

بسیج مناب



ملزس: محمد حسين ضياء

به خاطر داشته باشید

شما اعانه جمع نمی‌کنید

شما می‌خواهید تا هزینه‌های کمپین خود را از مسیری شفاف تأمین و از مردم برای تحقق و پیاده‌سازی خواسته‌ها و تفکرات مشترکتان، کمک بگیرید.



به شما این امکان را می‌دهد:

تا پیام کمپین خود را با روش‌های متعدد به سطح بیشتری از جامعه رأی دهندگان برسانید.

این اختیار را به شما می‌دهد:

تا از نیروی انسانی متخصص طی بازه‌های زمانی متعدّد برای پیگیری امور انتخاباتی‌تان، بهره ببرید.

قدرت
مالی



کمک مالی

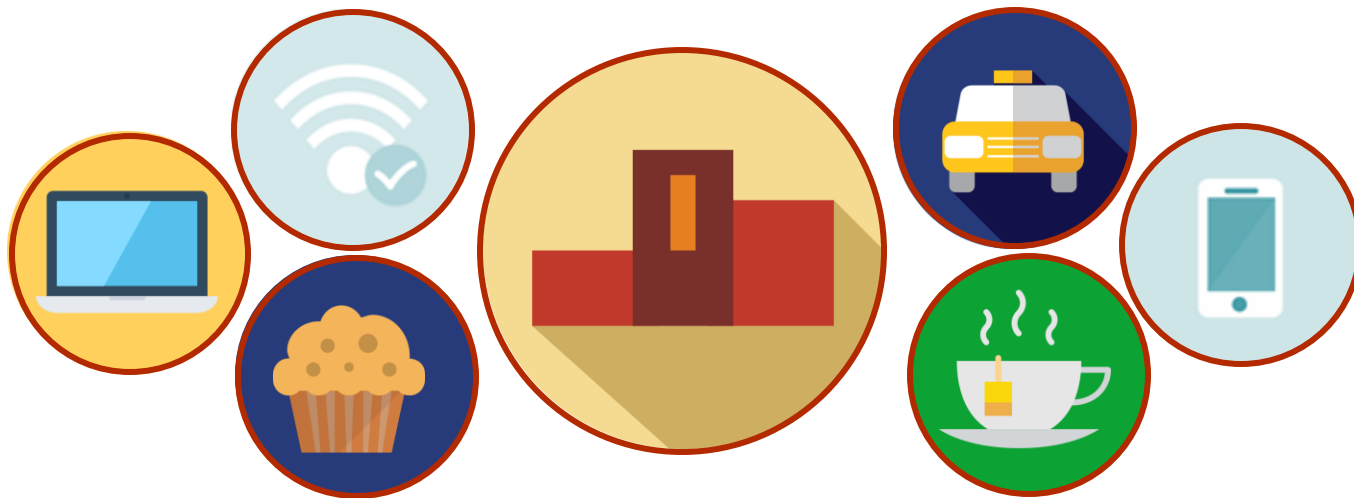
دریافت کمک مالی، سطح بالایی از توقع را در حامی مالی ایجاد می‌کند.

اگر توانایی مالی شما به گونه‌ای است که بتوانید هزینه‌های مالی ضروری را خود تأمین کنید باقی نیاز هایتان را از محل کمک‌های غیرمادی حامیان و داوطلبان تأمین نمایید می‌توانید انرژی مربوط به این بخش را روی سایر اقدامات مربوط به کمپین بگذارید.

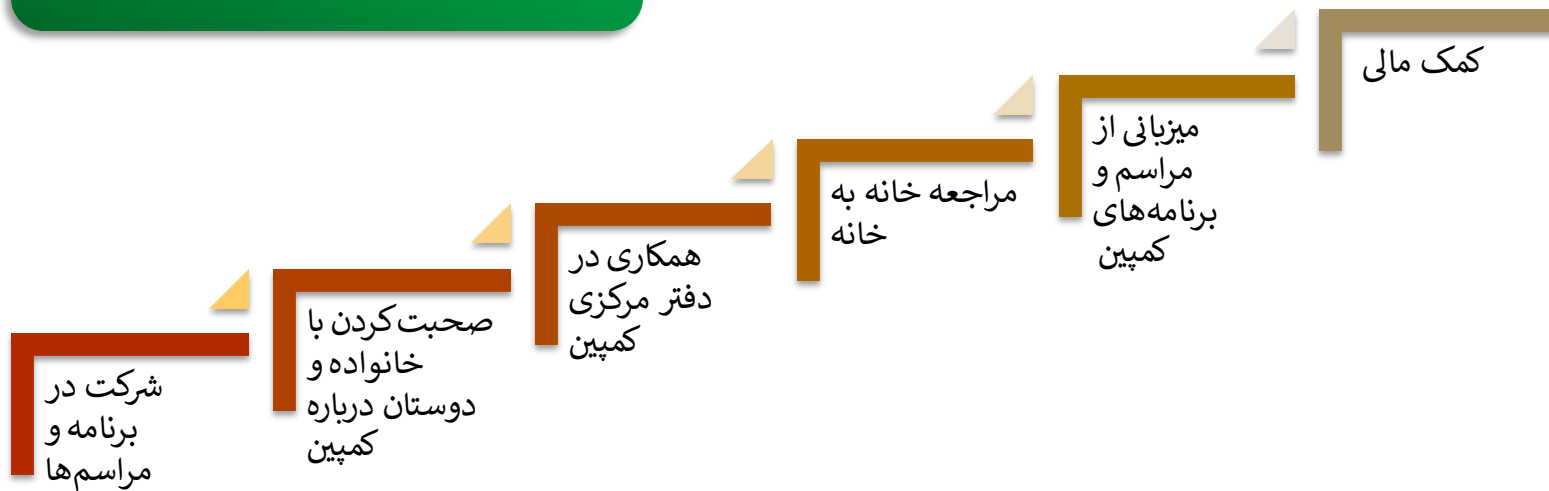
برنامه ریزی دقیق منابع و برآورد هزینه‌ها و استفاده درست از منابع، نیاز شما به منابع مالی را بسیار کاهش خواهد داد.



منظور از منابع، تنها منابع مادی نیست!



پله‌های مشارکت



دلایل حمایت مردم از نامزدها و کمپین‌های انتخابی



حمایت به دلیل تمایل به حمایت از یک نامزد
(عقیدتی - سیاسی)



حمایت به دلیل درخواست دیگران
(قومی - قبیله‌ای و گروهی و ...)



حمایت به دلیل دریافت حمایت از نامزد، پس از برنده‌شدن در انتخابات
(سرمایه‌گذاری)

باورهای نادرست در تأمین منابع مالی کمپین انتخاباتی

- فقط افراد ثروتمند به کمپین‌های انتخاباتی و نامزدها کمک مالی می‌کنند.
- درخواست پول افراد را عصبانی می‌کند.
- تأمین منابع صرفاً به پول محدود می‌شود.
- مهم نیست قانون چه می‌گوید؛ هیچ‌کس چیزی نخواهد فهمید.
- تأمین منابع مالی از مردم نوعی تکدی‌گری و عملی شرم‌آور است.
- لازم نیست دنبال حامی مالی بگردیم؛ حامیان مالی ما را پیدا خواهند کرد!
- مردان بهتر از زنان می‌توانند کمک مالی جذب کنند.
- تا پیش از روند تأیید صلاحیت‌ها، نمی‌توان حامی مالی پیدا کرد.



ویژگی‌ها و وظایف مسئول تأمین منابع مالی

واسطه‌گری

- ایجاد ارتباط بین منافع حامیان مالی و نیازهای کمپین

نماینده‌گری

- شناساندن چهره عمومی کمپین یا نامزد انتخاباتی

بازاریابی

- فروشندگی دیدگاه کمپین و پیشبرد منافع آن برای جلب حمایت حامیان

سازمان‌دهی

- یافتن روش‌هایی برای سرمایه‌گذاری حامیان در تمامی سطوح کمپین

پژوهش

- بررسی نقاط دسترسی به حامیان و سرمایه‌گذاران

طرح‌ریزی

- ارائه طرحی مدون در خصوص میزان منابع مالی مورد انتظار، چگونگی تأمین این منابع و شفافیت مالی (راهبرد)
- هزینه لازم برای تأمین منابع مالی (بودجه)
- زمان مورد انتظار برای دستیابی به این منابع (زمان بندی)

مدیریت مالی

- کمک به کمپین در ایجاد تعادل بین اهداف و توانایی‌های واقعی کمپین

شفاف‌سازی

- تهیه و تدوین گزارشات مالی دقیق پیرامون حامیان و هزینه‌های صورت گرفته در جهت شفافیت مالی کمپین انتخاباتی

آگاهی سیاسی و دیپلماسی

- مذاکره با حامیان مالی احتمالا در چارت حامیان مالی بالقوه

تجربه

- آگاهی پیرامون ساختار انتخاباتی و برنامه‌ریزی مالی
- درک درستی از همه‌فعلالین در سایر حوزه‌های کمپین





شناسایی

حامیان مالی بالقوه

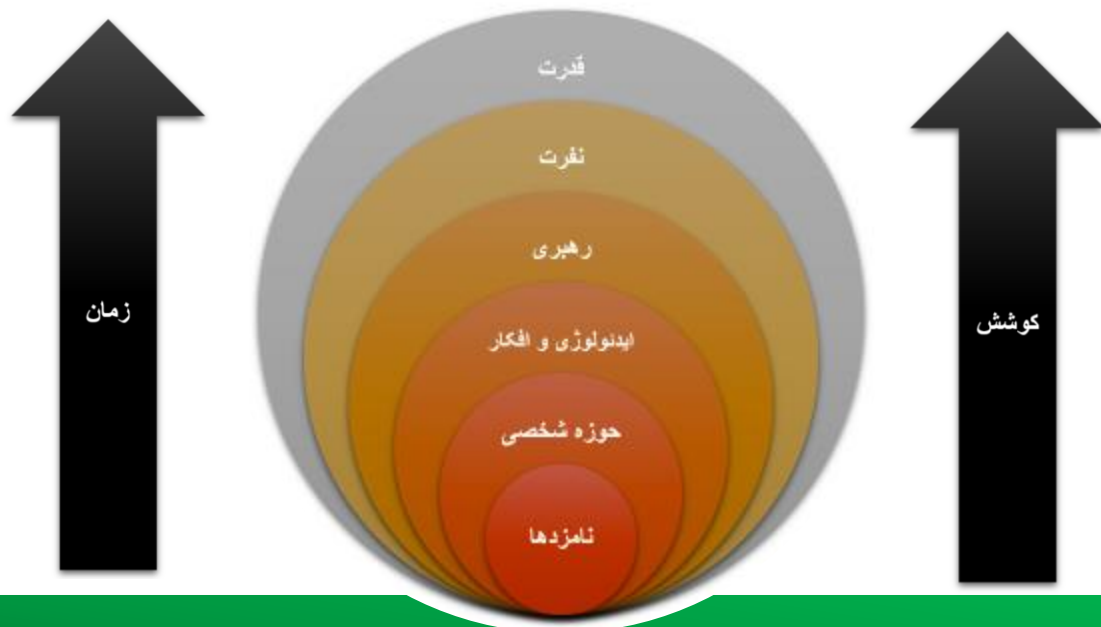
گام اول

طوفان فکری

سوالات زیر را از نامزد انتخاباتی بپرسید:

- چه کسانی شما را می‌شناسند؟ چه کسانی به شما علاقه دارند؟
- در چه مسائلی پیشنهاد داده‌اید؟ چه کس دیگری این مسائل را مهم می‌داند؟
- کدام یک از دستاوردهای حرفه‌ای شما دیگران را جذب کرده یا تحت تأثیر قرار می‌دهد؟
- کدام یک از دستاوردهای شخصی شما دیگران را جذب کرده یا تحت تأثیر قرار می‌دهد؟
- متحدان سیاسی‌تان چه کسانی هستند؟
- در چه سازمان‌هایی عضو هستید؟
- کدام یک از رهبران جوامع محلی از کارتان حمایت می‌کنند؟
- کدام یک از روابط خانوادگی به تأمین منابع مالی کمک می‌کنند؟
- کدام افراد از نزدیکان و یا حامیان شما در حوزه اجتماعی که شما نفوذ ندارید، نفوذ دارد؟
- کدام زن (اگر مرد هستید) و یا مرد (اگر زن هستید) می‌تواند نقش موازی شما را در مذاکرات با حامیان از جنس مخالفان را پیگیری و مدیریت کند؟





دسته‌بندی معمول برای اکثر حامیان مالی



- جداول، یادداشت‌های روزانه، و برنامه‌های زمانی فعلی یا قبلی
- فهرست دوستان و آشنایان در تلفن همراه
- فهرست اعضای گروه‌ها و سمن‌ها
- فهرست کارکنان یا همکاران در محل کار
- فهرست چهره‌های سرشناس و ذی‌نفوذ بومی که در پایتخت و یا مرکز استان مقیم‌اند.
- فهرست افراد داوطلب
- فهرست افراد فعال در حوزه‌های فکری مشترک (سیاسی-اجتماعی و ...)
- فهرست رقبای رقیبان انتخاباتی‌تان
- فهرست صفحات اجتماعی مجازی (مانند گروه‌های تلگرامی) حوزه انتخابیه و مدیران آنها
- اعضای انجمن‌ها و اصناف
- نام اعضای خانواده و...

شناسایی حامیان مالی بالقوه

گام دوم:

تدوین فهرست‌ها



شناسایی

حامیان مالی بالقوه

گام سوم

تعیین میزان یا
مبلغ درخواستی مناسب

سؤال بعدی این است که میزان مبلغ درخواستی از هر یک از این افراد باید چقدر باشد و بهترین راه برای درخواست چیست؟

برای این کار:

- تخمینی از مبلغ مورد نیاز برای کمپین خود طی دوره انتخابات را تهیه کنید.
- این احتمال همیشه وجود دارد که با این سؤال افراد مواجه شوید که هزینه کمپین شما چقدر است؟
- با پرسیدن این سؤال، کمک‌کننده‌ها می‌خواهند بدانند در صورت کمک، چه میزان در کمپین شما سهم خواهند داشت.
- در صورت پیروزی شما در انتخابات، کمک‌کنندگان بر این اساس، میزان تأثیر خود بر پیروزی شما را اندازه‌گیری می‌کنند.



حامیان مالی

بر اساس میزان مبلغ قابل درخواست از آنها به سه دسته تقسیم می‌شوند:

حمایت اندک

- افرادی که در این دسته قرار می‌گیرند می‌توانند میزان اندکی پول یا منابع مادی در اختیار کمپین قرار دهند.

حمایت متوسط

- از افراد این دسته می‌توان میزان متوسطی از منابع مادی یا وجوه نقدی را درخواست کرد.

حمایت زیاد

- از افراد این دسته می‌توان مبالغ بالا یا میزان زیاد منابع مادی را درخواست کرد.



ابزارها و شیوه‌های تأمین منابع مالی

ابزارها و شیوه‌های تأمین منابع مالی،

- فعالیت‌ها
- روش‌ها
- ابزارهایی است

که نامزدها برای جمع‌آوری پول به کار می‌گیرند.



شیوه‌های تأمین منابع مالی

- مزایده
- پرداخت مرحله‌ای یا دوره‌ای
- تأمین عمومی منابع مالی
- پذیرایی یا میهمانی چای
- جلسات بزرگداشت
- کنسرت
- جشنواره محلی
- معاشرت فردی
- درخواست مجدد
- تماس تلفنی و پیامک
- اینترنت و شبکه‌های اجتماعی
- کمیته مالی
- همایش و گردهمایی

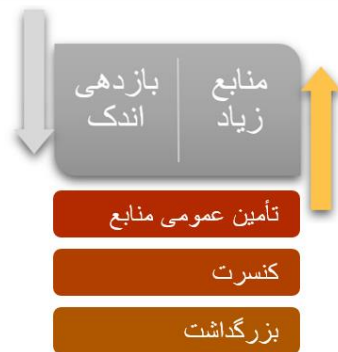


مقایسه منابع و بازدهی آنها

در تأمین منابع مالی همواره باید منابع لازم برای هر کار (مثلاً، زمان، افراد، پول، و غیره) را با بازدهی حاصل از آن (مثلاً، پول جمع‌آوری‌شده یا درآمد خالص برای کمپین) مقایسه کرد.



مقایسه‌ای بین منابع و بازدهی آنها در چند روش رایج تأمین منابع مالی



هنر درخواست کردن

توانایی درخواست کردن از
مهارت‌های مذاکره است.

- آمادگی
- ایجاد تفاهم
- ارتباط
- ارائه درخواست مشخص
- توقف حرف زدن
- گوش دادن و پاسخ دادن
- توجه به جزئیات
- قدردانی
- درخواست مجدد
- حفظ ارتباط



گوش دادن و پاسخ دادن



پیش از مذاکره مدّ نظر داشته باشید

منافع

- با هر کمک‌کننده احتمالی مالی، لیستی از منافع احتمالی آن فرد در صورت پیروزی شما در انتخابات را در ذهن داشته باشید.

- باید بتوانید آنان را به این باور برسانید که منافع مشترکی با شما در این انتخابات دارند و این مذاکره، یک مذاکره بردبرد برای طرفین است .



در مذاکره مدّ نظر داشته باشید

قدرت

قدرت در مذاکره از نکات کلیدی است. برای هیچ مبلغی، قدرت و اعتبار خود را هدر ندهید. اگر افراد در شما خلل در قدرت ببینند، احتمال کمک‌کردن مالی آنها به شما، بسیار کاهش خواهد یافت. گاهی بهتر است در مذاکره، طرف مقابل شما بداند که شما آنقدر توانایی دارید که بدون کمک او نیز بتوانید کمپین انتخاباتی خود را پیش برده و پیروز این انتخابات شوید. این حس از قدرت در شما، کمک‌کننده مالی را مشتاق به سهم بودن در پیروزی شما می‌کند. این موضوع در بخش تبلیغ انتخاباتی نیز پراهمیت است. مردم، نامزد انتخاباتی مقتدر و محکم می‌خواهند.



مواجهه با چالش رد صلاحیت برای جمع‌آوری منابع

- برنامه ریزی مالی
 - نقش منابع مالی خود نامزد و نیز حوزه شخصی در این بخش بسیار مهم و تعیین کننده است.
 - تمرکز خود را همانقدر که بر روی منابع مادی می‌گذارید، بر روی منابع غیر مادی نیز بگذارید.
 - برای هزینه کردن، یک برنامه زمانی تهیه کنید.
- تحقیق و ارائه آمار
- سرمایه‌گذاری شخصی
- گفتگو



پیشنهادهای کلی:

- حرف تازه‌ای داشته باشید.
- صادق باشید.
- شفاف باشید.
- متعصبانه برخورد نکنید.
- با اعتماد به نفس و قاطع باشید.
- قدرتمند اما فروتن باشید.
- اخلاق‌گرا باشید.
- تخریب نکنید.
- آگاه باشید.
- ناامید نشوید.
- منظم، دقیق، و با چهارچوب باشید.





www.yaldanetwork.com

www.facebook.com/yaldanetwork

www.aparat.com/yaldanetwork

telegram.me/yaldanetwork

© 2016 Yalda Network

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به شبکه یلدا است.