

## Формуляр за партньори на Фондация „Америка за България“

### 1. Представяне на организацията

Български център за нестопанско право (БЦНП) е създаден през 2001 г. като фондация в обществена полза. БЦНП е част от мрежата на Международния център за нестопанско право (ICNL) и Европейския център за нестопанско право (ECNL), които работят в повече от 100 страни по света с цел защита на правото на сдружаване и развитие на правната рамка за гражданските организации.

Мисията ни е да оказваме подкрепа при изработване и прилагане на закони и политики с цел развитие на гражданското общество, гражданското участие и доброто управление в България. Ние следваме мисията си, вярвайки, че развитието на правната рамка на нестопанските организации е основен механизъм за създаване на независимо и проспериращо гражданско общество.

*Основните ни дейности са:*

- Законодателни инициативи, застъпнически кампании и подкрепа на НПО и институции при подготовка и прилагане на законодателство;
- Повишаване на познанията на НПО по въпросите на законодателството, свързано с дейността им, и на капацитета им за застъпничество и добро управление;
- Предоставяне на правна подкрепа за НПО;
- Изследвания по теми, свързани с рамката за НПО;
- Пилотиране на нови модели и изследването им с цел подобряване на средата и представяне в законодателството на устойчиви модели (самостоятелно упражняване на права, развитие на стопанска дейност, фондонабиране и др.);
- Обучения, целящи повишаване на капацитета и устойчивостта на НПО по теми като:
  - *правна рамка и данъчен режим на НПО;*
  - *застъпничество;*
  - *организационно развитие и добро финансово управление;*
  - *набиране на средства;*
  - *подготовка и изготвяне на бизнес планове и др.*

### 2. Организацията присъства онлайн чрез:

- √ собствен уебсайт
- √ Facebook страница
- √ Instagram профил
- √ LinkedIn профил
- √ YouTube профил
- √ Месечен нюзлетър/ Email кампании
- √ Онлайн магазин (платформа, която се разработва като магазин)

√ Друго: Освен собствен сайт и социални мрежи организацията разполага с два постоянни самостоятелни сайта за отделни направления в работата ни, които имат отделни профили в социалните мрежи ([www.ngohouse.bg](http://www.ngohouse.bg) и [www.darpazar.bg](http://www.darpazar.bg)). Поддържа две Viber общности, предстои разпространение и на Viber chatbot.

## **2. Посочете кои канали за дигитален маркетинг иска да развива вашата организация?**

- Уебсайт на ДарПазар
- Бюлетин на ДарПазар
- Социални мрежи на ДарПазар

## **3. За всеки от приоритетните канали за дигитален маркетинг опишете накратко какви цели си поставяте.**

### **Цели във връзка с уебсайта на ДарПазар:**

- Поддържане на динамично визуално и съдържателно представяне на кампаниите и каузите на ДарПазар
- Развиване на услугите, насочени към компании (работилници и корпоративни предложения за подаръци)
- Привличане на нови аудитории, чрез платформата и социалните мрежи

### **Бюлетин на ДарПазар:**

- Развиване на концепция за съдържание и периодичност на бюлетина
- Разпространение на бюлетина

### **Социални мрежи на ДарПазар:**

- Развиване на постинг планове и визуални материали за социалните мрежи
- Поддържане на социалните мрежи (Фейсбук и Инстаграм) на ДарПазар

### **Конкретни резултати, които искаме да постигнем:**

- Хората разпознават ДарПазар като предпочитано място за пазаруване на продукти и услуги с кауза (например: увеличават се посещенията на сайта).
- Компаниите разпознават ДарПазар като надежден партньор в реализирането на инициативи с кауза за техните служители (например: нови клиенти за услугата „Работилници с кауза“) и за покупка на продукти с кауза в рамките на техните рекламни/маркетингови/CSR бюджети.
- Социалните предприятия разпознават БЦНП като място, където могат да започнат своето развитие, да получат подкрепа, да станат част от общност.
- Настоящите клиенти и социални предприятия получават полезна информация, която ги насърчава да продължават да пазаруват от ДарПазар, съответно да са част от общността

(например чрез структуриране на бюлетин, събиране на обратна връзка от типа testimonials и т.н.).

#### **4. Инвестира ли организацията ви в онлайн реклама?**

Да

#### **5. Представете кратък план за работата на стажанта.**

1. Запознаване с екипа на БЦНП и с прекия ръководител на стажанта
2. Въвеждане и запознаване с различните основни дейности на БЦНП и конкретно с ДарПазар – споделяне на материали, достъп до канали, досегашен комуникационен опит
3. Определяне на конкретни цели и задачи в дейността на стажанта в краткосрочен (3 месеца) и средносрочен план (6 месеца) по всяко едно от направленията
4. Изработване на стратегия от страна на стажанта за постигане на целите и задачите и обсъждане с прекия ръководител и определяне на очаквани резултати
5. Изпълнение на стратегията от страна на стажанта в сътрудничество с прекия ръководител и други експерти на БЦНП при необходимост
6. Проверка на постигнатите резултати от изпълнението на стратегията от страна на стажанта и обсъждане с прекия ръководител
7. Последваща модификация на стратегията от страна на стажанта съвместно с прекия ръководител и актуализиране на очакваните резултати
8. Процес на оценка на съвместната работа:
  - 8.1. Самооценка на стажанта
  - 8.2. Оценка от страна на прекия ръководител
  - 8.3. Обратна връзка към Фондация „Америка за България“ относно ефекта от участие в инициативата