

Рекомендации по поиску спонсоров для реализации проектов:

Ваша команда готова вложить в подготовку к мероприятию время и максимум сил, но какую-то часть работ и товаров вам всё равно придётся покупать или заказывать на стороне. Например, если, вы организуете забег, вам потребуются: оформление старта и финиша, печать номеров участников забега, памятные значки, призы, и так далее. Спонсоры могут предоставить вам услуги, товары, помещение или денежные средства.

Как искать спонсоров, если вы только начали использовать данную технологию и о Вас никто не знает? Начинайте поиск спонсоров параллельно с проработкой мероприятия. Очень хорошо, если вы заручились поддержкой спонсоров еще на этапе его планирования. Неплохо, если на этом этапе у вас есть хотя бы предварительная договоренность с ними. Минимум — вы должны иметь представление о конкретных спонсорах, которые могли бы поддержать ваш проект, работали с вами раньше.

Ваши потенциальные спонсоры — это организации или частные лица, которым может быть интересна цель вашего мероприятия.. Не останавливайте поиск, если вы уже нашли спонсоров. Чем больше у вас их будет, тем лучше. Всегда есть вероятность, что спонсор откажет вам в помощи в самый последний момент.

Подготовьте для спонсоров краткую и четкую презентацию своего мероприятия, можно использовать медиаплан. Опишите цели своего проекта и конкретного мероприятия. Расскажите, куда вы направите собранные вами средства или материальные ресурсы. Если возможно, покажите, как вы распорядились помощью спонсоров в прошлый раз, укажите, почему вы обращаетесь именно к этой организации, что вы бы хотели получить от нее. Предлагайте спонсорам несколько разных вариантов поддержки. Обращаясь к спонсорам, пишите: «с вашей помощью мы хотим сделать ...», «приглашаем вас поучаствовать...». Не стоит, как правило, кричать «помогите...».

Многие ежедневно получают десятки просьб о помощи или спонсорстве, вам нужно выделиться на этом фоне. А для этого важна не только хорошая идея мероприятия, но и тщательная проработка проекта, и запоминающаяся презентация.

Сообщайте спонсорам только достоверные данные. Обязательно пригласите своих спонсоров принять участие в итоговом мероприятии, где подводятся итоги реализуемых проектов. Поблагодарите спонсоров на своем мероприятии, дайте им понять, что без их помощи оно могло не состояться, либо его было бы очень трудно сделать. Пришлите им отчет проведенном мероприятии с фотографиями и видео. Рассказывайте обо всем подробно — это ваша общая история. Спонсорам важно знать, что их помощь идет на заявленные цели. Не забывайте, в свою очередь, собрать отзывы спонсоров. Руководствуйтесь в работе законами и нормативными актами по привлечению внебюджетных средств, заключайте договора, акты приемов-передач, документальное

оформление всех этапов проекта.
Но главное, помните, что все ваши мероприятия вы затеваете не ради поддержки спонсоров и партнеров. Вы делаете их ради реализации своих проектов.