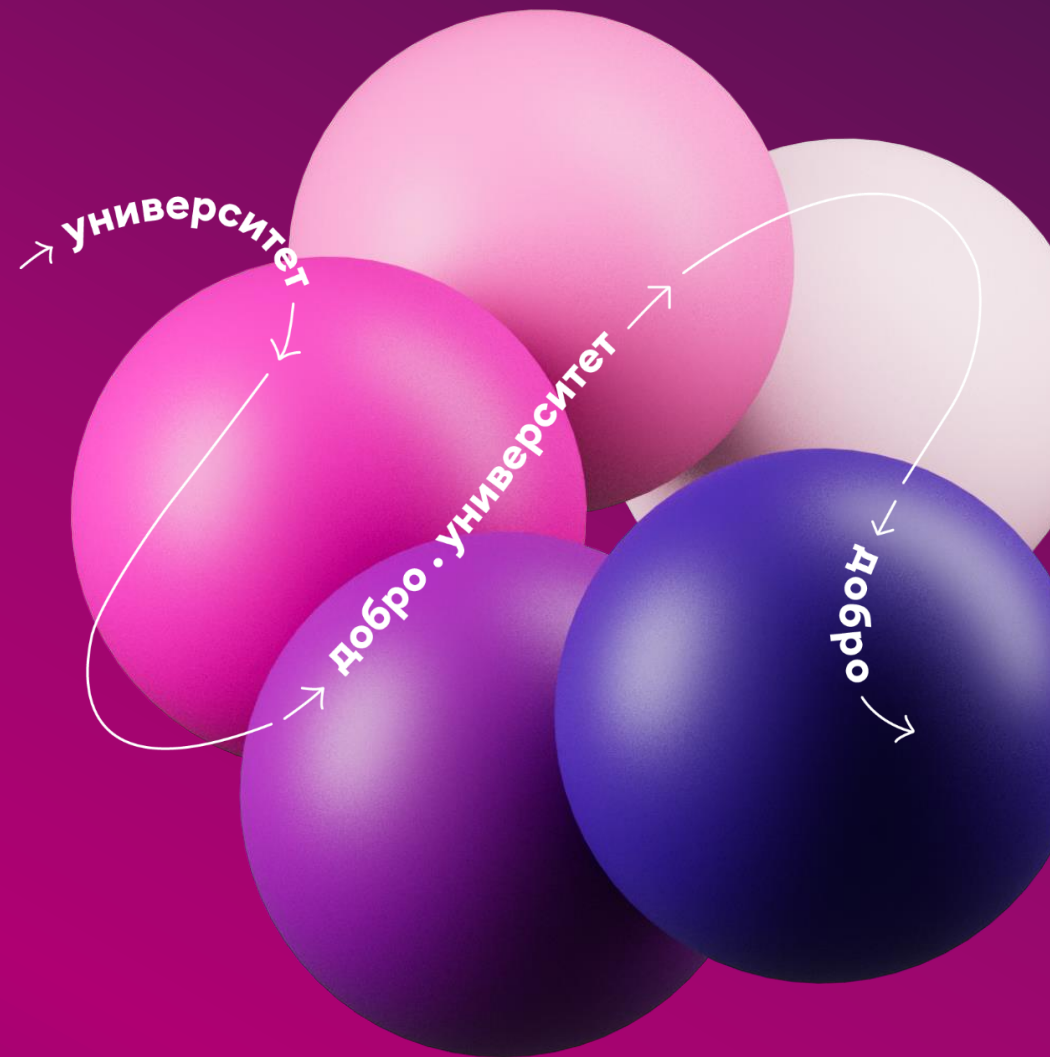


УРОК 2

МОДУЛЬ 2

# ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Что предложить бизнесу?



Взаимодействие с бизнесом

добро университет



Выясните, какой именно мотив к сотрудничеству с НКО наиболее важен для конкретной организации.

Соберите о потенциальном партнере максимальное количество данных.

## БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ МОТИВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА С НКО

Посмотрите, есть ли у потенциального партнера социальные программы для местного сообщества.

Добиться поддержки легче от компаний, реализующих программы корпоративной социальной ответственности. Для таких компаний участие в благотворительности – это не вопрос желания, а норма поведения.

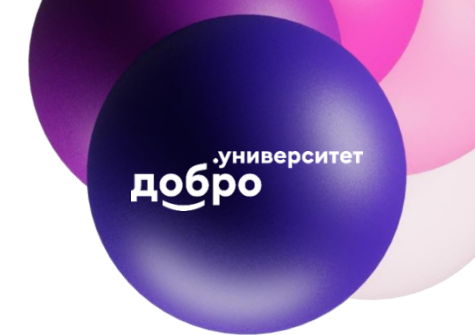
Докажите, что сотрудничать нужно именно с вашей организацией.

## PR И МАРКЕТИНГ КАК ОСНОВНОЙ МОТИВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА С НКО

Сделайте акцент на PR-истории.

Посчитайте, сколько людей дополнительно узнает о компании и сложит о ней положительное мнение.

Осветите, сколько раз и как вы донесете до них информацию.



## **Развитие человеческого капитала как основной мотив взаимодействия бизнеса с НКО**

Предоставьте сотрудникам компании-партнера вдохновляющие возможности для волонтерства.

Проекты по корпоративному волонтерству выгодны в трудные для компании времена. Когда сотрудники понимают, что есть те, кому хуже, они легче переносят свои трудности.

## **Приобретение уникальных товаров и услуг как основной мотив взаимодействия бизнеса с НКО**

Предложите компании социальные технологии или товары собственного производства.



Определите границы допустимого.  
Поймите, на какие ответные действия  
и услуги вы готовы идти для установления  
сотрудничества, а что для вас  
категорически неприемлемо.

## Техника ХПВ

Благодаря тому, что...

Характеристика

Вы сможете...

Преимущества

Это Вам позволит...

Выгоды

Докажите бизнесу, что ваше предложение ему выгодно.

При формулировке своих предложений используйте технику: характеристика – преимущество – выгода.

1

Изложите предложение языком результата, а не действий.

2

Покажите, к чему конкретно приведет проект.

3

Объясните, что получит партнер.

4

Точно сформулируйте, что вы просите.