



## Kalbų kavinės rėmėjų paieška ir derybų pradžia: patarimai

Rėmėjai turi darbotvarkes, Jūs irgi paruoškite jiems darbotvarkę. Jie norės žinoti, kokią naudą gaus už siūlomus pinigus ir pagalbą. Daugumą jų (komercinių rėmėjų) ieško naujos klientūros, bet kai kuriems reikalinga gera reputacija (visuomeniški rėmėjai).

Kad rastumėte tinkamiausią rėmėją, Jūs turite nuspręsti iš pat pradžių, kokia parama bus reikalinga (vieta, medžiaga, tikslinės kalbos reklaminiai produktai, nemokami kursai, prizų čekiai).

Kreipimasis į rėmėją (asmeniniais kontaktais, laiškais ar elektriniais laiškais neveiksminga).

Jis / ji norės žinoti skaičius (nesakykite tikrojo narių skaičiaus, kalbėkite apie didėjimo efektą), auditorijos tipą.

Žemiau esanti lentelė padės Jums bendravimo su potencialiu rėmėju pradžioje

1. <i>Kokią Kalbų kavinę Jūs siūlote (kalba, dalyviai, vieta, siūloma veikla / tema).</i>
2. <i>Kokios paramos Jūs prašote (finansavimo, galimybės naudotis patalpomis, nemokamos reklamos, gairių gėrimų / užkandžių ir t.t.).</i>
3. <i>Kaip Jūs bendrausite su susirinkusiais? (Sudarykite metodų ir priemonių, kuriuos planuojate naudoti, sąrašą, žiūrėkite Kalbų kavinės reklamavimo vadovą).</i>
4. <i>Kada planuojate pradėti (pvz., kada vyks pirmasis Kalbų kavinės susitikimas ir kaip dažnai jie bus organizuojama vėliau?)</i>
5. <i>Kas bus atsakingas už kavinės veiklą (pvz., kas bus pagrindinis kontaktinis asmuo, su kuriuo bendraus rėmėjas)?</i>
6. <i>Kokio dydžio numatomos išlaidos? (Tai svarbu tik tuomet, jei į rėmėją kreipsitės dėl finansavimo)?</i>
7. <i>Kokią naudą gaus rėmėjas (pvz., vardo ir logotipo spausdinimas Jūsų medžiagoje / reklamoje, viešos paslaugos teikimas, naujų studentų</i>



*priviliojimas ir t.t.*