

Recomandări practice 3.

NOUĂ REGULI PENTRU PRIMIREA UNEI SUBVENȚII

1. Cel ce caută va găsi: amintește-ți că numai prin căutarea persistentă poți găsi mijloacele. Uneori este mai important să știi pe cine să întrebi decât cum să întrebi. Pentru cine să aplici poate fi determinat doar prin verificarea fondurilor.
2. Faceți-vă aplicația mai specifică: aplicația ar trebui să fie cât mai specifică posibil pentru tipul de fond. Propunerile generice, vagi, nu vor fi finanțate.
3. Dacă doriți să obțineți finanțare, trebuie să aveți: Fondurile sunt mai dispuse să acorde finanțare celor care au primit finanțare din alte fonduri. Concedentul vă va putea oferi fondurile lipsă și va avea încredere că ați primit fonduri dintr-o altă sursă. Aplicația trebuie să indice disponibilitatea fondurilor, inclusiv a resurselor nefinanciare (echipamente, birou, Internet, resurse de voluntariat etc.).
4. Insuflați încredere donatorului atunci când cereți bani: dacă v-ați târguit vreodată, știți că un agent de vânzări cu experiență nu spune „Dacă cumperi asta...”, ci de obicei spune: „Când cumperi asta...” Spuneți donatorului că încearcă să nu simtă că luați în considerare una dintre posibilele opțiuni de parteneriat.
5. La pregătirea aplicațiilor scrise, invizibilul este eliminat din aplicație: după cum s-a menționat mai sus, majoritatea aplicațiilor sunt procesate foarte rapid. Prin urmare, orice aplicație în care informațiile necesare nu sunt surprinzătoare și necesită mult timp pentru căutare necesită revizuire.
6. Nu faceți greșeli atunci când creați un buget: verificați toate numerele de mai multe ori. Folosește un calculator. Un buget prost calculat îl va face pe donator să pună la îndoială capacitatea dumneavoastră de a gestiona banii.
7. Când aveți îndoieli cu privire la stilul de scriere a unei aplicații, alegeți un limbaj simplu: jargonul și limbajul special fac rareori impresie. Cel mai bine este să vă scrieți cererea într-un limbaj simplu și ușor de înțeles. Abundența substantivelor și verbelor în aplicație indică minuțiozitatea aplicației, iar abundența adjectivelor și adverbilor indică lipsa de sens a aplicației, limbajul simplu lasă întotdeauna o impresie pozitivă asupra concedentului.
8. „Nu” nu înseamnă „niciodată”: mulți oameni se simt amarați și dezamăgiți atunci când li se refuză finanțarea. Nu ceda acestor sentimente. O astfel de întorsătură a evenimentelor ar trebui văzută ca o provocare; Convinge-te că „Nu” înseamnă „Încercă din nou”. Oameni puternici și hotărâți își ating obiectivele.
9. Mulțumirea partenerilor și donatorilor este cea mai bună formă de comunicare și comunicare.

9 REGULI pentru obținerea unei burse

1. Caută constant un donator
2. Concret donorga — concret ariza
3. Străduiește-te să fii mulțumit, aceasta este garanția succesului viitor

4. Îmbunătățiți-vă abilitățile de negociere
5. Încasați și vizualizați-vă aplicația
6. Bugetul solicitat trebuie să fie clar și concret
7. Utilizați un stil de declarație scurt și concis
8. „Nu” înseamnă „Încercați din nou”.
9. Mulțumește partenerilor și donatorilor tăi