

Պրեզենտացիաներ Հայաստանի համար ֆոնդահայթայթում փաստարկ

Armenia Presentations Fundraising Argument

Ինչո՞ւ: Հարցնում է դոնորը ...

Why? The donor is asking...

- Ինչո՞ւ է կարևոր ձեր ծրագիրը:
- Why is your project important?
- Ինչո՞ւ է ձեզ գումար անհրաժեշտ ծրագրի համար:
- Why do you need money for the project?
- Ինչո՞ւ եք եկել ինձ մոտ:
- Why did you come to me?
- Ինչո՞ւ եք այս պահին գալիս:
- Why are you coming at this moment?

Ունեցեք պատրաստի բազմակողմանի փաստարկներ և տարբեր դոնորների համար օգտագործեք համապատասխան փաստարկներ:

Be ready for complex argumentation and use parts o fit for different donors.

Ամփոփում - Ո՞վ ենք մենք : Ի՞նչ ենք մենք անում և ինչո՞ւ – հասցեատիրոջն ուղղված գործելու կոչ:

Summary: Who we are – what we do and why – call to action for the addressee

Լավ ձևակերպված փաստարկը դա՝

Well formulated argument is:

- Լավատեսական է, առաջարկում է խնդրի լուծում
- Optimistic, offers solution of the problem
- Դոնորը դրանից իրեն կարևոր է զգում
- Makes the donor feel important

Եւ՝

- brief
- կարճ է
- իրական
- true
- հստակ/հասկանալի
- clear/understandable
- ներառում է նվիրատվություն անելու ուժեղ կոչ
- conveys a **strong appeal to donate**
- Հույզեր է առաջացնում սակայն շորթում չի ներառում

- **Raises emotions, but doesn't blackmail**

Պատրաստեց. Յանա Լեվինովան www.fundraising.cz, www.vbcczech.cz

Credits: Jana Ledvinová, www.fundraising.cz, www.vbcczech.cz

Վարժություն. Մտածեք երկու մարդու մասին, ովքեր հնարավոր է կաջակցեն ձեր կազմակերպությանը (ձեր թիրախ խմբին): Մեկը ձեզ արդեն ճանաչում է, մյուսը՝ ոչ: Առաջինին դիմեք նվիրատվության համար (ֆոդահայթայթման համար փաստարկ ձևակերպեք, ներառյալ գործողության – նվիրատվություն կոչ): Ի՞նչ կարող եք առաջարկել երկրորդին՝ նրան ձեր կազմակերպությանը ավելի մոտեցնելու համար: (Որպեսզի նա հետագայում ձեր դոնորը դառնա):

Excercise: Think of two people who could potentially support your organisation (your target group). One already knows you, the other does not. Ask the first one for a donation (Formulate fundraising argument including call to action - donation.) What could you offer to the second one to draw him/her closer to your organisation? (So that later he/she would become your donor ☺)