

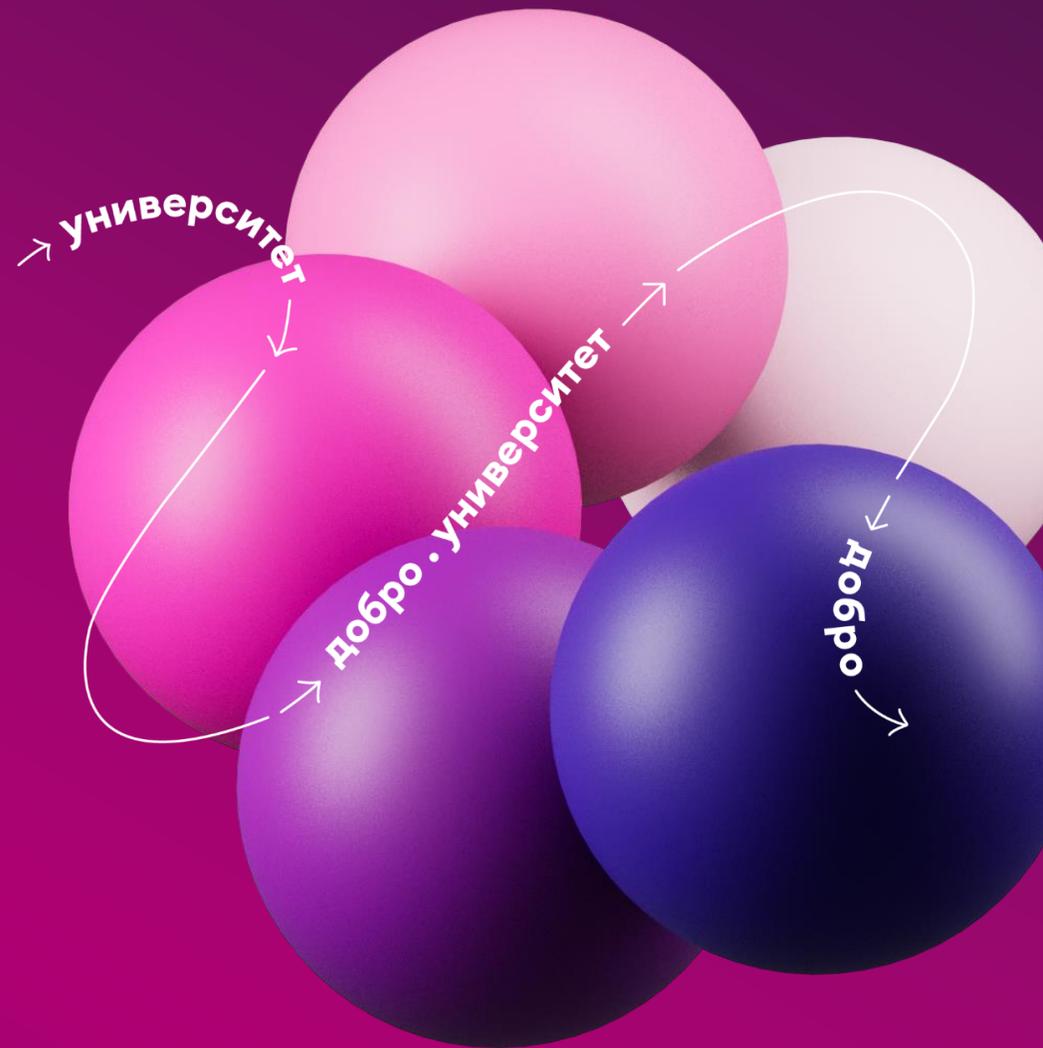
УРОК 3

МОДУЛЬ 1

АНАЛИЗ СОБСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Как выбрать партнера из бизнеса?

Взаимодействие с бизнесом



добро .университет

«МЕНЮ» ПРЕДЛОЖЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

Начинайте с малого. Не стоит браться за проекты, которые вы не сможете реализовать.

Составьте длинный список всех возможных вариантов партнерства:

- базовое предложение;
- лучшая альтернатива;
- несколько мелких предложений.

Не обещайте свернуть горы за небольшие средства.

Детально прорабатывайте свои предложения.

«МЕНЮ» ПРЕДЛОЖЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

- 1** Не предлагайте сотрудничество «на всю жизнь».
- 2** Выстраивайте сотрудничество постепенно. После успешного начала будет легче договориться о более весомой помощи.
- 3** Говорите с бизнесом на одном языке.
- 4** Разговаривайте с бизнесом на равных.
- 5** Демонстрируйте понимание проблемы, с которой работаете.
- 6** Обсуждайте проблему не на эмоциях, а на фактах.
- 7** Выдвигайте проект от имени благополучателя, а не от некоммерческой организации.

АНАЛИЗ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Бизнес может предложить альтернативный проект.

Соглашайтесь на альтернативное предложение, если:

- чувствуете, что сотрудничество будет полезно;
- проект вам по силам.

Если вам предлагают товар или услуги – соглашайтесь и берите.

ПОДХОДЫ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ПАРТНЕРОВ

Поиск партнера в действующий проект.

Угроза – ослабление проекта.

Поиск партнера в новую инициативу.

Угроза – провал инициативы, напрасная трата ресурсов.

Управляйте рисками!