

PARTNERS BEPALEN

Gebruik onderstaand stappenplan om de juiste partners voor jouw initiatief te bepalen.

Stap 1: doelen bepalen

Wanneer je kijkt naar jouw initiatief zijn er wellicht een aantal vlakken waarop jij zelf minder ervaring hebt, of waarbij je expertise van buitenaf kunt gebruiken. In dit geval is het interessant om op zoek te gaan naar partners die jouw kunnen helpen bij het concretiseren van je ideeën. Dit kan een organisatie zijn, of een individu. Voordat je op zoek gaat naar concrete partners, is het belangrijk om uit te schrijven op welk gebied je een partner kunt gebruiken en wat deze partner mogelijk kan bijdragen aan het behalen van jouw doelen.

Vragen die je jezelf bij deze stap kunt stellen:

- Hoe kan een partner bijdragen aan jouw doelen?
- Hoe ziet de bijdrage er concreet uit? Is de samenwerkingspartner betrokken bij de voorbereiding, bij de uitvoer of bijvoorbeeld alleen bij de communicatie?

Stap 2: inventarisatie van mogelijke partners

Wanneer je in kaart hebt gebracht op welk vlak jij ondersteuning of expertise nodig hebt, is het belangrijk te inventariseren welke partners kansrijk zijn. Welke grote beïnvloeders zijn aanwezig binnen het gebied waar jouw initiatief actief is? En als je kijkt naar de doelgroep, door wie worden zij momenteel al beïnvloed? Wanneer we weten door wie onze doelgroep beïnvloed wordt, is het gemakkelijker om de juiste partners te vinden. Zij hebben namelijk al ervaring met de doelgroep en/of de branche.

Vragen die je jezelf bij deze stap kunt stellen:

- Welke partners kunnen mij helpen bij het realiseren van mijn doelen?

- Welke partners kan ik benaderen vanuit mijn eigen netwerk?
- Welke partners kan ik benaderen buiten mijn eigen netwerk?
- Over welke ondersteunende tools beschikken zij?

Stap 3: relevantie in kaart brengen

Bij een samenwerking of partnerschap is het belangrijk dat de bijdrage die geleverd wordt, relevant is voor beide partijen. Wat kun jij de partners bieden? Schrijf zo concreet mogelijk uit wat het voordeel is vanuit het perspectief van de partner. Het is belangrijk om vooruit te denken. Wanneer het voordeel voor de partner helder is, vergroot je de kans dat zij een bijdrage willen leveren aan jouw initiatief.

Vragen die je jezelf bij deze stap kunt stellen:

- Wat is het voordeel vanuit het perspectief van de partner?
- Wat zijn mogelijke drempels voor partners om samen te werken?
- Op welke manier kunnen we deze drempels verlagen?