

Prezento de via neprofitcela organizo ĉe foiroj

Ekzistas multajn manierojn por prezenti vian neprofitcelan organizon publike. Unu el ili estas prezento ĉe specialigitaj forumoj kie diversaj neprofitcelaj organizoj de iu loko renkontas kaj prezentas sin mem. Tiel vi povas facile gajni atenton de homoj kiuj povus fariĝi viajn membrojn, de neprofitcelaj organizoj kun kiuj vi povus kunlabori, eĉ de gazetaro kaj televido kaj ĝenerale de ĉiuj kiuj povus subteni vin. Estas plej bone ne perdi tiu ĉi ŝancon, ĉar vi povas havi rektan kaj personan kontakton kun ĉiuj. Sube vi trovos kelkajn utilajn konsilojn por uzi koncerne la aferon.



NGO market

1. **Rigardu ĉiam** por ŝancoj. Google efike helpas vin kun tiu ĉi punkto. Simple tajpu "NGO Forum", aldoni vian regionon kaj vidi kion eliras. Espereble ĝi estos io grava.

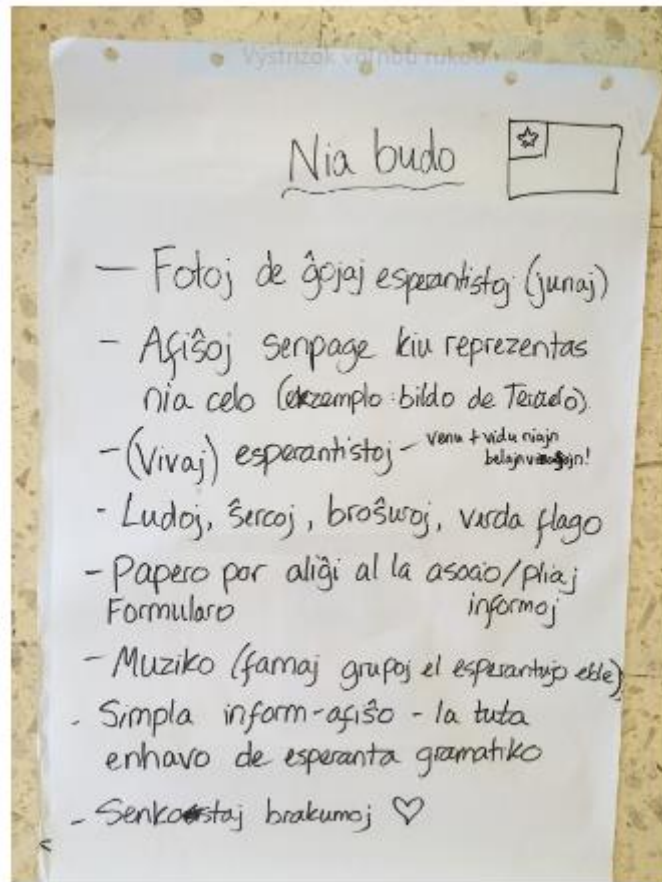
Ekzemple, en Prago ni havas organizon nomita „Forum 2000“, kiu organizas diversajn interesajn eventojn kel merkato de neprofitcelaj organizoj aŭ festivalo de Demokratio. Vi povas informi vin ĉi tie: <http://www.forum2000.cz/en/homepage>

Ekzistas signifan probablecon ke io simila ekzistas proksime de via urbo.

2. **Preparu vin.** Tio estas definitive la plej granda parto, aŭ simple devus preni la plej multe da tempo.

- Vi devas difini viajn celojn kaj celgrupon. Ĉu vi volas akiri pli da membroj? Ĉu vi bezonas pli da mono por via agado? Ĉu vi volas la amaskomunikiloj rimarki vin? Vi devus fari strategion laŭ viaj respondoj.
- Krei materialojn kiel prezentoj pri via organizo, kelkaj kvizoj, flugfolioj, afiŝoj ktp. Io ajn ke via buĝeto permesas vin kaj vi pensas ke helpas al vi.
- Preparu respondojn por stereotipaj demandoj. Ekzemple, pri Esperanto ekzistas multaj de ili: Kiom da homoj parolas Esperanton? Kiel mi povas uzi ĝin? Kion mi gajnas de lerni ĝin?

Kiom da tempo mi necesas por lerni ĝin? Vi devas esti preta, ĉar ĉi tiuj malgrandaj aferoj povus facile kapti vin ne pretaj.



Rezulto de laborgrupo

- 3. Donu valoron.** Homoj ne estos interesitaj en vi, se ili ne vidos potencialan gajnon en ĝi. La gajno povas havi diversajn formojn. Ĝi povas esti materiala kiel plumo, libro aŭ eĉ kuketo. La nemateria parto estas tamen multe pli granda. Vi povas doni al ili entreteniminto tra muziko, poezio ktp. Vi povas defii ilin kun unu kvizo. Vi povas doni al ili senton de aparteno (kiam ili aliĝu al vi). La lasta estas vere malfacila, ĉar vi unue bezonas doni al ili kialon por kunigi vin. Ĝi povas esti ŝancoj senpage vojaĝi, gajni monon ktp. La konkludo estas ke simple tra donaco de kraĵoj, vi povas akiri multe pli da atento.
- 4. Gajnu atenton.** Mi supozas ke vi jam komprenis tiun ĉi koncepton. Mi simple konkludas ĉion. Vi devas prepari materialojn kiuj altiros atenton kiel buntaj afiŝoj, aŭ prepari kvizon kie homoj povas gajni ion, fordoni kraĵojn, ludi muzikon ktp
- 5. Ĉiam tenu vian pozicion** ĉe la budo, ĉar nenio estas pli malbona ol interesita persono antaŭ malplena budo. Tiel vi povus perdi eblajn membrojn, investantojn, atenton ktp. Por tio vi

bezonos pli ol unu persono por veni reprezenti, tial ke ĉiuj povus ĉirkaŭrigardi ĉe aliaj organizoj.



En merkato

6. **Networking networking networking!** Tiu ĉi vorto estas signife uzita en nuna socio. Precipe Pri la profesia parto de la vivo, sed kion ĝi signifas?

Estas interŝanĝo de informoj inter individuoj kaj vi povas uzi ĝin en via favoro. La baza celo estas gajni gravajn kontaktojn el kiuj vi povas profiti poste.

Por plene uzi la potencialon de „netjorking“ vi devus paroli kun vere multe da homoj, por vidi kion ili povas proponi vin kaj (ne malpli grave) kion vi povas proponi al ili. Eble vi povas trovi fruktodona simbiozo.

7. **Ne perdigu kontaktojn** de ĉiuj kiuj interesis en via agado. Se vi ne faros tion via laboro falos sur malfekunda grundo. Memoru ke ĝi estas kutime pli bone preni kontakton de iu ol doni la vian for, tiel vi havas la kontrolon. Fari ambaŭ tamen estas mirinda.