



TÌM KIẾM VÀ TIẾP CẬN NHÀ TÀI TRỢ TIỀM NĂNG





Xác định nhà tài trợ tiềm năng

- Chính quyền cơ sở
- Doanh nghiệp (tại địa phương, trong nước và nước ngoài)
- Các quỹ đặc biệt của chính phủ
- Tổ chức phi chính phủ trong nước và quốc tế
- Đại sứ quán nước ngoài
- Các Quỹ tài trợ trong nước và quốc tế
- Tổ chức tôn giáo, xã hội, nghề nghiệp và các quỹ từ thiện
- Cơ quan truyền thông đại chúng
- Cá nhân





Tìm kiếm nhà tài trợ

“Việc tìm kiếm nhà tài trợ là một công việc rất tốn kém thời gian”

- ❖ Liên hệ với cơ quan liên quan
- ❖ Sử dụng các danh bạ điện thoại, sách báo, tạp chí
- ❖ Liên hệ với Sở Ngoại vụ, Sở Kế hoạch đầu tư của tỉnh
- ❖ Sử dụng Internet để tìm kiếm thông tin về nhà tài trợ
- ❖ Tận dụng tối đa các mối quan hệ cá nhân để tìm nguồn tài trợ
- ❖ Các tờ rơi thông tin của các tổ chức tài trợ





Phân tích nhà tài trợ tiềm năng

- ✿ Khả năng tài trợ (điểm mạnh của họ là gì?)
- ✿ Ưu tiên (lĩnh vực chuyên môn, vùng địa lý)
- ✿ Sở thích (Thích cùng tham gia quản lý dự án, v.v)
- ✿ Họ mong muốn được lợi gì qua việc tài trợ (Được quảng bá tên tuổi, giải ngân, v.v)
- ✿ Yếu tố tác động đến việc ra quyết định tài trợ



Xây dựng ý tưởng vận động

- ✿ Hoạt động/ nhóm hoạt động nào trong dự án/ chương trình có thể “hấp dẫn” nhà tài trợ tiềm năng đã xác định? Nhà tài trợ sẽ có lợi gì từ việc tài trợ này?
- ✿ Mức tài trợ cho hoạt động/ nhóm hoạt động đó có tương đương với khả năng và quy định về tài trợ của nhà tài trợ tiềm năng không?
- ✿ Có thể có những hình thức tài trợ nào đối với hoạt động/ nhóm hoạt động đó? Hình thức nào sẽ thuận tiện nhất/ phù hợp nhất đối với nhà tài trợ tiềm năng?
- ✿ Nhà tài trợ sẽ có thể giám sát đánh giá việc sử dụng tiền tài trợ bằng những cách nào?





TIẾP CẬN NHÀ TÀI TRỢ TIỀM NĂNG





Tiếp cận nhà tài trợ chính quyền

1. Trước khi đến cần:

- **Nắm vững tình hình địa phương**
- **Xác định rõ những chương trình dự kiến sẽ thực hiện**
- **Chuẩn bị báo cáo chi tiết**
- **Xác định rõ những hoạt động và thời gian triển khai**
- **Xác định những vấn đề cần đề xuất với Chính quyền**





Tiếp cận nhà tài trợ chính quyền

2. Khi đến cần:

- Xin gặp người có quyền quyết định
- Xác định rõ thời gian cần thiết để giải quyết vấn đề
- Đặt vấn đề rõ ràng, cụ thể những vấn đề cần hỗ trợ
- Xin cơ quan chính quyền gợi ý một số giải pháp thực hiện





Tiếp cận nhà tài trợ doanh nghiệp

- Chuẩn bị sẵn ý tưởng cụ thể về đối tượng, hoạt động, cách làm, kết quả
- Lựa chọn thời điểm phù hợp với doanh nghiệp
- Xin gặp trực tiếp chủ Doanh nghiệp hoặc người đại diện có thẩm quyền
- Làm rõ kết quả mà doanh nghiệp có thể mang lại thông qua việc tài trợ
- Cử cán bộ có kỹ năng giao tiếp và phương pháp thuyết phục khéo léo, có uy tín với doanh nghiệp





Tiếp cận tổ chức nước ngoài

- Chủ động nghiên cứu tình hình, thực hiện điều tra đánh giá nhu cầu
- Cần có thiết kế hoặc ít nhất là ý tưởng dự án tốt
- Lựa chọn các tổ chức có cùng ưu tiên hoạt động
- Dự án đề xuất cần sử dụng chiến lược và phương pháp tiếp cận mà nhà tài trợ quan tâm
- Cần tìm người có uy tín với tổ chức giới thiệu để tiếp cận





Tiếp cận tổ chức tôn giáo

- **Nắm vững chính sách tôn giáo của Nhà nước**
- **Tìm hiểu trước về tôn giáo mà mình tiếp cận để có hành vi ứng xử đúng**
- **Chuẩn bị danh sách cụ thể những đối tượng gặp khó khăn cần đề xuất giúp đỡ**
- **Có thể mời đại diện chính quyền tham gia cùng**
- **Gặp gỡ trực tiếp để vận động**





Tiếp cận tổ chức xã hội, quỹ từ thiện

- Chuẩn bị danh sách cụ thể những đối tượng gặp khó khăn cần đề xuất giúp đỡ
- Tìm hiểu khả năng đóng góp của các tổ chức và các quỹ
- Xác định rõ những gì mình cần giúp đỡ (Tiền, hiện vật, thời gian....)
- Cần tiếp cận qua sự giới thiệu của người có uy tín





Tiếp cận cơ quan truyền thông

- Tiếp cận cơ quan truyền thông có ảnh hưởng nhiều nhất đến những nhóm tài trợ tiềm năng mà mình định tiếp cận
- Nêu rõ vai trò của cơ quan truyền thông trong việc tuyên truyền về các hoạt động nhân đạo
- Lựa chọn các cơ quan truyền thông phù hợp với đối tượng cần giúp đỡ, phù hợp với mong muốn của nhà tài trợ
- Chuẩn bị sẵn các thông điệp cần truyền thông
- Đảm bảo những người mình muốn đưa tin đã đồng ý để thông tin của họ được đăng báo





Tiếp cận nhà tài trợ cá nhân

- Sử dụng người giới thiệu là người thân, bạn bè, đồng nghiệp có uy tín với người định tiếp cận
- Tìm hiểu trước nhng mặt mạnh, sở thích của cá nhân sẽ tiếp cận
- Chuẩn bị đánh sách hoặc thông tin cụ thể về nhu cầu cần trợ giúp và các hình thức mà cá nhân có thể đóng góp
- Nói rõ cho họ thấy sự đóng góp của họ là quan trọng
- Nói rõ lợi ích cá nhân có được khi họ tham gia tài trợ





Nguyên tắc khi tiếp cận nhà tài trợ

- Nói bằng ngôn ngữ của nhà tài trợ
- Kiểm soát tiếng tăm của người đi vận động và tổ chức của mình
- Sử dụng tâm lý phụ thuộc nhà tài trợ





Thiết lập mối quan hệ với nhà tài trợ

1. Xây dựng cơ sở dữ liệu quản lý nhà tài trợ
2. Chăm sóc nhà tài trợ





Xây dựng cơ sở dữ liệu

- 1 • Dữ liệu lưu trữ trên giấy
- 2 • Dữ liệu lưu trữ trên Excel
- 3 • Cơ sở dữ liệu chuẩn
- 4 • Cơ sở dữ liệu thể hiện mối quan hệ phức tạp





Thông tin dữ liệu

- Địa chỉ, điện thoại, Email và tên gọi chuẩn
- Lịch sử tiếp cận, hình thức tiếp cận,
- Lịch sử tài trợ
- Cam kết ủng hộ
- Người liên hệ
- Ngày kỷ niệm/ ngày sinh nhật
- Lĩnh vực ưu tiên
- Quan hệ với những người khác trong danh sách



Duy trì mối quan hệ với nhà tài trợ

- Tuân thủ các thỏa thuận trong quá trình thực hiện
- Theo dõi giám sát phát hiện kịp thời các vấn đề và chủ động đề xuất cách giải quyết với nhà tài trợ
- Đảm bảo công khai, minh bạch
- Xây dựng hình ảnh của nhà tài trợ qua các hoạt động
- Lôi kéo nhà tài trợ tham gia vào các công việc khác của tổ chức





Nâng cấp mối quan hệ với nhà tài trợ

❖ **Vì sao cần nâng cấp quan hệ đối tác với doanh nghiệp?**

- Dễ dàng thương lượng hơn trong tương lai
- Biến đối tác ngắn hạn trở thành đối tác lâu năm
- Cơ hội để tiếp cận những nguồn tài trợ cho các dự án khác, hoặc tiếp cận các tổ chức khác thông qua doanh nghiệp
- Có lợi cho Phong trào và quan hệ đối tác đa quốc gia





Nâng cấp mối quan hệ với nhà tài trợ

2. Các kênh có thể sử dụng để nâng cấp quan hệ với nhà tài trợ;

- Qua tình huống khẩn cấp
- Cán bộ/ nhân viên
- Nâng cao nhận thức





Nguyên tắc xây dựng đối tác thành công

- Đầu tư thời gian và công sức
- Tạo giá trị cho đối tác
- Thực hiện hoạt động và báo cáo theo lịch
- Xây dựng quan hệ mang tính chiến lược, đồng thời tập trung vào hoạt động nhỏ
- Khuyến khích sự tham gia của lãnh đạo cũng như nhân viên của doanh nghiệp để họ trải nghiệm hoạt động CTĐ
- Phát triển quan hệ từ nhà tài trợ trở thành đối tác. Tôn trọng và cân nhắc khả năng của đối tác, để họ đóng góp.
- Quyết định tầm nhìn và lĩnh vực để hợp tác chiến lược: tầm nhìn 3 đến 5 năm.
- Tận dụng lợi ích từ những quan hệ hiện có và nhân rộng những quan hệ mới.
-





Chăm sóc nhà tài trợ

- Cơ bản: lời cảm ơn, email, gọi điện, gặp trực tiếp, phản hồi kịp thời
- Mời dự sự kiện
- Đa dạng hóa & phát triển mối quan hệ ở mọi cấp độ
- Mời ăn trưa, thăm dự án
- Báo cáo thường xuyên & khi phù hợp
- Đặt mục tiêu hàng năm & đánh giá kết quả
- Minh bạch, trung thực
- Khen thưởng kịp thời





Bạn có câu hỏi gì?



bn284075 www.fotosearch.com

**Chân
thành
cám ơn**

