



2 ч 00 мин

В ЦЯЛА ГРУПА
В МАЛКИ ГРУПИ

ОПИСАНИЕ

Понякога първият ви контакт с потенциални донори се осъществява чрез процес на писмено кандидатстване. Тогава имате възможността да отделите необходимото време и да обмислите до съвършенство всеки детайл от това, което бихте искали да кажете. Друг път имате шанса да се срещнете със своя донор лично и да му представите на живо своя проект. За този вид презентация е нужна не по-малка подготовка!

Този инструмент ще ви помогне да разработите печелившата тактика, с която да представите своя проект, дейност или програма в тяхната най-добра светлина.



ПОДГОТОВКА

Изгответе списък с дейностите, проектите и програмите, за които се нуждаете от финансиране.



МАТЕРИАЛИ

- Флипчарт
- Маркери
- Модераторски карти



ИНСТРУМЕНТИ

Не са нужни



ВРЪХНА ТОЧКА



ПЕРСПЕКТИВИ



ФИНАНСОВ МОДЕЛ

СТЪПКА 1 В ЦЯЛА ГРУПА: Представете и накратко обсъдете:

- (1) идеята, че асансьорното представяне и презентирането са умения, които се придобиват чрез подготовка и практика;
 - (2) защо е важно за организацията да има такова кратко представяне на всяка дейност, проект или програма, за която търси финансиране;
 - (3) какво прави една презентация или асансьорно представяне наистина добри.
- [20 мин]**

СТЪПКА 2 В МАЛКИ ГРУПИ: Всяка група да съчини хубаво кратко представяне за една от дейностите или програмите, които сте определили предварително. **[45 мин]**

За всяка програма или дейност групите да разработят:

- a. Дефиниция на социалния проблем, който организацията се стреми да разреши. Включете доказателства за проблема и ги разположете в исторически контекст, предложете прогнози. Вашата дефиниция трябва да включва информация за географията на проблема, целевата група и по-широк контекст (местен, национален, глобален).
- b. Предложения за различни решения за справяне с този специфичен проблем.
- c. Анализ на средата, в която да картирате кой (други НПО, фирми и т.н.) вече работи върху същия социален проблем.
- d. Ясна обосновка защо организацията е избрала точно тази програма или дейност. Обяснете предимствата на вашия подход в сравнение с този на другите организации.
- e. Информация за организацията (включително защо е създадена, каква е връзката между визията ви и дейността/ програмата, която предлагате и др.).
- f. Конкретна информация за финансовите ресурси, необходими за дейността или програмата. Какво ви е нужно? За какъв период от време? Как ще използвате тези финанси?
- g. Други възможни източници на подкрепа (отбележете, ако вече сте получили някакви вноски, посочете сумата и как ще я използвате и т.н.).
- h. Какво може вие да предложите на това лице/ организация, ако се съгласи да ви подкрепя (например популяризиране на логото им във вашия уебсайт или разпространение на промоционални материали)?

СТЪПКА 3 След като обсъдите всички тези положения, създайте презентация, която да включва най-важното от тази информация. Презентациите не трябва да надвишават 7 минути. **[20 мин]**

СТЪПКА 4 В ЦЯЛА ГРУПА: Представете презентациите помежду си. Спрете всяко представяне, веднага щом превиши 7 минути. След всяка от презентациите обсъдете нейните силни и слаби страни и как би могла да стане по-добра. **[35 мин]**



БЪДЕЩИ СТЪПКИ

За да се запознаете с други видове асансьорно представяне, вижте картата с метод **Сторителинг: как да създадем наратива на организацията си (06)**.