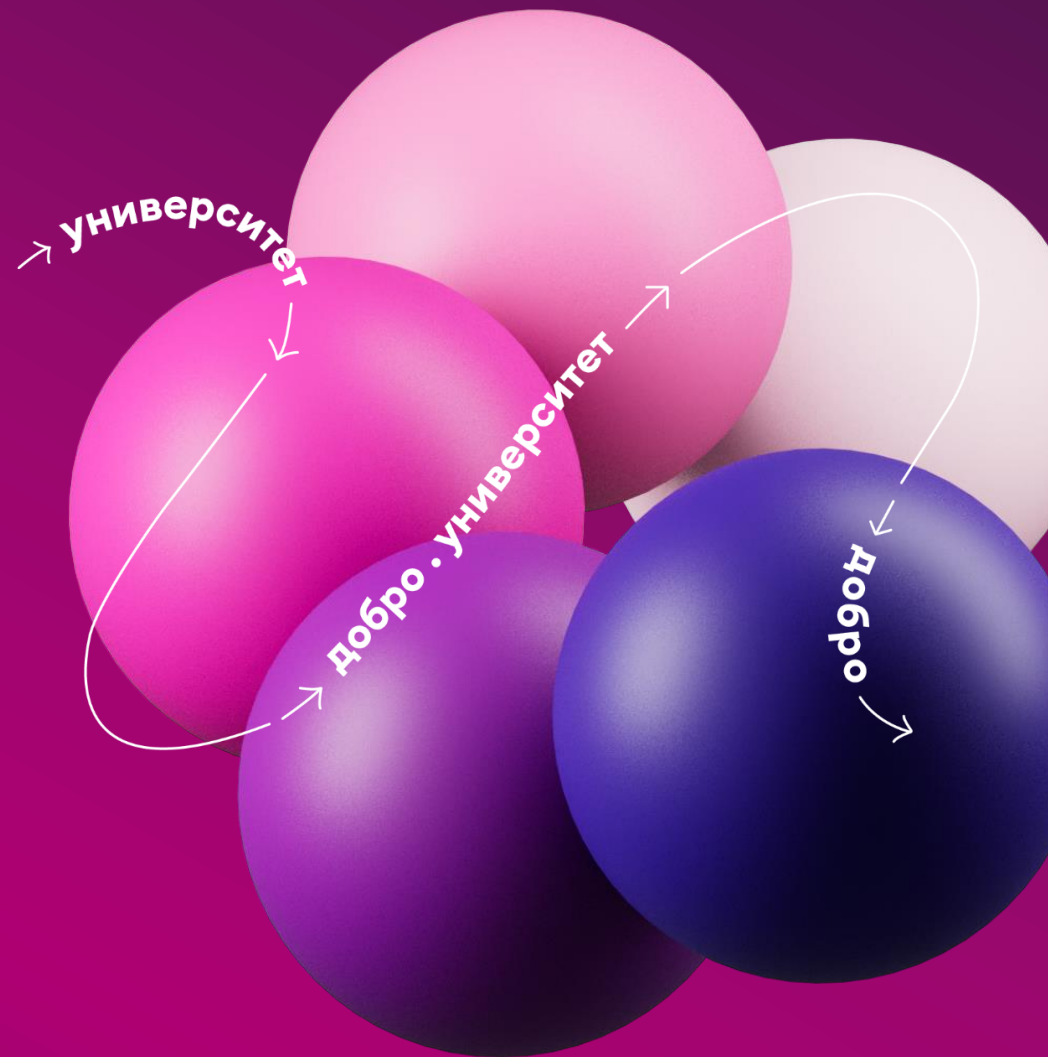


УРОК 2

МОДУЛЬ 1

# АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ БИЗНЕСА/ПОИСК ТОЧЕК ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ

Как выбрать партнера из бизнеса?



## МОТИВЫ БИЗНЕСА К СОТРУДНИЧЕСТВУ С НКО



Если НКО и бизнес хотят построить долгосрочные отношения, они должны понимать мотивы и потребности друг друга.

### **Выделяют несколько основных мотивов бизнеса к сотрудничеству с НКО:**

- потребность в благотворительности и развитии территории своего присутствия;
- потребность в маркетинговом продвижении и PR;
- потребность в развитии и сплочении сотрудников компании через добровольчество и социальные инициативы;
- потребность в приобретении уникальных товаров и услуг НКО, дающих дополнительные преимущества бизнесу.

## АНАЛИЗ ПРОФИЛЯ КОМПАНИИ

Обратите внимание на качество товаров и услуг компании, а также на ценности, которые она пропагандирует. Не скажется ли такое сотрудничество негативно на вашей репутации?

Как понять, чем потенциальному бизнес-партнеру может быть интересна ваша организация?

### Проанализируйте ее профиль:

- В чем заключены экономические интересы компании?
- Кто клиенты компании?
- Что и как рекламирует потенциальный партнер?
- Реализует ли компания социальные инициативы?
- Какова кадровая политика компании?

## ТОЧКИ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ

Детальная информация – основа качественного партнерского предложения.

**Помните:** получение поддержки – не самоцель, а средство достижения целей организации.

### Ищите точки пересечения интересов:

- целевая группа;
- общие цели в развитии территории
- продукция НКО;
- услуги НКО;
- другое.

Проанализируйте биографии топ-менеджеров.