

Çka të shmanget?

OO dhe bizneset flasin në gjuhë të ndryshme dhe kanë stereotipe të ndryshme njëra për tjetrën. Ja disa këshilla të ndërlidhura me sfidat, me të cilat do të përballeni.

Kompanitë nuk janë vetëm burim i mjeteve. Mos i imagjinoni si qese me para, por shqyrtoni mundësitë për zhvillim të bashkëpunimit që është me kënaqësi të përbashkët.

Mos u sforconi. Nevojitet kohë që të zhvillohet besim dhe për këtë mos veproni me sulm.

Mos lini përshtypje të vlerës më të lartë. Ajo që jeni organizatë joprofitabile nuk ju bën më etik nga bizneset. Të gjithë kemi virtyte dhe mangësi.

Mos punoni me nxitim dhe përkohësisht. Grumbullimi i mjeteve dhe ndërtimi i raportit me biznesin është proces i vazhdueshëm që vendoset në dërgim të përkohshëm të letrave. Mos mbani një mbledhje dhe të mos paraqiteni më.

Përshtypjen që do ta lini në ndërmarrjen, e cila deri më tani nuk ka qenë në kontakt me OO e formon mbresën e plotë për sektorin. Kontribuoni që të thyhen stereotipet, e jo të konfirmohen.

Mos u dekarojoni dhe mos heqni dorë shpejt. Disa qasje do të jenë më të suksesshme nga të tjerat. Nuk ka formulë më të suksesshme, për atë përpiquni dhe eksperimentoni.

Mos kërkoni mbështetje nga kompanitë, me të cilat nuk doni publikisht të ndërlidheni. Po qe se nuk dëshironi që OO e juaj të jetë publikisht e ndërlidhur me kompanitë, atëherë mos iu afroni.

Mediat sociale nuk janë kanale profesionale të komunikimit. Mos u dërgoni ftesa për miqësi në facebook përfaqësuesve të biznesit.

Vizitoni internet platformën e projektit

WWW.DONIRAJPAMETNO.MK

Atje do të gjeni:

- *Mbështetje të plotë për zbatimin e Ligjit për donacione dhe sponsorizime në veprimtaritë publike (modele, formulare, kalkulatorë të beneficioneve tatimore dhe gjithçka që ju nevojitet);*
- *Shembuj dhe ide për zbatimin e konceptit të donimit të mençur;*
- *Mundësi që të shtroni pyetje dhe të merrni përgjigje nga një ekspert dhe një biznesmen;*
- *Materiale resurse dhe publikime.*

Për më shumë informacione drejtoheni tek:

KONEKT

rr. „Vladimir Polezhinovski“ nr. 19-1/6
1000 Shkup
Republika e Maqedonisë
tel: (02) 3224 – 198
e-mail: konekt@konekt.org.mk

www.konekt.org.mk
www.donirajpametno.mk



Projekt: Krijimi i një mjedisi të përshtatshëm për qëndrueshmërinë financiare të organizatave qytetare



BASHKËPUNIM DHE MBLEDHJE E RESURSEVE NGA SEKTORI I BIZNESIT

Këshilla për organizatat qytetare



**Çka të bëhet?
Çka të shmanget?**

This publication has been produced with the assistance of the European Union. The contents of this publication are the sole responsibility of the Association of Konekt and the authors of the content and can in no way be taken to reflect the views of the European Union.

Ky publikim është përgatitur me mbështetje të Bashkimit Evropian. Përmbajtja e këtij publikimi është përgjegjësi e vetme e Shoqatës Konekt dhe autorëve të përmbajtjeve dhe në asnjë mënyrë nuk mund të konsiderohet se i paraqet qëndrimet e Bashkimit Evropian.



Ky projekt financohet nga Bashkimi Evropian

Projektin e zbatojnë:

KONEKT



rr. „Vladimir Polezhinovski“ nr.19-1/6, 1000 Shkup
tel.: +389 (0)2 3224 198/ konekt@konekt.org.mk / www.konekt.org.mk

Forma të bashkëpunimit mes OQ¹ dhe bizneseve

Kur mendoni për bashkëpunim me sektorin e biznesit, mos u kufizoni vetëm në format tradicionale të donimit (mjete financiare ose produkte). Ja si biznesi mund t'ju mbështesë në mënyrë tjetër:

- Me voluntim korporativ, të punësuarit në sektorin e biznesit mund t'i japin mbështetje OQ;
- Bizneset me OQ tuaj mund të zbatojnë aktivitete për grumbullim të mjeteve nga të punësuarit dhe bashkëpunëtorët;
- Zbatim të marketingut social të ndërlidhur me kauzën tuaj;
- Ndërtim i partneriteteve afatgjate në realizim të projekteve të përbashkëta;
- Licencim i emrit, logos ose produkteve të OQ;
- Vendosje e produkteve afariste në treg nën kushte të volitshme për anëtarët e OQ me ç'rast një pjesë e të ardhurave shkojnë për OQ etj.

Çka të bëhet?

Grumbullimi i mjeteve dhe ndërtimi i partneriteteve me bizneset është proces. Këto janë disa këshilla për qasje strategjike drejt sektorit të biznesit.

QËNDRIM I PËRGJITHSHËM



- Qëllimi i ndërmarrjes është që të bëhet bashkëpunëtori dhe mbështetësi juaj afatgjatë, e jo financier i njëfishtë. Nevojitet që mënyrë strategjike dhe afatgjate t'i përkushtoheni ndërtimit të këtyre partneriteteve.
- Nuk ekziston biznes donator i pamundshëm. Secila OQ

mund të gjejë bashkëpunëtorë të sajini nga sektori i biznesit.

- Bizneset u japin atyre që kërkojnë. OQ duhet të qasen dhe ta bëjnë hapin e parë.
- Durimi me të vërtetë është i rëndësishëm sepse rrallë do të hasni në ndërmarrje e cila menjëherë do ta mbështesë nismën tuaj. Ngjashëm sikur lidhjet personale, ndërtimi i partneriteteve është çështje kujdesi.

KOMUNIKIM



- Komunikimi duhet të jetë i rregullt, me kohë, i vazhdueshëm dhe profesional. Evitoni që persona të tjerë t'ju përfaqësojnë para bizneseve. Ju jeni ata që dini më mirë ta theksoni rëndësinë e OQ.
- Jini konkret dhe fokusoheni në rezultatet.
- Sqaroni thjesht pa zhargon teknik tipik për OQ.
- Nuk duhet të tingëlloni sikur po i lusni për donacion. Përkundrazi, ofroni produkt/shërbim që është në interes më të gjerë publik dhe kërkon partner dhe mbështes.
- Imazhi në opinion është i rëndësishëm. Firmat do të kontrollojnë çka flitet për organizatën tuaj. Kini internet faqe të rregullt dhe media sociale të azhuruara rregullisht.

PLANIFIKIM DHE PËRGATITJE



- Bëni profil të biznes donatorit potencial. Identifikoni cilat ndërmarrje do të donit ose do të kishit dobi t'ju mbështesnin.
- Hulumtoni mirë! Mësoni për çka janë të interesuar dhe me çka disponojnë para se t'ju qaseni.
- Zgjidhjeni me mençuri qasjen. Disa ndërmarrje parapëlqejnë kërkesë me shkrim, të tjerët kanë proces të aplikimit dhe disponojnë me fond, për të tretët më me rëndësi është rekomandimi nga partneri afarist. Takimi i drejtpërdrejtë është një nga qasjet më efikase.
- Identifikoni personin përgjegjës. Mësoni kush realisht e merr vendimin në ndërmarrje.

- Planifikoni sa mjete ju nevojiten dhe verifikoni konkretisht në kërkesë.
- Vlerësoni kapacitetet tuaja. Nëse filloni tani, planifikoni të ardhurat e pritura në mënyrë më modeste dhe përkatësisht me resurset që i keni në dispozicion për aktivitetet për mbledhje të mjeteve nga bizneset. Kështu ekipi nuk do të zhgënjehet.

NË MBLEDHJEN E PARË



- Arrini 10 minuta më herët. Biznesi nuk ka kohë për të pritur.
- Stili juaj duhet të korrespondojë me organizatën tuaj. Dukuni në rregullt dhe profesionist.
- Mos mbani fjalime të gjata. Paraprakisht përcaktoni sa kohë keni në dispozicion.
- Merrni me vete materiale të organizatës tuaj. Ndoshta nuk do t'i lexojnë, por kjo do të lë përshtypje.
- Madje edhe nëse ju refuzojnë në mbledhje, falenderohuni. Nëse u nevojitet kohë që të mendojnë pyetni kur do të dëshironin që t'i kontaktoni sërish.

PASI QË DO TË MERRNI MBËSHTETJE



- Realizojeni projektin/aktivitetin. Për këtë paraprakisht është me rëndësi që të jeni realist në premtime.
- Po qe se janë të interesuar kyçni në aktivitetet.
- Informoni për rezultatet përmes raportit, buletinit ose në formë tjetër madje edhe nëse nuk kërkojnë.
- Gjeni mënyrë kreative që të falenderoheni. E-mail, letër të personalizuar, dhuratë të ndërlidhur me misionin tuaj, ngjarje publike, në kuadër të publikimeve tuaja... këto janë një pjesë e mundësive.