

РАЗВИТИЕ МЕЖСЕКТОРНОГО И КЛАСТЕРНОГО ПАРТНЁРСТВА

Анна Цепа

КТО Я КТО ВЫ

автор социальных проектов
руководитель НКО
руководитель ресурсного центра
эксперт грантовых конкурсов
тренер
специалист по устойчивому развитию



ЧТО ХОЧУ ПОЛУЧИТЬ ОТ ВЕБИНАРА?

- Как пойму что он был полезен?
- Ответ на какой вопрос хочу получить?
- По каким критериям буду определять эффективность?

КАКИЕ ПАРТНЁРСТВА У МЕНЯ УЖЕ ЕСТЬ



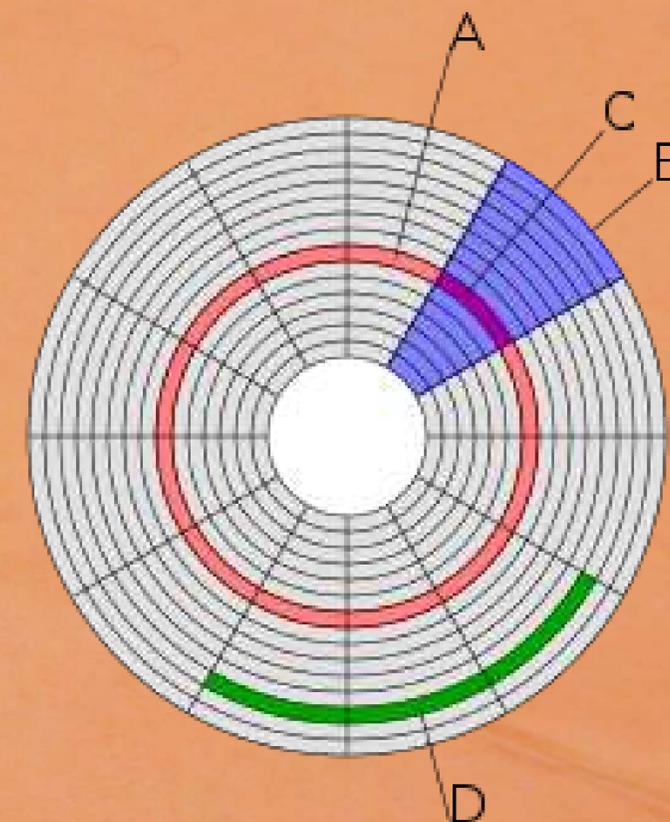
Что делает их успешными
УСТРАИВАЮТ



Что хочу изменить
НЕ УСТРАИВАЮТ

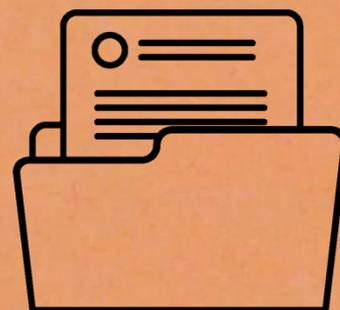
ВСПОМНИТЬ ВСЕХ

А - дорожка, В - сектор, С - сектор дорожки, D - кластер



МОЙ СЕКТОР

Ресурсные центры, другие НКО, волонтерские сообщества



МОЙ КЛАСТЕР

те кто работают с "моей" проблемой, сильные НКО по теме в т.ч. из других регионов



КТО ИНТЕРЕСУЕТ?

с кем ещё нет отношений?
зачем они нужны?

ВИДЫ ПАРТНЁРСТВА

ОБЩАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ. КОБРЕНДИНГ

Партнёрки по дополнению услугами. Занятия детям, партнёры - одежду детям

ОБМЕН ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ. КРОСС-МАРКЕТИНГ

Редирект аудитории. тренинги личностного роста --> трудоустройство

ПОДРЯДЧИК

Каждый выполняет оговоренный блок работы под ключ. Площадка на фестивале

ПОЛНОЕ ПАРТНЁРСТВО. СОВМЕСТНЫЙ ПРОДУКТ

Взаимное усиление двух сильных игроков

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО. ИНФОРМАЦИОННОЕ

С органами власти, социальными службами, ресурсными центрами

КАК СТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ

КТО Я

Чем я занимаюсь? Зачем я это делаю? Кто моя ЦА? Как я с ней взаимодействую?

ЗАЧЕМ МНЕ НУЖЕН ПАРТНЁР

Что у меня общего с этим партнёром - работа с одной ЦА, борьба с общим врагом.

ПОВОД

мероприятие, письмо, звонок, встреча

ОБСУЖДЕНИЕ

Договориться на берегу. Словами через рот. Фиксация договоренностей. Делить и победы и поражения

ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЁР

ПОЛЬЗА

Две важные мысли которые я вынес



anna.a.tsepa@gmail.com



8978-789-1433

