

Oggi mi butto a capofitto in una delle attività a rigore “meno da fundraising”, ma in pratica tra quelle che più mi divertono e stimolano: cercare sponsor!

Non donatori, proprio aziende che vogliono scambiare soldi con visibilità, benefit di immagine e opportunità di contatto con clienti potenziali.

In particolare oggi mi dedico alla prospezione, detto in italiano: “ne prendi 100 che odorano da sponsor e ne lasci 50 che davvero promettono molto meglio degli altri”.

Da una parte è un lavoro di fino, dall’altro è poco raffinato: è poco raffinato perché all’inizio devi stare piuttosto ampio e largo, quindi:

- ti prendi un’area geografica
- ci cali il filtro “settore merceologico di riferimento”
- individui le aziende che hanno un target molto simile a quello che hai tu per le mani come clientela potenziale per loro

e fin qua è facile.

Diventa un lavoro di fino quando:

- raccogli notizie e informazioni su loro passate esperienze da sponsor
- setacci per riferimenti su loro politiche di responsabilità sociale di impresa
- cerchi i nomi cognomi e ruoli dei loro dipendenti
- cerchi notizie su di loro (interviste, profili social etc)
- cerchi di capire se c’è una loro linea di prodotti o servizi che faccia matching meglio di tutto il resto con l’occasione che hai da vendergli
- cerchi di capire se questa ultima ipotesi ha senso oppure se è meglio restare più aperti
- sviluppi prodotti di comunicazione di approccio (non di vendita) dedicati quasi ad ognuno

E’ un lavorone eh! Di solito rende anche parecchio bene,

ma siamo come al solito su un 80-20: 80 del tempo dedicato è alla prospezione, 20 a contatto e eventuale trattativa.

Oggi inizio ad accumulare i punti per questo preziosissimo 80!

Condividi generosamente su

- [Fai clic per condividere su Facebook \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su Twitter \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su LinkedIn \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su WhatsApp \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su Telegram \(Si apre in una nuova finestra\)](#)