



Dil Kafe için sponsor bulma ve sponsorlarla ilişkiler üzerine birtakım öneriler

Sponsorlar için öncelik taşıyan konular vardır, Siz de sponsorlarınızın öncelikli konularından biri olduğunuza emin olun. Sponsorlar size yaptıkları katkının kendilerine ne şekilde döneceğini bilmek isterler. Sponsorlar çoğunlukla Dil Kafe aracılığıyla yeni müşteriler edinmek isterler. (Ticari açıdan düşünen sponsorlar). Bazı sponsorlar ise toplumda Dil Kafe aracılığıyla iyi bir itibar edinmek isterler. (Kamu zihniyetine önem veren sponsorlar)

Dil Kafeniz için en iyi sponsoru belirlemek için öncelikle sponsorunuzdan ne beklediğinize karar vermelisiniz. (yer, teçhizat, söz konusu yabancı dil için promosyon ürünleri, parasız dersler, ödül olarak verilecek fişler gibi...)

İlişki kurarken en iyisi kişisel olarak temasa geçmektir, mektup ya da elektronik posta yolu ile sponsorla görüşmek iyi bir fikir değildir. Sponsorunuz rakamları (katılımcıların tam sayısı hakkında konuşmaktan kaçının) ve hedef kitle türünü bilmek isteyecektir.

Aşağıdaki tablo olası sponsorunuzla temasa geçmeniz için hazırlık yapmanıza yardımcı olacaktır.

1. <i>Ne tür bir Dil Kafe planlıyorsunuz?(dil, hedef katılımcılar, yer, önerilen aktiviteler/tema)</i>
2. <i>Ne tür bir sponsorluk arıyorsunuz? (finansman, yer, parasız tanıtım, yiyecek-içecek...)</i>
3. <i>Hedef kitle ile nasıl temasa geçeceksiniz? (Kullanacağınız yöntemleri sıralayın. Dil Kafe tanıtım broşürüne göz atın)</i>
4. <i>Ne zaman başlamayı düşünüyorsunuz? (Örneğin ilk Dil Kafe ne zaman oluşturulacak ve Dil Kafenin ne kadar sıklıkla gerçekleştirilmesini planlıyorsunuz?)</i>
5. <i>Dil Kafe'den kim sorumlu olacak? (Yani sponsorla temasa geçecek olan kişi kim?)</i>
6. <i>Ne tür maliyetler öngörüyorsunuz? (Bu ancak finansman açısından bir sponsor aradığınızda geçerlidir.)</i>
7. <i>Dil Kafe sponsora ne tür faydalar getirecek? (Örneğin kullanılan malzemede/tanıtımda sponsorun isminin ve logosunun yer alması, yeni öğrenciler edinmek, kamu hizmeti yapmak gibi...)</i>