

* גיוס משאבים (ושותפים)

דיון על הדברים שחשובים באמת.

* רותם שטל,

* כמעט 22

* לא, מבטיחה לכם שאני לא בת 16.

* בוגרת ומנטורית לשעבר בקבוצת The Y Team 3211 מירוחם

* רכזת תחום הרובוטיקה בירוחם בשנים 2014-15.

בואו נדבר על זה.
בסוף.

כסף? *

* איך, איפה, למה, כמה?

למי פונים? *

* מגזר ראשון- המגזר הציבורי- משרדי ממשלה

* מגזר שני- המגזר העסקי

* מגזר שלישי- קרנות פילנתרופיות

נקודת הנחה *

יש המון כסף שמסתובב בשביל תרומות, ועוד יותר ארגונים וגופים שרוצים אותו – כולם טובים.

המטרה שלכם – להראות לחברות למה אתם יותר, ולמה ההשקעה בכם תהיה טובה יותר.

* איז כמו מראה עיניים

אף אחד לא יתרום לכם טלפונית או במייל.

אל תבקשו כסף בלי להיפגש עם אנשים – אתם יכולים לבקש להיפגש עם חברה מסוימת – או אצלם במשרדים, או להביא אותם אליכם.

העיקר – שיראו אתכם. זה נותן הרבה כוח ולרוב, מישהו שפגשתם - יעזור לכם !

* קביעת הפגישה

ישנן דרכים רבות ליצור קשר – מייל, טלפון, פניה מסודרת, הגשתם בקשה וכו'...

כל חברה עובדת בדרך הנוחה לה – התאימו עצמכם אליה.

* קבעו יום מסודר, שבו כולם עוברים על חברות במשק.

● נסו לאתר חברות שמחפשות לתרום לקידום נוער/טכנולוגיה/פריפריה או משהו אחר שמתאים לכם – ותפנו.

● מומלץ חברות מקומיות

● גם הורים יכולים לעזור – פנו למקומות העבודה שלהם

* במהלך הפגישה

* חיבור רגשי של התורם הפוטנציאלי אליכם יעשה את העבודה.

* נסו להסביר באמצעות סיפורים אישיים מה זה עבורכם ולמה זה חשוב לכם

* נסו להרגיש את התורם ולראות מה מעניין אותו

* בפגישה

הגיעו מוכנים – נתונים מדויקים לגבי השפעות פירסט על
משתתפיה (קיים באתר פירסט העולמית)

נתונים כספיים לגבי ההתנהלות שלכם – כמה צריך
ומה זה ישמש

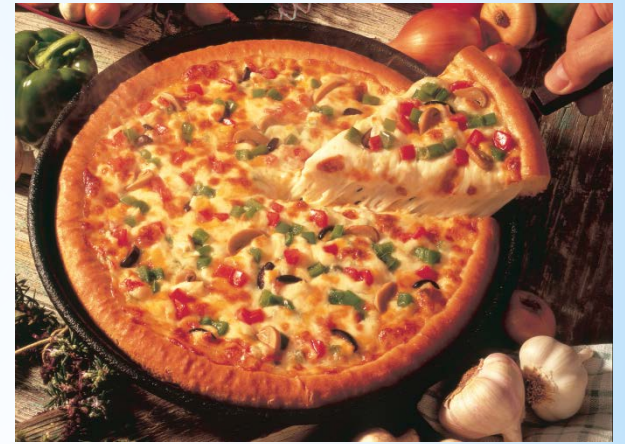
מראה על מקצועיות ונותן ביטחון לספונסרים שלא
תבזבזו את הכסף

מציג אתכם כ"לא סתם ילדים"

אל תתביישו – גם אתם וגם הם יודעים לשם מה
התכנסתם.

תגידו שאתם צריכים כסף, וכמה.

*** כסף זו לא מילה גסה**



שווה בספר