A person's hands are shown holding a pencil over a document. A large teal circle is overlaid on the image, containing the text 'Как привлечь спонсоров к сотрудничеству'. The circle is surrounded by several smaller circles in various colors (orange, red, yellow, white) and icons: a puzzle piece, a lightbulb, and a thumbs up. The background is a blurred image of a person's hands and a document.

Как привлечь спонсоров к сотрудничеству



Терминология

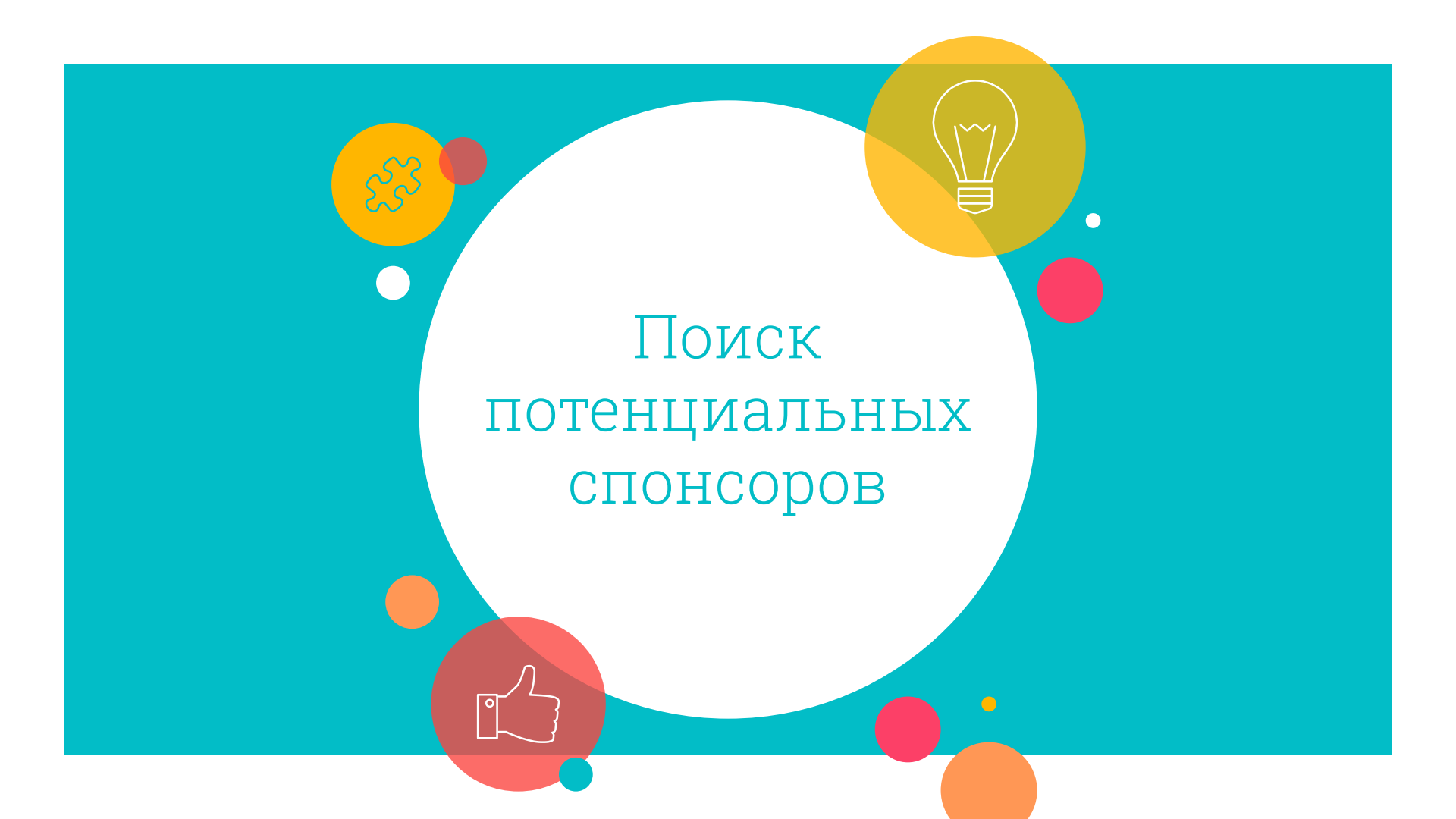
Инвестор — дает деньги проекту с целью получить прибыль.

Спонсор не рассчитывает на прибыль. Но дает деньги не просто так. Интерес спонсора — усиление собственного бренда, увеличение узнаваемости товарного знака, или прямая реклама продукции.



Этапы вовлечения





Поиск
потенциальных
спонсоров

Поиск

- Какая основная аудитория проекта?
- Поиск подобных мероприятий и анализ привлеченных спонсоров.
- Изучаем как позиционирует себя на рынке потенциальный спонсор.



Сбор контактов

Сбор контактов



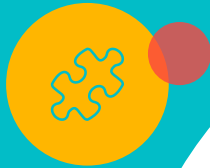
1. Поисковики в
помощь
(Google, Яндекс)

2. Справочники
(Яндекс Карты, 2ГИС и тп.)

3. Составление списка и
ранжирование по значимости



Составление предложения



Составление предложения



Что мы можем предложить?

- Баннерная реклама;
- Анонсы в соц.сетях (список групп предоставить);
- С кем из СМИ договоренность об освещении мероприятия;
- Упоминание в описании конкурса («Конкурс при поддержке «...»).

Есть ли у нас уже поддержка?

Административная;
Иная значимая для потенциального спонсора.

Персонализация в обращении!



Составление предложения

Избегайте массовых рассылок и непонятных адресов отправителя.

Создайте для вашего проекта отдельный адрес электронной почты, непосредственно связанный с названием

Убедитесь, что для получателя актуальны профиль и место проведения события.

Название (тело письма) должно четко соответствовать происходящему



Составление предложения

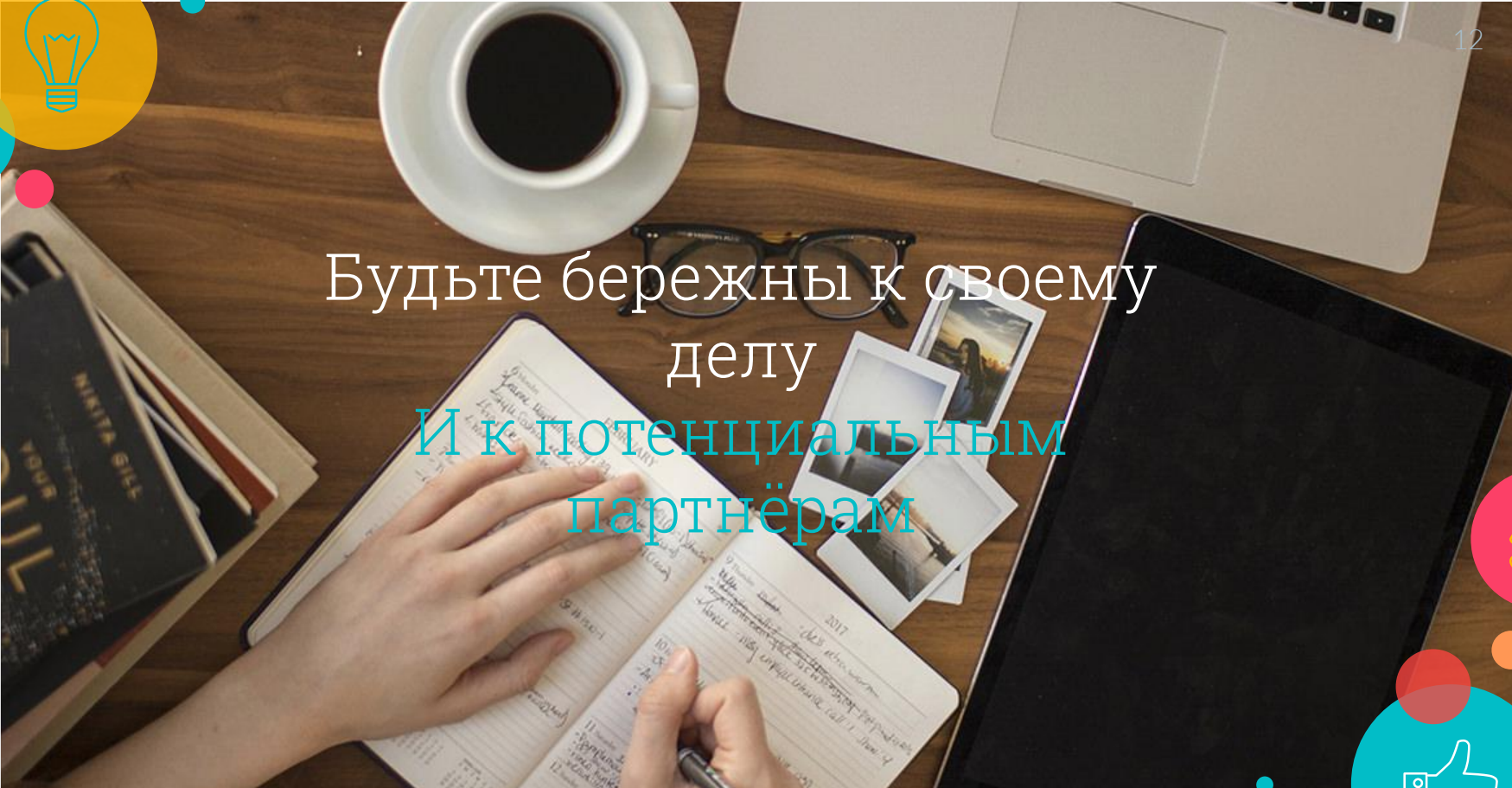


Описание идеи:

Оптимальным описанием будет текст, объем которого не превышает 100 слов.

Помните, что читать будет обычный человек, которого должно заинтересовать ваше послание. . Не следует использовать высокий слог и замуррѐнные фразы, чтобы выглядеть умным.

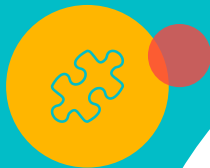




Будьте бережны к своему
делу
И к потенциальным
партнёрам



Спонсорский пакет



Спонсорский пакет



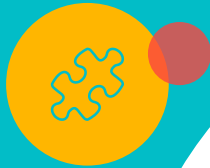
Программа
проекта

Спонсорские
градации

Индивидуальны
й подход



Повторные касания



Повторные касания



Уточнение
знать дату
отправления и
на чье имя
было письмо

Иметь краткий
лифт-спич по
проекту

Согласовани
е деталей



Личный контакт



1. Установление контакта

(Использование активного слушания и раппорта) – построение доверительных отношений

4. Работа с возражениями

Страх, сомнение, безразличие -> Интерес, желание, согласие.

Нет уверенности – надо её создать

2. Сбор информации, разведка

Важно, чтобы человек выигрывал рядом с вами (учитываются ЕГО ценности, ЕГО обстоятельства)

5. Завершение контакта

Обозначить сроки, быть благодарным за возможность.

3. Презентация

Быть искренним и вовлеченным в свой проект (соответствовать посылу). Подчеркнуть возможности



Спасибо за
ВНИМАНИЕ

Готова ответить на вопросы

