



BCNL

КАКВО ОЧАКВАТ НПО ОТ ПАРТНЬОРСТВОТО С БИЗНЕСА?

*Любен Панов
Български център за
нестопанско право*

КАКВО Е СЪСТОЯНИЕТО?



- През 2013 г. – над 18 млн. лева в парична подкрепа
- Дарените средства са се удвоили спрямо 2007 г.
- Компаниите, които даряват са почти 3 пъти повече (2528) спрямо 2009 г.
- НО в Чехия даренията от компании са над 90 млн. евро, а даряващите компании – почти 16 000

РОЛЯТА НА НПО?



РОЛЯТА НА НПО!



- Хората, които разбират проблемите
- НПО дават възможност/идеи на бизнеса да прави добри неща

- Досега е работило основно по проекти
- Неговата основна целева група са били именно донорите
- Много често говори на странен език – *устойчивост, повишаване на капацитета, общностно развитие и др.*

- Компаниите имат пари и трябва да ни ги дадат (защото ние имаме нужда)
- Компаниите трябва да ни дадат пари, защото те трябва да изчистят своя имидж (а ние сме от добрите)
- НПО дават възможност за добра реклама

- Всичко става с връзки
- Ние сме най-добрите
- За да бъдем подкрепени ни трябва цифри и статистика

И ОЩЕ...



- **Трябват ни много пари, няма смисъл да взимаме/искаме малко средства**
- **Спешно ни трябват пари – помогнете ни веднага**

КАКВО ОСВЕН ПАРИ?



- Продукти и услуги
- Даване под наем
- Маркетинг свързан с кауза
- Спонсорство
- Контакти, препоръки
- Репутация
- Включване на служителите

КАК ДА СТАРТИРАМЕ?



- Кого познават всички ваши познати
- Какво може да предложите
- Проучете компаниите
- Каква е връзката между вас и тях
- Започнете с нещо малко
- Слушайте внимателно!

CASE FOR SUPPORT



- Какъв е проблемът?
- Как ние ще го решим?
- Защо ние?
- Колко ще струва?
- Защо сега?
- Каква е ползата на дарителя?

БЛАГОДАРЯ!

Любен Панов
luben@bcnl.org
www.bcnl.org