

# Patrocínio

Montamos esse infográfico pra você, que é atleta marcial e está a procura de apoiadores, saiba como conseguir e garantir patrocínio!

## Programe-se

Faça uma lista de todos os eventos que quer participar no ano (sejam eles municipais, estaduais, nacionais ou internacionais)

01



02

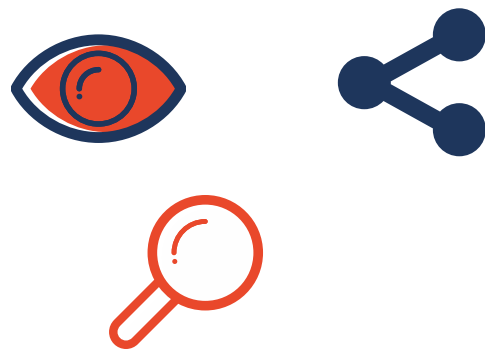
## Mídias Sociais

Encare suas redes sociais como se portfólio ou currículo, procure sempre se perguntar "o que minhas mídias sociais falam sobre mim?"

## Conexões

Faça uma lista com possíveis apoiadores, procure primeiro pessoas próximas a você, do seu bairro ou cidade, que já conheçam sua história

03



04

## Informe-se

Conheça a empresa em que vai pedir apoio, seus produtos, serviços, ideologias, propósitos, valores, quanto mais você conhecer sobre a empresa melhor... E identifique se os interesses, valores e propósitos da empresa vão de encontro aos seus

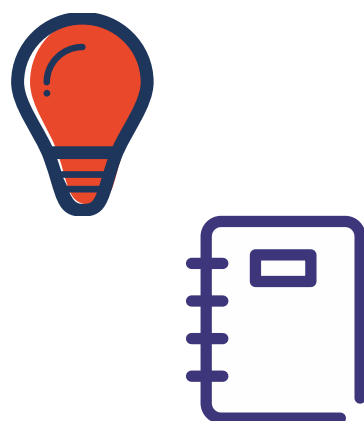
Procurar um apoiador é como procurar um novo emprego, você precisa conhecer a empresa e saber se gostaria de trabalhar com ela!

## Contrapartida

O que você pode oferecer a empresa? Qual é o seu diferencial? Quais os ganhos que o possível colaborador pode ter apoiando você?

Faça uma lista e prepare sua imagem (alinhando com as mídias sociais)

05



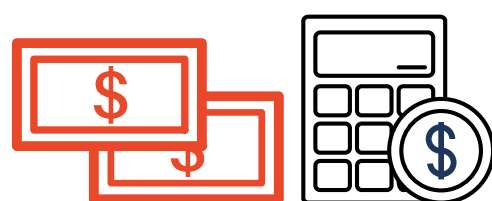
## Contabilize

Essa é a hora de colocar tudo no papel e transformar necessidades em valores, sabe aquela lista que você fez no item 01?

Faça uma nova lista com foco naquela, pensando em tudo o que você vai precisar para conseguir cumpri-la, pode ser um uniforme novo, novos protetores, transporte, enfim, faça essa lista e contabilize tudo!

Faça uma planilha para se organizar melhor, e descubra qual o valor (em R\$) total que você precisará em investimento!

# 06



# 07

## Cotas de Patrocínio

Após quantificar todo o valor que você precisa, você está pronto para finalmente falar com os possíveis apoiadores que você identificou no item 03, é muito provável que você não consiga todo o valor necessário de apenas um apoiador, por isso é interessante dividir o valor total em cotas, entre vários apoiadores

Por exemplo, se você precisa de um valor total de R\$1.000,00 e um apoiador te oferece R\$500,00 você precisa ter em mente quantos mais apoiadores precisa buscar para completar o valor total!



# 08

## Reunião

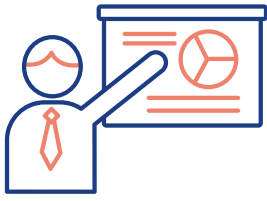
Agora que você já tem tudo organizado, contabilizado e conhecimento sobre a empresa, chegou o momento de conversar com quem você pensou como possível colaborador!

Primeira coisa, agende um horário para conversar, isso demonstra respeito e que você dá importância ao tempo da pessoa que vai conversar contigo também, é importante se preparar em como abordar o assunto e como levar a conversa, o que nos leva ao item 09



## Apresentação

# 09



Apresente a federação, confederação, associação ou instituto que você faz parte.

Pense como alguém que está de fora do meio que você faz parte, e explique de forma que teu apoiador entenda, a estrutura, funcionamento e regras! Explique que existem outros campeonatos e eventos, e porque você não participa de todos. Quanto mais informações, maior será o interesse do seu apoiador!

## Retorno

# 10

Por último o feedback. Mesmo que você não tenha conseguido o apoio é sempre importante ser gentil e dar um retorno positivo.

Se você conseguiu o patrocínio, é ainda mais importante demonstrar o quanto o apoio foi importante, sempre convide seu apoiador a participar de eventos em que você vai estar!

Além de divulgações e compromissos que são firmadas na parceria, (como divulgações nas mídias sociais, ou utilização de materiais da empresa, em campeonatos, apresentações e treinos) é sempre interessante mostrar além disso um retorno positivo, afinal, gentileza gera gentileza.

