

资助方推介练习：五分钟推介

机构每个员工都应当准备一个五分钟推介，以确保机会来临时人人都能抓住机会助机构获得筹资的可能性。您无法预知机遇将在何时何地降临，在不同的情况下您需要采取不同的推介策略，所以我们在本节准备了两个可能出现的情景。情景一是偶遇资助方；情景二是有备而来的会面。下面请根据以下的场景来准备五分钟推介。

请注意：情景一我们的场景设置是在电梯里面，但现实生活中，您可能在任何场合遇到某潜在资助方。您也能自行设计一些场景，比如在参加大会的时候，您在阅读会议日程时，发现了将要演讲的人或者其他参会者中有您的潜在资助方，那么您需要提前准备您的对话。通常在开会的时候，其他的与会者可能和您抱着同样的目的，所以要确保您的推介短而精炼。

情景一

在某个会议上，您正在电梯里，这时比尔·盖茨走了进来。在电梯门打开他走出去之前，您有五分钟时间。

目标：争取让他有兴趣与您会面

您需要让他知道：

1. 您的工作职责和内容；工作的重要性或紧迫性；
2. 一个真实有力的案例或例子来说明项目的现实影响力；
3. 具体、切实、详细地说明您期望推介对象提供什么帮助；
4. 项目的成果，已经您为什么能胜任这个职责去开展此项目；
5. 记得要感谢推介对象花时间听取您的推介。

注意事项

偶遇推介并不是：

- × 完备的工作总结
- × 炫耀专业统计数据的机会
- × 向别人展示您学识的机会
- × 跟每个会面者重复一样的对话
- × 重复您两年前用过的推介内容

偶遇推介应当：

- ✓ 涵盖基本事实
- ✓ 简洁明了
- ✓ 讲述一个引人入胜的故事或案例
- ✓ 具有时效性
- ✓ 为推介对象量身定制
- ✓ 吸引推介对象更深入地了解您的项目

情景二

弗里克基金会¹是一个致力于支持草根健康权益机构的国际基金会，该基金会现在来到了您所居住的城市。通过一个朋友和某 NGO 负责人的介绍，您被安排与弗里克基金会的项目官员会面。您将有 5 分钟推介您的项目。首先，您需要做一些有关弗里克基金会的资料查询。

“弗里克基金会是一个成立于 1978 年的私人家庭基金会。在这一年，世界领袖在阿拉木图宣布‘人人健康’为重大战略目标。在这个愿景的激励下，弗里克家三兄弟成立了弗里克基金会，旨在帮助‘人人健康’成为现实。自 1978 年起，弗里克基金会已经为 30 多个国家的公共健康草根组织提供资金支持。弗里克基金会从 2010 年开始在中国支持相关项目，并有意扩大其在中国的资助计划。弗里克基金会将接受来自任何从事健康教育工作的中国非营利机构的申请。去年参加亚洲促进会团队培训的 ABC 组织曾经获得过他们的资助。虽然基金会由三兄弟创建，他们却特别有意于支持女性领导的机构。”

请准备 20 分钟，然后在 5 分钟内完成您的推介谈话，建议您和自己的搭档一起练习，让他们给您提供反馈意见。机构如果在一起练习推介，小组其他的成员可以担当弗里克基金会项目官员的角色。在准备过程中，可以参照附录中的**模板|推介准备表**列出的一些提示，确保您在每个情景中都把所列出的重要信息都覆盖了。把您的想法简单记录在右边的空白处。

¹ 弗里克基金会是本练习中所虚构的基金会。

推介项目注意事项

1. 永远不要只说“我们希望得到您的支持”——要有具体的招募要求。可以这样说：“您提到您曾经支持 X，我们计划开展一个类似的项目 Y，预算大约是 Z，不知道我们的项目是否符合您的资助计划？”
2. 不要提出超过他们通常资助的金额要求：第一次申请时应提出较低的资金要求，如果他们通常资助的金额范围是在 1 万美元到 10 万美元之间，最好的做法是从 1 万美元开始申请。如果他们认可项目的成效，很可能在次年增加资助金额；
3. 如果他们拒绝了您的推介或看起来不太感兴趣，那么您应当更多倾听他们的反馈并尝试推介一些其他的项目；
4. 如果您目前开展的项目都不符合他们的资助计划，您可以这样说：“看起来我们双方的计划目前并不太吻合，但我们是否可以保持联系，将来再与您分享其他的项目提议呢？”如果您在推介不成功的情况下仍然保持尊重并且不过度勉强资助方，他们会欣赏您的这种态度；
5. 就算您已经心急如焚，但请不要展现得过于迫切渴望！