



2ч. 05мин.

ПЛЕНУМ И
МАЛЫЕ ГРУППЫ

ОПИСАНИЕ

Иногда вы обращаетесь к потенциальным донорам в письменной форме и имеете возможность, не торопясь, спланировать каждую деталь вашего сообщения. Но вам также может представиться случай встретить потенциального донора лично и презентовать ему свой проект. Для такого рода презентаций хорошая подготовка очень важна. Этот инструмент поможет вам разработать выигрышную подачу и представить ваш проект, деятельность или программу в лучшем свете.



ПОДГОТОВКА

Подготовьте список мероприятий, проектов или программ, для которых вам нужна финансовая поддержка.



МАТЕРИАЛЫ

- Флипчарт
- Маркеры
- Модерационные карточки



ИНСТРУМЕНТЫ

Нет



ВОСХОЖДЕНИЕ



ГОРИЗОНТ



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

ШАГ 1 В ПЛЕНУМЕ: Представьте и коротко обсудите следующее:
(1) подача идеи и презентация – это навык, который можно освоить с помощью практики и подготовки. (2) Почему вашей организации важно иметь готовую короткую презентацию каждого вида деятельности, проекта или программы, для которых она ищет финансирование. (3) Что делает презентацию или подачу хорошей.
[20']

ШАГ 2 В МАЛЫХ ГРУППАХ: Создайте хорошую презентацию для одного из видов деятельности или одной из программ, которые вы определили ранее. [45']

Для каждой программы или вида деятельности группы разрабатывают следующее:

1. Определение общественной проблемы, которую ваша организация пытается решить с помощью программы или мероприятия. Вы должны включить доказательства существования проблемы и поместить ее как в исторический контекст, так и в прогнозы на будущее. Это определение должно включать информацию о географии проблемы, целевой группе и ее более широком контексте (местном, национальном или глобальном).

2. Информация о различных возможных решениях данной проблемы.

3. Анализ среды, в котором вы указываете, кто (другие НКО, компании и т. д.) уже решает проблему, которую вы хотели бы решить с помощью своей программы или деятельности.

4. Четкое представление о том, почему ваша организация выбрала именно эту программу или мероприятие. Объясните преимущества вашего подхода по сравнению с другими.

5. Информация о вашей организации (в том числе: почему она была создана, какова связь между видением организации и деятельностью или программой, которую вы предлагаете).

6. Конкретная информация о финансовых ресурсах, которые вам понадобятся для этой деятельности или программы. Что вам нужно? Как долго? Как вы будете использовать эти финансовые ресурсы?

7. Определение других потенциальных источников поддержки (если вы уже получили какие-то финансовые взносы, то укажите их сумму и то, как вы будете их использовать).

8. Что вы предоставите донору, если он согласится поддержать вас (например: размещение логотипа на вашем сайте или рекламных материалах)?

ШАГ 3 После обсуждения создайте презентацию, которая будет включать в себя все, о чем вы договорились. Каждая презентация должна длиться не более 7 минут.
[20']

ШАГ 4 В ПЛЕНУМЕ: Представьте свои презентации друг другу. Останавливайте презентацию, если время выступления превысит 7 минут.
После каждой презентации обсудите сильные и слабые стороны выступления и то, как ее можно улучшить. [35']



ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ Чтобы узнать о другом типе подачи, см.:

Сторителлинг: создаем историю об организации (06).