 занятий по 1,5 часа)	Нет	Есть
Доступ к записям занятий в 2022 (12 занятий по 1,5 часа)	Нет	Есть
Доступ в телеграм-чат для обсуждений и вопросов между занятиями	Нет	Есть

В зависимости от количества оплачиваемых мест можно получить скидку:

	Вариант 1	Вариант 2
1 место	5000 ₽	10000 ₽
2 места	9000 ₽	18000 ₽
3 места	12000 ₽	24000 ₽
4 места	15200 ₽	28000 ₽

Если вы уже проходили этот курс в 2020 году, то можно принять участие в обновленном курсе 2020 года по особым ценам:

	Вариант 1	Вариант 2
Цена	Не продаётся	5000 ₽

При оформлении участия менеджер уточнит, проходили ли вы уже обучение ранее и предложит оформить скидку.

Рассрочка для физлиц и ИП

Рассрочка, это когда стоимость обучения разбивается на несколько равных платежей как в кредите, но процент платит не покупатель, а продавец. Да, мы платим процент банку за то, чтобы ученики могли оплачивать обучение в более комфортном режиме.

Мы пользуемся услугами банка Тинькофф для оформления рассрочек. От своего имени мы рассрочки не даем. Если банк в рассрочке вам отказал, то остается только вариант с полной оплатой стоимости обучения.

Для получения рассрочки нужно будет заполнить анкету на сайте банка Тинькофф. После одобрения рассрочки вы будете зачислены на курс.

Варианты рассрочки:

1. Рассрочка на 3 месяца
2. Рассрочка на 4 месяца
3. Рассрочка на 6 месяцев

Если вы хотите записаться на курс по рассрочке, укажите это в [анкете](#) при записи на курс. Максимальное время ответа по вашей заявке - 24 часа.

Как записаться

Чтобы записаться на обучение, нужно заполнить анкету по [этой ссылке](#). С вами свяжется менеджер, который ответит на все вопросы, поможет провести оплату и зачислит на курс. Если мы не ответили вам в следующие 24 часа, то либо в форме указаны некорректные контакты, либо мы перегружены и обязательно свяжемся как можно скорее.

Куда задавать вопросы

Выберите удобный вариант:

- Написать на почту - education@mercy.agency
- Написать в Telegram - [ссылка на профиль](#)

Популярные вопросы по курсу

Обычно это спрашивали у нас в 2020 году, когда хотели записаться на обучение.

- 1. Почему нужно именно сейчас начать заниматься ВКонтакте?**
Потому что других площадок для привлечения пожертвований пока не предвидится. Конкуренция внутри ВКонтакте из-за наплыва бизнесов и благотворительных проектов значительно вырастает. Нужно сразу сделать все правильно, потому что на переделку может не остаться времени.
- 2. Стоит ли заниматься фандрайзингом в других соцсетях?**
Да, если этот фандрайзинг окупается.
- 3. Можно ли сделать возврат, если курс не подошёл?**
Сделать возврат можно только до второго занятия. Если на первом занятии окажется, что по какой-то причине курс вам не подходит, можно будет оформить возврат.
- 4. Когда начинается курс?**
Онлайн занятия начинаются 18 апреля. Сразу после оплаты вы сможете

скачать запись курса от 2020 года, если нужно начать обучение раньше 18 апреля. Доступ в общий чат и возможность задавать вопросы будет с момента оплаты.

5. Сколько длится курс?

Интенсивность курса будет зависеть от прогресса учеников. Минимальный темп - 1 занятие в неделю, тогда курс продлится 12 недель.

6. В какое время проходят занятия?

В 19 по Москве. Время проведения занятий может быть скорректировано с помощью голосования учеников.

7. Как часто будут занятия?

Минимальный темп - 1 занятие в неделю.

8. Будут ли видеозаписи занятий?

Да, через день после занятия. Сразу после оплаты вы сможете скачать записи занятий курса 2020 года, чтобы приступить к обучению мгновенно.

9. Можно ли купить только видеозаписи занятий?

Да, но это будут занятия курса 2020 года, часть знаний в котором уже устарели. Купить только записи занятий для курса 2022 года нельзя.

10. Обязательно ли быть онлайн на каждом занятии?

Нет, если вы не смогли принять участие на занятии онлайн, то сможете посмотреть запись на следующий день. Если вы приобрели второй вариант обучения, то сможете задавать вопросы по пропущенному занятию в общем чате.

11. Будут ли домашние задания?

Да, но не обязательные для выполнения.

12. Будут ли проверяться задания?

Нет, если вы об этом не попросите. Если вам будет нужна обратная связь, напишите об этом в чате курса.

13. Какой уровень сложности на курсе?

Он начинается с простых вещей и постепенно усложняется. Если вы разобрались, как зарегистрироваться ВКонтакте, то курс тоже осилите.

14. Нужен ли бюджет на рекламу?

Желателен, но необязателен, потому что есть возможность получить грант ВКонтакте. Как подать заявку на грант ВКонтакте на курсе тоже будет разбираться.

15. Что делать, если не получается?

Если вы оплатили второй вариант участия, то с момента оплаты и до завершения курса будет возможность задавать вопрос в общем чате.

Популярные вопросы по оплате

Обычно это спрашивали у нас в 2020 году, когда хотели записаться на обучение.

1. Как работает рассрочка?

Менеджер пришлет вам ссылку на сайт банка Тинькофф, где нужно будет ввести свои паспортные данные и дождаться решения банка о предоставлении рассрочки (обычно 2-3 минуты). Если рассрочка одобрена, то между вами и банком будет заключен договор рассрочки. Зачисление на курс произойдет на следующий день.

2. Как купить курс в рассрочку?

В [анкете на курс](#) выберите способ оплаты в рассрочку.

3. Какая переплата при рассрочке?

Вы ничего не переплачиваете, потому что проценты по рассрочке платим мы. Если вы выбрали участие за 10000 руб, то заплатите ровно 10000 руб. Первоначальный взнос тоже не требуется.

4. На сколько месяцев будет рассрочка?

Оформить рассрочку можно на 3, 4 или 6 месяцев. Стоимость обучения разбивается равными частями на выбранное количество месяцев.

5. Рассрочка доступна всем?

Да, но окончательно решение о предоставлении рассрочки принимает банк.

6. Можно внести оплату после обучения?

Нет, все участники должны оплатить обучение до начала обучения (в рассрочку или с полной предоплатой)

7. Можно ли оплатить обучение частями?

Да, в рассрочку через банк. Менеджер расскажет, как ее оформить. Первоначальный взнос тоже не требуется.

8. Будут ли выдавать сертификаты об обучении?

Нет.

9. Можно ли оплатить не в рублях?

Да, менеджер расскажет, как внести оплату в одной из альтернативных валют.