

©Join Global Goals /Join RedMe

WIN-WIN стратегия для бизнеса и НКО

CAUSE
MARKETING
AGENCY

RedMe

Социально ориентированный маркетинг

не филантропия или альтруизм,
а коммерческое партнерство между бизнесом
и НКО, при котором используются силы и
ресурсы брендов для решения обозначенной
социальной проблемы с одновременным
получением бизнес-выгод

IZI

CAUSE
MARKETING
AGENCY

zedMe

zedMe
CAUSE
MARKETING
AGENCY

**Какие задачи хочет
решить потенциальный
партнёр с помощью
социальной
вовлеченности бизнеса?
Есть ли качественные и
количественные
показатели?**

1.

2.

Был ли у бизнеса опыт взаимодействия с НКО? Разовый проект, долгосрочное сотрудничество? Какой отдел отвечал за взаимодействие? Какие задачи ставились? Были ли они достигнуты?

**Join
Global
Goals
Join
RedMe**

3.

Что ожидает бизнес получить от сотрудничества с НКО в случае маркетинговых задач? Повышение лояльности потребителя? Увеличение продаж? Продвижение имиджа? Какова конечная цель социально-маркетинговой акции в целом?

17 Join
Global
Goals
Join
RedMe

4.

**В каком размере HR/PR/КСО/
Sustainability-бюджет готов
выделить бизнес на
совместную с НКО программу
(акцию, кампанию) и когда?**

6.

Стратегически ли выходит бизнес на социальную территорию? Или настроен на эксперимент/разовую акцию?

17 Join
Global
Goals
Join
RedMe

7.

Каковы сроки проекта и даты запуска? Можно ли перенести?

8.

Как предполагается оформить сотрудничество юридически: договор пожертвования, договор оказания услуг или лицензионный договор?

**Join
Global
Goals
Join
RedMe**

9.

Как бренд собирается рассказывать об акции? Будет ли маркетинговое сопровождение? Выделен ли на это отдельный бюджет?

17 Join
Global
Goals
Join
RedMe

10.

**Какая отчетность, помимо
расходования средств,
необходима бизнесу?**