

Письма поддержки как отдельный вид искусства

Методические рекомендации по созданию качественного письма партнёрской поддержки.

Автор - Архипова Елизавета, ГБУ КО "Областной молодежный центр"

Партнёры проекта

Партнёры – это лица/организации, не являющиеся частью команды, но на разных этапах проекта оказывающие влияние на его реализацию.

**Помните, что партнёрские отношения должны быть взаимовыгодными и иметь общую цель. Если организация или человек в списке партнеров ради списка, то это не партнёр! Вы должны быть полезны друг другу.*

Кто может стать партнёром проекта



- Сообщества, добровольческие и некоммерческие организации**, заинтересованные в тематике проекта и (или) реализуют похожий проект, или их сфера деятельности схожа с тематикой подаваемого на конкурс проекта.
 - Корпорации и коммерческий сектор** — коммерческая деятельность потенциальных партнеров также, возможно, связана с целью подаваемого на конкурс проекта. Большие корпорации имеют практику поддержки социальных инициатив, ряд из них проводят собственные грантовые конкурсы.
 - Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации**, реализующие государственную молодежную политику, органы муниципального самоуправления, государственные и муниципальные учреждения — владеют широким спектром информации, которая может быть полезна при реализации проекта, могут оказать административную помощь.
 - Физические лица**, с которыми у подаваемого проекта одинаковая целевая аудитория, заинтересованы в сотрудничестве для привлечения внимания к своим проектам.
-

Виды писем поддержки

| Поддержка от организации/физического лица | Коммерческое предложение |
|---|--|
| <p><input type="checkbox"/> указываются затраты, которые партнёр готов покрыть, или услуги, которые готов предоставить на безвозмездной основе.</p> <p>Например, партнёр предоставляет 20 000 рублей на печать полиграфической продукции или предоставляет аренду актового зала на 2 часа, стоимостью 10 000 рублей в час, что эквивалентно сумме в 20 000 рублей, на безвозмездной основе, или предоставляет размещение в социальных сетях компании (с указанием ссылок на интернет-пространство, где будет оказана поддержка) информации о проекте, на безвозмездной основе</p> | <p><input type="checkbox"/> партнер точно обозначает, на каких условиях готов предоставить те или иные услуги или товар руководителю проекта</p> |



Важно!

*Партнёров необходимо искать до формирования сметы проекта! Никто заранее не знает о непредвиденных обстоятельствах, которые не позволят получить письмо поддержки в последний момент, поэтому налаживать отношения с партнёрами важно в самом начале формирования плана.

Шаги к поиску партнёрских взаимоотношений

1. Составьте список мероприятий, направленных на решение проблемы в рамках вашего проекта.

2. Проведите анализ имеющихся у команды ресурсов, в том числе финансов, необходимых для реализации мероприятий.
3. Проанализируйте недостающие ресурсы.
4. Исходя из недостающих ресурсов сформируйте список потенциальных партнёров проекта (организации/физические лица, обладающие ресурсами, которые Вам необходимы).
5. Свяжитесь с партнёром и представьте ему свой проект, опишите ваши цели и расскажите о том, что ваша команда уже сделала в направлении реализации проекта и расскажите о том, какую поддержку вы запрашиваете. Обычно первое взаимодействие с партнёрами производится через обращение на официальную почту, дальнейшее общение зависит от достигнутых договорённостей.

**Работа с партнёром – это всегда взаимовыгодная история. Узнайте, чем вы можете отблагодарить своего партнёра за его поддержку. Например, это может быть реклама компании на рекламных баннерах вашего проекта.*

Кому писать письма поддержки в конкурсе Росмолодёжь. Гранты

| Поддержка от партнёра | Коммерческие предложения |
|---|---|
| <p>Руководителю Федерального агентства по делам молодёжи Ксении Денисовне Разуваевой.</p> <p>В теле письма обязательно указание ФИО руководителя проекта и наименование проекта, которому оказывается поддержка</p> | <p>Формируется на имя руководителя проекта с указанием наименования проекта, для реализации которого коммерческое предложение предоставляется</p> |

***При написании писем поддержки обязательно обращайтесь внимание на информацию в положении о конкурсе и методических рекомендациях. В большом количестве грантовых конкурсов и конкурсов поддержки ВСЕ письма, подтверждающие партнёрские взаимоотношения пишутся от лица партнёра на имя руководителя проекта!**

Что должно содержать письмо поддержки

**единого установленного образца письма поддержки нет, но есть рекомендованные пункты, которые должны входить в содержание письма*

- Указание от чьего имени оказывается поддержка (официальный бланк при наличии его у организации)
- На чьё имя пишется письмо (в конкурсе Росмолодёжь.Гранты - на Руководителя Федерального агентства по делам молодёжи Ксению Денисовну Разуваеву)

- В основной части письма: партнёр указывает название проекта, который он поддерживает, ФИО руководителя проекта и наименование конкурса. Рекомендуем кратко описать, почему партнёр решил поддержать этот проект (например, указать его социальную значимость или результативность лично для партнёра)
 - Далее следует обозначить, какой конкретно тип поддержки оказывает партнёр (например, услуги или товары, информационная поддержка, методическая поддержка и т.д.) и подробно описать каждый ресурс (с указанием адресов, ссылок и т.д)
 - Ещё одним пунктом в письме должна стать оценка предоставляемых ресурсов в денежном эквиваленте (сколько бы это стоило, если бы не предоставлялось на безвозмездной основе. Откроем секрет - всё можно осметить, иначе говоря - перевести из букв в цифры)
 - В завершении указывается, что поддержка будет предоставлена на безвозмездной основе (или же указываются уникальные условия, которые предоставляет партнёр. К примеру, индивидуальная скидка)
 - Подпись партнёра, актуальная дата
-

Полезные советы для соискателей партнёров

- Не пытайтесь подделать письма поддержки, так как эксперты очень внимательно при оценке смотрят каждое письмо.
 - Не бойтесь связываться с потенциальными партнёрами и рассказывать о своей инициативе. Вам придётся столкнуться с рядом отказов, чтобы найти действительно эффективные партнёрские взаимоотношения. Ищите тех, кто разделяет ценности вашей команды и проекта.
 - Разработайте полный список ресурсов, которые необходимы для реализации вашего проекта и берите его на встречи с партнёрами. Часто бывает, что партнёр может оказать большую поддержку, чем мы предполагаем.
 - Выполняйте партнёрские обязательства, так вы сохраните репутацию и получите возможность развития долгосрочного партнёрства.
 - Делайте то, что вы любите и любите то, что вы делаете!
-

