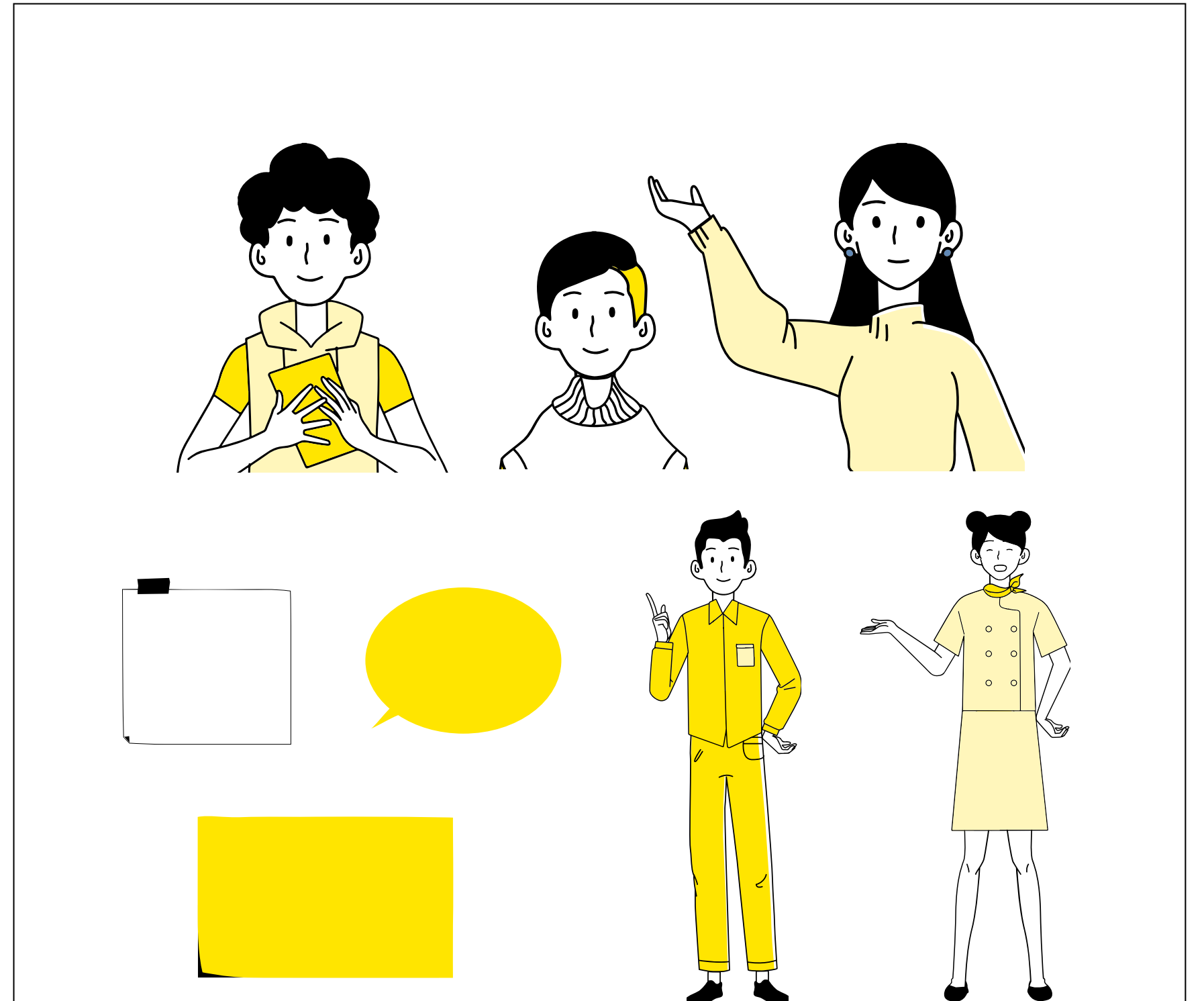


Партнеры проекта





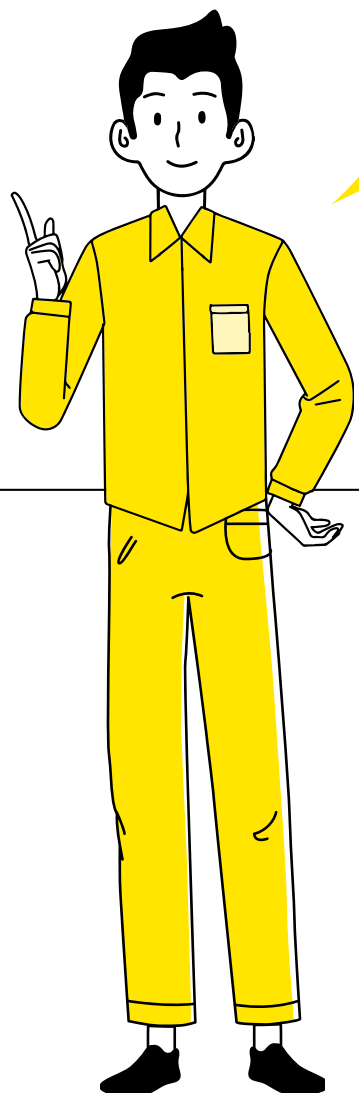
Уух, как
сделаю!

Моя идея
гениальна!

Но мне
столько
всего надо, а
у меня нет

**НУЖНЫ
ПАРТНЕРЫ**

Кто они, как их
привлечь?



5 видов партнеров

1

Государственные органы

3

Бизнес

2

Частные и государственные
фонды

4

Общество

5

СМИ

Формы поддержки

1

Неденежные материальные ресурсы

2

Специалисты и волонтеры

3

Денежные ресурсы

4

Информационные ресурсы

Цикл работы с партнерами



Шаг 1
Подготовка к
партнерству, оценка
своих потребностей;



Шаг 2
Поиск и выбор партнера;



Шаг 3.
Обращение к партнеру и
результат обращения;

Шаг 4.
Оценка результатов и
благодарности;



Шаг 1. Подготовка к партнерству

1

2

3

3

- Правило одного проекта.

Больше фактов и аргументов в пользу воплощения проекта.

- Проработайте бюджет в формате «необходимое ресурсы в материальном выражении - деньги;



- Разумность и рациональность при реализации бюджета;
- Не завышайте и не занижайте бюджет, исходите из реальности;
- Определите три варианта: минимальный, средний и максимальный;
- Четко обоснуйте статью расходов и ее связь с результатами проекта.





Шаг 2. Поиск и выбор партнера

1

2

3

3

- Партнеров должно быть несколько;
- Ведите базу контактов партнеров и потенциальных партнеров; 
- Обращайтесь заранее;
- Настройтесь на долгосрочное партнерство;
- Анализируйте уже поддержанные партнерами проекты и инициативы, чтобы понять их мотивацию и логику; 
- Подготовьтесь к переговорам





Шаг 3. Обращение к партнеру и переговоры

1

2

3

3

- Подумайте, кто может вас поддержать, составьте список и подготовьте официальное обращение;
- Найдите неформальный путь: посещайте места, где бывают Ваши партнеры: встречи тематических сообществ и т.д., используйте рекомендации рекомендацию; 
- На переговорах больше слушайте, чем говорите; Ищите смысл для партнера;
- Презентационные материалы;
- Верьте в социальную значимость своего проекта;
- Ходите на переговоры вдвоем – не так страшно, если один растерялся – другой может подхватить; 
- Будьте последовательными и системными;
- Будьте реалистичными и действуйте в своих границах;
- Будьте гибкими, готовыми предложить разные варианты сотрудничества.



Шаг 4. Уроки и благодарности

1

2

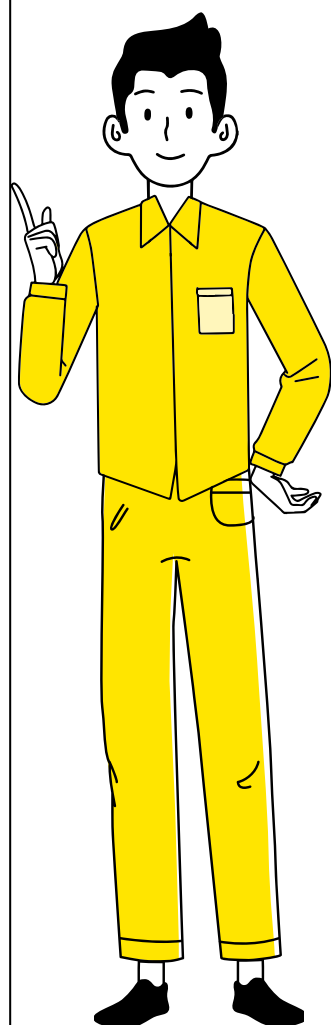
3

3

- Отказ=урок;
- Спросите партнера, как его благодарить;
- Личное участие партнера в мероприятии;
- Начиная формировать отчетность и придумывать форму благодарности партнера на этапе подготовки проекта;
- Закрепите члена команды для благодарения партнеров после завершения проекта.
- Осознайте и насладитесь всеми положительными эмоциями от совместной работы с партнерами.



ПОЛЕЗНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



Сайты:

Кухня НКО

<https://ngokitchen.ru>

Кислород

<https://kislород.io/tag/nko>

Степик

<https://stepik.org/catalog>

Книги:

Ю. Темпел, Т. Сейлер и Д.

Берлингейм

«Энциклопедия

фандрайзинга: как

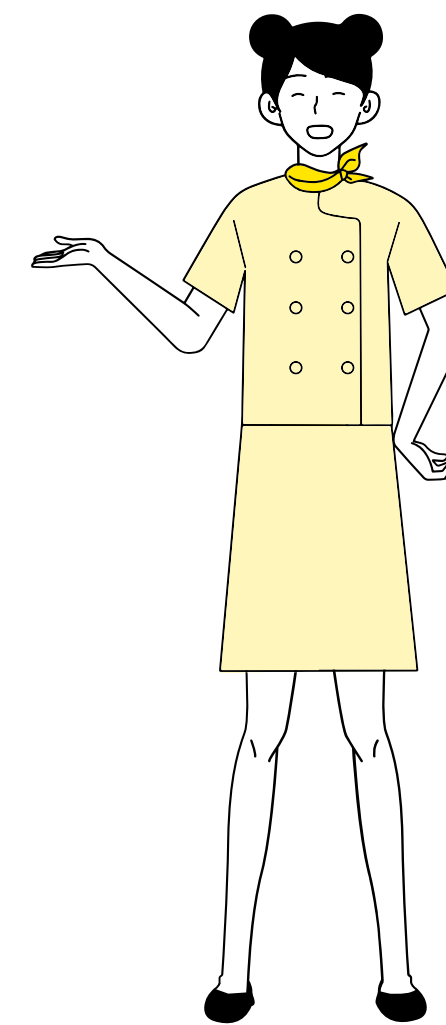
собирать деньги на НКО»

И. Рызов «Кремлевская

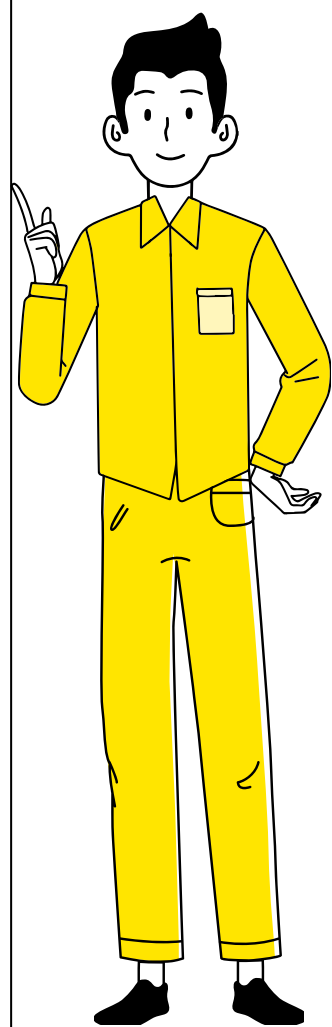
школа переговоров»

Д. Лазарев «Как продать

идею за 10 слайдов»



Алла Маер



- Руководитель ООМООРМ "ПРОФИ"
- Автор и наставник проектов
- Руководитель регионального совета по корпоративному волонтерству
- Бизнес-тренер

