

## Што да се избегне?

ГО и бизнисите зборуваат на различни јазици и имаат различни стереотипи едни за други. Еве неколку совети поврзани со предизвиците со коишто ќе се соочите.

Компаниите не се само извор на средства. Не ги замислувајте како кесе со пари, туку разгледајте ги можностите за развивање на соработка што е од заедничко задоволство.

Не форсирајте. Потребно е време да се развие доверба затоа немојте нападано да пристапувате.

Не оставајте впечаток на повисока вредност. Тоа што сте непрофитна организација не ве прави поетични од бизнисите. Сите имаме доблести и маани.

Не работете брзоплето и повремено. Прибирањето средства и градењето однос со бизнисите е континуиран процес што не се сведува на повремено праќање писма. Немојте да одржите еден состанок и да ве снема.

Впечатокот што ќе го оставите на претпријатието што до сега не било во контакт со ГО го формира целокупниот впечаток за секторот. Придонесете за да се скршат стереотипите, а не да се потврдат.

Не се обесхрабрувајте и не се откажувајте брзо. Некои пристапи ќе бидат поуспешни од други. Нема најуспешна формула, затоа обидувајте се и експериментирајте.

Не барајте поддршка од компании со коишто не сакате јавно да се поврзете. Доколку не сакате вашата ГО да биде јавно поврзана со компанијата, тогаш не ѝ пристапувајте.

Социјалните медиуми не се професионални канали на комуникација. Не праќајте покани за пријателства на facebook на претставниците од бизнисот.

Посетете ја интернет платформата на проектот

[WWW.DONIRAJPAMETNO.MK](http://WWW.DONIRAJPAMETNO.MK)

Таму ќе најдете:

- Целосна поддршка за примена на Законот за донации и спонзорства во јавните дејности (урнеци, формулари, калкулатори на даночни бенефиции и сè што ви е потребно);
- Примери и идеи за примена на концептот на паметно донирање;
- Можност да поставите прашање и да добиете одговор од експерт и од бизнисмен;
- Ресурсни материјали и публикации.

За повеќе информации и поддршка обратете се до:

**КОНЕКТ**

ул. „Владимир Полежиновски“ бр. 19-1/6  
1000 Скопје  
**Република Македонија**  
тел: (02) 3224 – 198  
е-пошта: [konekt@konekt.org.mk](mailto:konekt@konekt.org.mk)

[www.konekt.org.mk](http://www.konekt.org.mk)  
[www.donirajpametno.mk](http://www.donirajpametno.mk)



Проект: Креирање на овозможувачка средина за финансиска одржливост на ГО



## СОРАБОТКА И ПРИБИРАЊЕ РЕСУРСИ ОД БИЗНИС СЕКТОРОТ

Совети за граѓанските организации



Што да се направи?  
Што да се избегне?

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

Оваа публикација е подготвена со поддршка од Европската Унија. Содржината на оваа публикација е единствена одговорност на Здружението Конект и авторите на содржините и на никој начин не може да се смета дека ги претставува ставовите на Европската Унија.



Проектот е финансиран од Европската Унија

Проектот го спроведуваат:

**КОНЕКТ**



ул. „Владимир Полежиновски“ бр. 19-1/6, 1000 Скопје  
тел: (02) 3224 – 198 / е-пошта: [konekt@konekt.org.mk](mailto:konekt@konekt.org.mk) / [www.konekt.org.mk](http://www.konekt.org.mk)

## Форми на соработката меѓу ГО<sup>1</sup> и бизнисите

Кога размислувате за соработка со бизнис секторот, не се ограничувајте само на традиционални форми на донирање (финансиски средства или производи). Еве како бизнисот може да ве поддржи на друг начин:

- Со корпоративно волонтирање, вработените во бизнис секторот можат да дадат поддршка на ГО;
- Бизнисите со вашата ГО можат да спроведат активности за прибирање на средства од вработените и соработниците;
- Спроведување социјален маркетинг поврзан со вашата кауза;
- Градење на долгорочни партнерства во реализација на заеднички проекти;
- Лиценцирање на името, логото или производите на ГО;
- Воведување на деловни производи на пазарот под поволни услови за членовите на ГО при што дел од приходите одат за ГО итн.

## Што да се направи?

Прибирањето средства и градењето партнерства со бизнисите е процес. Ова се неколку совети за стратешки пристап кон бизнис секторот.

### ОПШТ СТАВ



- Целта е претпријатието да стане ваш долгогодишен соработник и поддржувач, а не еднократен финансиер. Потребно е стратешки и дологорочно да се посветите на градењето на овие партнерства.

- Не постои невозможен бизнис донатор. Секоја ГО може да пронајде свој соработник од бизнис секторот.
- Бизнисите даваат на оние коишто бараат. ГО треба да пристапат и да го направат првиот чекор.
- Трпеливоста е навистина важна бидејќи ретко ќе најдете на претпријатие кое веднаш ќе ја поддржи вашата иницијатива. Слично како личните врски, градењето партнерства е прашање на неа.

### КОМУНИКАЦИЈА



- Комуникацијата треба да биде редовна, навремена, континуирана и професионална. Најдобар е непосреден пристап. Избегнете други да ве претставуваат пред бизнисите. Вие сте оние што најдобро знаете да ја истакнете важноста на вашата ГО.
- Бидете конкретни и фокусирајте се на резултатите.
- Објаснете едноставно без технички жаргон типичен за ГО.
- Не треба да звучите како да молите за донација. Напротив, нудите производ/услуга што е од поширок јавен интерес и барате партнери и поддржувачи.
- Сликата во јавноста е важна. Фирмите ќе проверат што се зборува за вашата организација. Имајте уредна интернет страница и редовно ажурирани социјални медиуми.

### ПЛАНИРАЊЕ И ПОДГОТОВКА



- Направете профил на потенцијален бизнис донатор. Идентификувајте кои претпријатија би сакале или би имале корист да ве поддржат.
- Добро истражете ги! Дознајте за што се заинтересирани и со што располагаат уште пред да им пристапите.
- Паметно одберете го пристапот. Некои претпријатија претпочитаат писмено барање, други имаат процес на аплицирање и

располагаат со фонд, за трети најважна е препорака од деловен партнер. Директната средба е еден од најефикасните приоди.

- Идентификувајте го одговорното лице. Дознајте кој реално ја носи одлуката во претпријатието.
- Испланирајте колку средства ви се потребни и конкретно наведете во барањето.
- Проценете ги вашите капацитети. Ако сега почнувате, планирајте ги очекуваните приходи посромно и соодветно на ресурсите што ви се на располагање за активностите за прибирање средства од бизнисите. Така тимот нема да се разочара.

### НА ПРВИОТ СОСТАНОК



- Пристигнете 10 минути порано. Бизнисот нема време за чекање.
- Вашиот стил и изглед треба да соодветствува на вашата организација. Изгледајте уредно и професионално.
- Не држете долги говори. Однапред договорете колку време имате на располагање.
- Понесете од материјалите на вашата организација. Можеби нема да ги читаат, но тоа ќе остави впечаток.
- Дури и да ве одбијат на состанокот заблагодарете се. Ако им е потребно време да размислат прашајте ги кога би сакале повторно да ги исконтактирате.

### ОТКАКО ЌЕ ДОБИЕТЕ ПОДДРШКА



- Реализирајте го проектот/ активностa. Затоа однапред е важно да бидете реални во ветувањата.
- Доколку се заинтересирани вклучете ги во активностите.
- Информирајте за резултатите преку извештај, билтен или во друга форма дури и ако не бараат.
- Најдете креативен начин да се заблагодарите. Е-маил, персонализирано писмо, подарок поврзан со вашата мисијата, јавен настан, во рамки на вашите публикации... ова се дел од можностите