

ДЕСК-ИССЛЕДОВАНИЕ · 25.05.2026

# Рынок фандрайзинга в РФ 2026 – применимо к проекту НА СТАРТ

Источник: «Среда\_своих» × 142 фандрайзера, 90 нанимателей, 30 интервью.  
Ноябрь 2025 – январь 2026 · 28 регионов РФ.

**Angelina Ops** – для Артёма Полянского

**Версия 2.0** · canonical brand

БЛОК 0

# TL;DR — ПЯТЬ ВЫВОДОВ

Главное, что нужно знать перед принятием решений по команде фандрайзинга НА СТАРТ.

# TL;DR — пять выводов

## 1. Один фандрайзер — это норма рынка, но риск

В **47,3%** НКО фандрайзингом занимаются «руководители или вся команда» без выделенной роли. В **20,4%** — один специалист. «Волшебная таблетка одного человека» — главный источник провалов на рынке.

## 2. 0 сделок — не red flag, но 0 артефактов — да

Цикл B2B 3–9 мес: 0 закрытий за 3 мес — норма. Но за 30 дней аудита: **0 комментариев в Tracker, 3/4 задачи просрочены с 18.05, 0 внешних встреч в календаре**. Проблема — не результат, а отсутствие документации движения.

## 3. KPI выставлен, но не выполняется

На рынке **63,3%** НКО работают без KPI. У НА СТАРТ KPI есть с начала мая 2026: **≥3 встречи/нед** (≥12/мес). Факт за 30 дней: **1 партнёрская встреча (Сбер 15.05)**. Выполнение **~8% (1/12)**.

## 4. Зарплатный коридор узкий: 50–110К ₽

**61,1%** нанимателей платят до 110К ₽ (с учётом переменной). **61,4%** фандрайзеров считают приемлемым **≥100К ₽/мес**. НА СТАРТ конкурентен в коридоре **80–110К fix + бонус**.

## 5. Рынок дефицитный — 84,2%

**84,2%** нанимателей: вакансий больше, чем кандидатов. Опытных (3–10 лет) — мало, «отсекают по бюджету». Удержание Астахова важнее найма второго junior сейчас.



БЛОК 1

# Методология

Что я использовала и почему этим выводам можно доверять.

# Источники и метод

## Первичный источник: «Среда\_своих»

- **142 фандрайзера** из 27 регионов РФ (Москва, СПб, Астана, Рига, Тбилиси, Ереван)
- **90 нанимателей** (СЕО/руководители НКО) из 28 регионов РФ; региональные — 47,3%
- **30 глубинных интервью** с обеими сторонами
- **150 вакансий** с упоминанием фандрайзинга (hh.ru, Авито, HeadHunter; 01.01–04.12.2025)
- Период: ноябрь 2025 — январь 2026
- Заказчик: Комитет общественных связей и молодёжной политики Москвы

*fundr.sredasvoih.ru · PDF 50 страниц*

## Дополнительно: деск-исследование

- hh.ru — открытые вакансии фандрайзеров (50–250К ₽)
- «Арифметика добра», «Подари жизнь», Forbes — модели KPI
- Бенчмарки B2B-воронки: РБК, Salesai, Saby (лид→сделка 3–10%)
- Выгорание в НКО: АСИ, Добро.Медиа, Giving Journal

## Ограничения

- Все данные — самооценка респондентов
- Спортивная категория НКО не выделена в выборке
- Цифры по конкретным фондам — публичные оценки, не верифицированы

БЛОК 2

# Кто такой фандрайзер в РФ сегодня

# Портрет фандрайзера

90,1%

женщины

64,5%

возраст 30–50

65,2%

гуманитарное образование

44,4%

гибридный формат

## География и образование

- Большинство — из Москвы и крупных городов
- Высшее образование у 94,4% (филология, психология, журналистика, история, политология)
- Каждый четвёртый — экономика/менеджмент/маркетинг (24%)
- Средний стаж в фандрайзинге — **более 5 лет**

## Профессиональная идентичность размыта

- **44,4% фандрайзеров** не используют слово «фандрайзер» в названии позиции и самопредставлении
- В резюме чаще «менеджер по партнёрам», «специалист по развитию», «руководитель направления»
- Это симптом главной проблемы — роль не сформировалась как профессия

# Откуда приходят в профессию

## 64% приходят извне НКО-сектора

- 46% — из коммерческого бизнеса
- 18% — из государственного сектора и социальной сферы
- 31% — переход внутри НКО (PR, проектный менеджмент)
- 5% — другое (искусство, журналистика)

## С каким опытом приходят

- Управление — 39%
- Программная деятельность НКО — 18%
- Реклама и PR — 15,5%
- Маркетинг — 10%; продажи — всего 6%

## Мотивация перехода

60,9%

осознанный  
переход

18,4%

«так сложилось»  
пассивный вход

«Хорошо подумайте, готовы ли к такой непростой работе»  
«Снимите розовые очки, посмотрите на мир реально»  
«Если есть хорошие навыки продаж — лучше идти в бизнес»

— ЦИТАТЫ ИЗ 30 ИНТЕРВЬЮ, ОТВЕТ «ПОЖЕЛАНИЕ НОВИЧКУ»

БЛОК 3

# Зарплаты, KPI и условия работы

# Зарплаты – рыночный коридор

## Модели оплаты

МОДЕЛЬ	ДОЛЯ
Только фиксированный оклад	<b>54,8%</b>
Фикс + переменная часть	27,5%
Только переменная	7,7%
Несколько моделей	10%

## Фактический доход (с фиксом)

УРОВЕНЬ	ДОЛЯ
более 200 тыс. ₹	12%
100–200 тыс. ₹	28,9%
50–100 тыс. ₹	<b>34,7%</b> (мода)
30–50 тыс. ₹	18,3%
до 30 тыс. ₹	6,1%

## Что предлагают наниматели (фикс.)

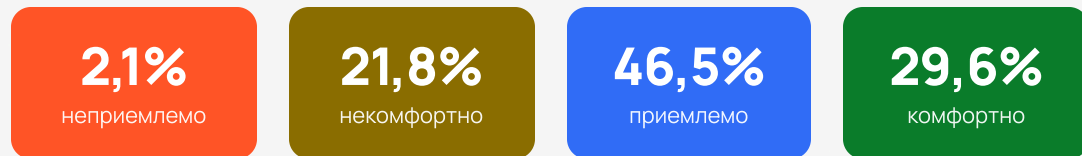
ПОСТОЯННАЯ ЧАСТЬ	ДОЛЯ НКО
до 50 тыс ₹	18,5%
50–70 тыс ₹	15,4%
70–90 тыс ₹	13,8%
90–110 тыс ₹	15,4%
100–200 тыс ₹	12,3%

**61,4% фандрайзеров** считают приемлемым  $\geq 100\text{K}$  ₹/мес. **61,1% нанимателей** готовы платить до 110K ₹/мес с переменной. Разрыв пограничный – фандрайзер уходит, если оклад ниже 80K.

*Анализ 150 вакансий 2025: 60–140K ₹ в среднем · только 40% вакансий содержат оклад*

# Восприятие оплаты — «приемлемо»

Как сами фандрайзеры оценивают зарплату



«Приемлемо» — доминирующая оценка. Люди принимают плату как «нормальную», но не считают её соответствующей нагрузке.

**Sign-out риск:** 69% сообщили о росте дохода за последний год, 11% — о снижении. Если у фандрайзера 3 года нет роста ставки — повышенная вероятность ухода.

## Нематериальная мотивация — основа удержания

- 65,2% отмечают значимость нематериальной мотивации
- 80% — гибкие условия (главный фактор)
- 60% — причастность к принятию решений
- 45% — карьерное развитие
- 45% — подсвечивание социального эффекта
- 21,7% — профессиональное обучение
- 20% — социальный пакет (низкий показатель)

«Понятно, что я работаю не из-за денег»  
— часто в интервью; ключевой аргумент остаться при том, что зарплата «лишь покрывает базовые потребности».

# KPI – главный гар отрасли

**63,3%**

фандрайзеров работают БЕЗ KPI

Только **36,7% нанимателей** формулируют годовые фандрайзинговые цели. Среди тех, у кого KPI есть:

ТИП KPI	ДОЛЯ
Финансовые (объём привлечённых)	<b>90,9%</b>
Грантовые заявки (количество)	48,4%

Анализ **150 вакансий** 2025: KPI прописаны лишь в **30%**. В большинстве – «результативность», «рост сборов» без конкретных метрик.

## Премиальная схема – где работает

- В НКО с переменной частью **54,5%** делают её процентом от привлечённых
- **36,4%** – премия за выполнение KPI
- **9,1%** – премия за перевыполнение
- **3,4%** нанимателей вообще предлагают премию за перевыполнение KPI – очень мало

## Рыночные KPI фандрайзера B2B

- Количество встреч / квартал (15–25 для new business)
- Конверсия лид → встреча: 15–25%
- Конверсия встреча → сделка: 8–15% для услуг
- Средний чек партнёрской сделки в НКО: 300–800К Р (mid); 2–10 млн (крупный)
- Цикл сделки B2B-фандрайзинг: 3–9 мес

# Совмещение функций – норма, но напряжение

**71,7%**

фандрайзеров совмещают фандрайзинг с другими функциями

Только **28,9% фандрайзеров** занимаются исключительно фандрайзингом.

Остальные совмещают:

- **41,1%** – администрирование
- **37%** – коммуникации, PR, реклама
- **16,4%** – программная работа НКО
- **5,5%** – IT

В **46,7%** нанимателей признают совмещение – сторонами это норма, но воспринимается как недопонимание объёма работы.

## Какие именно функции фандрайзеры выполняют

ТИП ФАНДРАЙЗИНГА	ДОЛЯ
Корпоративные доноры (B2B)	<b>74,3%</b> (приоритет)
Гранты + грантрайтинг	22,2%
Частные доноры	~37%
События и event-fundraising	~30%
Digital-фандрайзинг	~25%
Институциональные доноры	~19%
Краудфандинг + соцсети	~22%

**Для НА СТАРТ:** 5,6% занимаются всеми типами одновременно – обычно это руководитель организации. Это текущая модель Astakhov + Артём.

БЛОК 4

# Найм, поиск и удержание

# Рынок дефицитный – фандрайзеров не хватает

**84,2%**

нанимателей: «вакансий больше,  
чем кандидатов»

## Сроки поиска фандрайзера

СРОК	ДОЛЯ НКО
до 3 месяцев	31,4%
3–6 месяцев	31,4%
6–12 месяцев	13,7%
<b>более года</b>	<b>23,5%</b>

Каждая четвёртая НКО ищет фандрайзера дольше года.

## Канал поиска

КАНАЛ	ДОЛЯ
Сарафан + горизонтальные связи	<b>58,6%</b>
Онлайн-рекрутинг (hh.ru, Авито)	~50%
Собственные ресурсы НКО	34,5%
Открытые Telegram-каналы для НКО	34,5%
Закрытые Telegram-сообщества	31,2%

**Парадокс:** наниматели ищут опыт **1–3 года**, потому что опытных (3–10 лет) много, но «отсекают по бюджету». Сам рынок отсекает экспертов.

*«Каждый десятый фандрайзер советует начинающим напоминать о своей значимости»*

# Точки боли – топ-5 с обеих сторон

## Жалобы фандрайзеров

«Идеального фандрайзера не существует – от специалиста требуют быть одновременно жёстким и напористым, но при этом мягким и тактичным.»

- **Дефицит доверия** – экспертизу регулярно обесценивают
- **Завышенные ожидания** – «волшебная таблетка»: все ждут чудес, поддержки нет
- **Работы больше, чем кажется** – реальный объём не проговаривается
- **78,9%** хотят трансформации профессии
- **3%** прямо отмечают выгорание

## Жалобы нанимателей

«Подходящего кандидата нет. Поиск занимает месяцы, и даже годы. Рынок ощущается как несбалансированный.»

- **22,6%** – «сложно найти подходящего специалиста»
- **9,7%** – «нет финансовых возможностей»
- **5,4%** – «нет понимания, как искать»
- Ожидания не совпадают с реальностью на собеседовании
- Сложно сформулировать KPI – «штрипяться по логике прямых продаж»

**Общий вывод авторов:** «стороны формально работают в одном поле, но не верят друг другу.»

# Retention – куда уходят фандрайзеры

## Куда планируют двигаться

ТРАЕКТОРИЯ	ДОЛЯ
Продолжение развития в профессии	24%
Переход в ESG / КСО в бизнесе	<b>16,4%</b>
Стать руководителем направления	12,5%
Затрудняются представить будущее	11,7%
Уход из сектора НКО	10,9%
Уход из фандрайзинга, но не из НКО	9,4%
Личный бренд / экспертиза	8,6%
Стать руководителем организации	3,9%
Маркетинг / продажи в бизнесе	2,3%

## Главный риск для НА СТАРТ

**16,4% всех фандрайзеров** планируют уйти в ESG / КСО – это значит, что Astakhov, как только наработает портфолио и связи, станет привлекательной целью для head-hunting корпоративных ESG-команд (Сбер, Тинькофф, Яндекс, X5).

## Стаж в выборке

СТАЖ	ДОЛЯ
менее 1 года	11,3%
1–3 года	22,5%
3–5 лет	21,8%
5–10 лет	<b>28,9%</b>
более 10 лет	15,5%

Средний стаж – **более 5 лет**. Профессия удерживает дольше, чем кажется по выгоранию-ритме.

## Цитаты из 30 интервью – голос рынка

«Понятно, что я работаю не из-за денег. Но зарплата всё-таки покрывает только базовые потребности.»

– ФАНДРАЙЗЕР, 5 ЛЕТ В ПРОФЕССИИ

«Это специалист, которого нельзя называть. Все избегают слова "фандрайзер" – даже в самопредставлении.»

– НАНИМАТЕЛЬ НКО, РЕГИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

«Хорошо подумайте, готовы ли к такой непростой работе. Снимите розовые очки.»

– ОТВЕТ НА ВОПРОС "ПОЖЕЛАНИЕ НОВИЧКУ"

«Если есть хорошие навыки продаж – лучше идти в бизнес.»

– ЦИТАТА ФАНДРАЙЗЕРА С 10+ ГОДАМИ СТАЖА

«От специалиста требуют быть одновременно жёстким и напористым, но при этом мягким и тактичным.»

– ОПИСАНИЕ "ИДЕАЛЬНОГО ФАНДРАЙЗЕРА"

«В одной НКО фандрайзер работает как швейцарский нож – и B2B, и гранты, и события, и SMM.»

– СИНТЕЗ ОТВЕТОВ; 71,7% СОВМЕЩАЮТ ФУНКЦИИ

«Стороны формально работают в одном поле, но не верят друг другу.»

– КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД АВТОРОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

«У нас был фандрайзер, теперь нет. Ушёл, потому что не было KPI, не было поддержки, не было ясности.»

– НАНИМАТЕЛЬ, ПОИСК НОВОГО СПЕЦИАЛИСТА >1 ГОДА

БЛОК 5

# НА СТАРТ vs РЫНОК

# Сравнение — где мы стоим

ПАРАМЕТР	РЫНОК (МЕДИАНА)	НА СТАРТ СЕЙЧАС	СТАТУС
Размер команды fundraising	2,99 чел в среднем; 28,5% — 1–3 чел	1 чел (Астахов); Артём — стратегия	СРЕДНЕ
KPI	63,3% работают БЕЗ KPI; 36,7% — годовые финансовые цели	KPI Астахова выставлен с 01.05: ≥3 встречи/нед (≥12/мес); факт 1/мес (Сбер 15.05), выполнение ~8%	НЕ ВЫПОЛНЯЕТСЯ
Цикл закрытия B2B-сделки	3–9 месяцев типично; ожидается прогресс по pipeline (встречи, follow-up)	~41 в pipeline PARTNERSTVA, 0 закрытых; 0 коммент в Tracker за 30 дней	В НОРМЕ ПО ЦИКЛУ, GAP ПО ДОКУМЕНТАЦИИ
Срок поиска специалиста	23,5% ищут > 1 года; 31,4% — 3–6 мес	Астахов найден относительно быстро	СИЛЬНЕЕ
Зарплатный пакет	61,1% НКО платят до 110К ₽ fix; 27,5% — fix + бонус	Уточнить с Артёмом; гипотеза — fix около 90К	Н/Д
Совмещение ролей	71,7% совмещают; 28,9% только фандрайзинг	Астахов — только B2B/партнёрства	СИЛЬНЕЕ
Бренд НКО	Личный бренд НКО важен для 26,7% фандрайзеров	Кержаков как co-founder, спорт, digital-first	СИЛЬНО СИЛЬНЕЕ
Прозрачность процессов	«Дефицит доверия» — главная боль фандрайзеров	Tracker + еженедельные ревью + публичная стратегия	СИЛЬНЕЕ
Нематериальная мотивация	65,2% отмечают её значимость; 80% хотят гибкости	Гибкий формат, миссия, причастность — есть	В НОРМЕ
Источники для строк аудита: Tracker API · Drive metadata · Calendar · chat-history.db (25.05.2026, период 25.04–25.05). Детали — на следующем слайде.			
Tracker	операционная норма	дней	GAP
Артефакты по внешним коллам	Cycle 3–9 мес требует minutes/follow-up для прогноза	1 партнёрская встреча Астахова за 30 дней (Сбер 15.05); GoPadel / Цифра банк / DDX в чате — это работа Артёма, не Астахова	GAP
Risk: уход в ESG	16,4% фандрайзеров планируют перейти в ESG	Астахов с B2B-портфолио — типичный кандидат для head-hunting	РИСК 12–18 МЕС

# Что фактически делает Астахов: аудит за 30 дней

Период наблюдения: 25.04–25.05.2026. Источники: Tracker API, Drive metadata, Google Calendar, chat-history.db.

## Tracker (очередь PARTNERSTVA)

- Всего открытых задач на assignee: **4**, статус «Открыт», закрытых — **0**
- Просрочено: **3 из 4** (PARTNERSTVA-39 «Цифра/падел», -40 «VivaCRM/падел», -47 «DDX») — все с дедлайном 18.05
- Закрыто за апрель: **0**; за май: **0**
- Комментариев в Tracker за 30 дней: **0**
- Pipeline **~41 компания** массово создан 07.05; единственный апдейт 18.05; после — тишина
- PARTNERSTVA-49 «Шаблон КП Бренд × Вид Спорта» (25.05 → 29.05): принятия / комментарии / реакции на момент аудита нет

## Drive (что реально создано)

- Owner alexanderastakhov@yandex.ru — **0** файлов
- Owner vohatsavohatsa@gmail.com (рабочий) — **2 Google Doc**: «Cifra\_NaStart\_GoPadel\_Proposal» (21.05, edit time 1 мин), «...\_v2» (22.05, edit time 1 мин)
- Презентаций (Slides/PPTX) его авторства за май: **0**
- Файлов с «DDX»/«Цифра»/«VivaCRM»/«GoPadel» — 8 шт., все авторства angelina.agi.ops
- Figma «Презентация партнёрам» — owner Алёна Ковязина; авторство слайдов 2 и 8 не верифицируется

## Календарь nastart + KPI

- **KPI с 01.05.2026**:  $\geq 3$  встречи/нед ( $\geq 12$ /мес) — установлен Артёмом
- Партнёрская встреча Астахова за 30 дней: **1** (Сбер 15.05)
- Внутренних событий команды НА СТАРТ с vohatsavohatsa@gmail.com: **2** (04.05, 18.05)
- GoPadel / Цифра банк / DDX упоминаются в чате — это **работа Артёма**, не Астахова
- **Факт: 1/12 = ~8%** выполнения KPI

## Telegram + контр-сигналы

- Собственных сообщений в проектных чатах за 30 дней: **50**, активность только в **9 днях из 30**
- Полная тишина **16 дней подряд** (26.04–11.05)
- 20.05 в чате Артём публично: «@vohatsa любезно обращаю внимание на просроченный дедлайн»
- **Уточнение по аудиту**: GoPadel / Цифра банк / DDX в чате — это работа Артёма, не Астахова
- **Контр-сигнал**: на связи. отвечает на уточнения: реальная партнёрская

Источник: Tracker API (PARTNERSTVA), Drive metadata, Google Calendar (nastart), chat-history.db · выгрузка 25.05.2026. KPI  $\geq 3$  встречи/нед — установлен Артёмом 01.05.2026. Факт по KPI уточнён Артёмом 25.05: GoPadel / Цифра банк / DDX — работа Артёма, не Астахова.

# Что НА СТАРТ делает СИЛЬНЕЕ рынка

## 1. Бренд и категория

Founder Кержаков + «спорт, не беда» — отличие от 95% НКО рынка, где идентичность фондовая, а не категорийная. Это превращает «холодный B2B-питч» в «питч про известный продукт».

## 2. Прозрачность

Tracker, AppMetrica, weekly review, открытая стратегия. На рынке — «дефицит доверия» главная боль. Структура процессов сильнее, чем у 80% НКО.

## 3. Digital-first продукт

Мобильная платформа с recurring подпиской — у фандрайзера есть «продукт» для B2B-питча, а не только «миссия». Это работает на 74,3% корпоративных доноров.

## 4. Чёткая роль

Astakhov не «менеджер по партнёрам», а fundraiser/B2B без совмещений с PR и админкой. На рынке — 71,7% совмещают, что создаёт хаос ожиданий.

## 5. Стратегия «бренд = вид спорта»

PARTNERSTVA-49 даёт фандрайзеру конкретный «продукт» для B2B — спорт-категория с виртуальной премиальностью (Adidas → лёгкая атлетика, БК → баскетбол). Качественнее любого общего питча.

## 6. Founder-actor sales

Артём + Кержаков могут лично закрывать сделки уровня > 3 млн. На рынке топ-фандрайзеры жалуются, что руководители НКО не дают эту поддержку.

# Где НА СТАРТ СЛАБЕЕ рынка – гар-анализ по фактам аудита

## 1. Single point of failure

1 fundraiser на цель 3–5М ₽/мес. На рынке норма – 3 чел. Уход Астахова без перехвата = провал на 4–6 мес. Bus-factor подсвечен фактом 16 дней подряд без сообщений в чатах (26.04–11.05).

## 2. KPI выставлен, выполнение ~8%

KPI  $\geq 3$  встречи/нед действует с 01.05: target  $\geq 12$ /мес. Факт за 30 дней: 1 партнёрская встреча (Сбер 15.05) = ~8% (1/12). Documentation gap отдельно: 0 комментариев в Tracker, 0/4 закрытых задач, 3 просрочены с 18.05.

## 3. Премияльная схема не утверждена

54,5% НКО рынка используют процент от привлечённых. У нас – неясно. Только 3,4% нанимателей дают премию за перевыполнение – рынок такой же. Связь «усилия → доход» не оформлена.

## 4. Артефактов по партнёрской встрече нет

1 партнёрская встреча Астахова за 30 дней (Сбер 15.05) – в календаре nstart 0, minutes в Drive 0, апдейтов в карточке Tracker 0. GoPadel / Цифра банк / DDX в чате – работа Артёма, не Астахова. Цикл 3–9 мес становится непрогнозируемым.

## 5. Pipeline-документация формальна

~41 компания массово создана в PARTNERSTVA 07.05, единственный апдейт 18.05. Где встреча, где КП, где waiting – не зафиксировано. Pipeline как организационная память отсутствует.

## 6. Презентационные deliverable

За май: 0 презентаций в Drive авторства Астахова, 2 Google Doc-а с edit time 1 мин. Шаблоны КП (PARTNERSTVA-49) делает Angelina Ops. Контентная нагрузка перенесена с фандрайзера на ops.

Все цифры – из аудита 25.04–25.05.2026. См. предыдущий слайд для источников.



БЛОК 6

# Рекомендации для НА СТАРТ

# Семь шагов – формат «Почему (наш факт) → Что → Когда»

## 1. Обеспечить выполнение существующего KPI ≥3 встречи/нед

**Почему:** KPI ≥3 встречи/нед действует с 01.05; факт за 30 дней –  $1/12 = \sim 8\%$ , 0 артефактов в Tracker, 3/4 задачи просрочены с 18.05. Проблема не в настройке KPI, а в исполнении и документации.

**Что:** еженедельный отчёт Артёму с прикрепленными артефактами по каждой встрече; обязательная карточка в Tracker для каждого внешнего колла со статусом, follow-up и решением. Дополнительно – leading-метрики (конверсии лид→встреча 25% / встреча→КП 30% / КП→сделка 15%, средний чек 300–800К Р, цикл 90 дней).

**Когда:** внедрить с 26.05 (со следующей недели).

## 2. Требование: каждый внешний колла = карточка Tracker

**Почему:** 1 партнёрская встреча Астахова за 30 дней (Сбер 15.05) – в календаре nstart 0, minutes 0, апдейтов в Tracker 0. Цикл 3–9 мес непрогнозируемый.

**Что:** до колла – событие в календаре nstart с participant; после – minutes в Drive + комментарий с next-step и датой follow-up в карточке Tracker.

**Когда:** с 26.05, ретро-зафиксировать Сбер 15.05 в карточке Tracker.

## 3. Закрепить премиальную схему

**Почему:** 54,5% НКО рынка платят % от привлечённого. У нас связь «усилия → доход» не оформлена (Астахов 50 сообщений в 9 днях из 30 – мотивационный сигнал слабый).

**Что:** fix 90K + 5–7% от закрытой B2B-сделки, договор подписать.

**Когда:** июнь.

## 4. Pipeline-документация: 41 → 6 стадий

**Почему:** ~41 компания массово в PARTNERSTVA с 07.05, единственный апдейт 18.05. Pipeline как организационная память отсутствует.

**Что:** sheet 41 × 6 стадий (lead, contact, meeting, proposal, negotiation, closed) + текущая стадия + дата next-step. Артём смотрит еженедельно.

**Когда:** до 05.06.

## 5. НЕ нанимать junior сейчас – нанять fundraising ops

**Почему:** 0 презентаций в Drive за май авторства Астахова, 2 Google Doc с edit time 1 мин. Контентная нагрузка ушла на Angelina Ops. Сначала – закрыть documentation gap, не масштабировать его.

**Что:** 0,5 ставка fundraising ops (документация / CRM / follow-up / minutes). Junior – только после 3 закрытых сделок.

**Когда:** Q3 (июль), после Q2-валидации.

## 6. Founder-actor sales на сделки >3М Р

**Почему:** Астахов на категории «спорт в благотворительности» учится на ходу; на рынке этой специализации нет. Артём + Кержаков – категорийное преимущество (партнёрские контакты GoPadel / Цифра банк / DDX в мае велись лично Артёмом).

**Что:** на сделках >3М – обязательное участие Артёма/Кержакова. Астахов квалифицирует и готовит, не закрывает в одиночку.

**Когда:** с июня, регулярно.

## 7. Защита от head-hunting Астахова

**Почему:** 16,4% фандрайзеров рынка планируют уход в корп. ESG; через 9–12 мес Астахов с B2B-портфолио – типичная цель.

**Что:** договор о бонусе за 18+ мес, доля в success-story, личный бренд в TG канале / LinkedIn «фандрайзинг в спорте».

**Когда:** Q3–Q4.

## Что НЕ делать

- Не вводить новые KPI поверх существующих – сначала обеспечить исполнение текущего ≥3 встречи/нед
- Не загружать Астахова SMM, PR, грантами – 71,7% рынка совмещают, это «главный деморализатор»
- Не ставить только outcome-KPI «3М/мес» без leading-метрик – 90,9% рынка делает только финансовый KPI, и это не работает
- Не нанимать второго junior до 3+ закрытых сделок
- Не реагировать «увольнять / не справится» – gap по фактам в документации, не по способностям; шаги 1–4 закрывают это

# Action plan – текущая неделя + Q2/Q3/Q4 2026

## Срочно: эта неделя (26–29.05)

- Запросить у Астахова отчёт за май с фактическими данными по KPI: target 12 встреч, факт известен = 1 (Сбер 15.05). Запросить minutes/КП по этой встрече + объяснение по разнице 11 недостающих встреч
- С 26.05 – еженедельный отчёт в Tracker (карточка PARTNERSTVA-Weekly, дедлайн пятница), документация каждой встречи карточкой со статусом и follow-up
- Требование: каждый внешний колл → событие в календаре nstart + minutes в Drive + комментарий с next-step в карточке Tracker
- Ретро-зафиксировать Сбер 15.05 в карточке Tracker (minutes, next-step, follow-up)

## Q2 (до 30 июня)

- Закрепить премиальную схему fix 90K + 5–7% (договор)
- Создать pipeline-sheet 41 компания × 6 стадий с датой next-step
- Закрыть просроченные с 18.05 задачи (PARTNERSTVA-39/40/47) или перепланировать с обоснованием
- Закрыть первую B2B-сделку – валидация цикла
- Weekly fundraising-review (15 мин, Артём + Астахов, пятница)
- 5 встреч/неделю в строгом режиме

## Q3 (июль – сентябрь)

- 3 закрытые сделки кумулятивно (2–3M ₽ полугодие)
- Нанять fundraising ops (0,5 ставка: документация / CRM / minutes / follow-up)
- Public-присутствие Астахова: TG канал «фандрайзинг в спорте» + LinkedIn
- Founder-actor sales: 2 enterprise-встречи с участием Кержакова
- Event-fundraising pilot (1 событие)

## Q4 (октябрь – декабрь)

- 8–10 закрытых сделок (выход на 3–5M ₽/мес)
- Договор о бонусе за 18+ мес работы Астахова
- Нанять второго fundraiser (event + grants) – только если Q3 закрыл план
- Программа личного бренда Астахова как ambassador профессии
- Q4-ревизия воронки: что работает, какие сегменты не покупают

БЛОК 7

# Источники

# Источники и ссылки

## Первичное исследование

- «Среда\_своих». Исследование фандрайзеров и их нанимателей. Ноябрь 2025 – январь 2026. Заказчик: Комитет общественных связей и молодёжной политики Москвы. [fundr.sredasvoih.ru/research.html](https://fundr.sredasvoih.ru/research.html)
- PDF 50 страниц, 142 + 90 + 30 респондентов, 28 регионов РФ, анализ 150 вакансий 2025

## Бенчмарки зарплат

- hh.ru – открытые вакансии фандрайзеров (50–250К Р, медиана 60–140К)
- Dream Job – средняя зарплата фандрайзера по РФ
- Monorabota.ru – обзор профессии 2026

## KPI и B2B-метрики

- Forbes Life – «Корпорации добра. Как фонды хантят лучших специалистов»
- Милосердие.ru – гид по профессии фандрайзера
- «Арифметика добра» – модель KPI фандрайзера
- РБК Industries / Salesai / Saby – конверсия B2B-воронки

## Контекст НКО-сектора

- АСИ – выгорание сотрудников НКО (тематический тэг)
- Добро.Медиа – кейсы выгорания и работы с командой
- Giving Journal – 3 сценария выгорания в НКО (2025)
- Сбер «Бизнес-Развитие» – фандрайзинг: виды и методы

## Внутренние документы НА СТАРТ

- Стратегия маркетинга v16 (Артём Полянский, 20.05.2026)
- Tracker PRODUCTORDEV / PARTNERSTVA queue
- Партнёрская стратегия «бренд = вид спорта» (PARTNERSTVA-49)
- Саммари встречи с учредителями 22.05.2026

## Methodology disclosure

Все цифры процентов – из первичного PDF исследования «Среда\_своих» (страницы 8–47). Где источник иной – указано в тексте. Прогнозы и рекомендации НА СТАРТ – синтез автора (Angelina Ops). Не использовала ни одну цифру без верифицируемого источника.

КОНЕЦ ДОКУМЕНТА

# Спасибо. Ваши вопросы и обсуждение

Подготовила Angelina Ops  
25 мая 2026

Версия 2.0

canonical brand – подложка Алёны