

O Que a Sua Empresa Ganha ao Doar Dinheiro, Produtos e Serviços Que Lhe Custam Dinheiro?

Viva,

Um dos recursos activos que a sua empresa pode ter escondido e não utilizado, é o envolvimento na comunidade onde a sua empresa está localizada, ou mesmo a nível nacional.

O que é que a sua empresa tem feito ultimamente para ter mais visibilidade na sua comunidade?

Existem várias formas de obter essa maior visibilidade, e uma delas é contribuir com doações quer em dinheiro, quer em produtos e serviços, para organizações humanitárias.

Mas pergunta você: "o que é que a minha empresa ganha ao doar dinheiro, produtos e serviços que me custam dinheiro?"

Bem, eis apenas alguns dos ganhos:

- Maior Reconhecimento
- Boa Vontade
- Maior Visibilidade
- Mais Contactos
- Publicidade
- Mais Potenciais Clientes e Parceiros
- Expansão de Mercado
- Etc.

Quanto você teria de gastar em campanhas de marketing, publicidade, etc. para obter todos os possíveis ganhos descritos acima?

Vou detalhar um pouco mais os benefícios. Por exemplo:

Pode pedir em contrapartida para a sua doação, que seja colocado um link para o website da sua empresa, no website da instituição para a qual fez a doação.

Se a instituição tiver publicações, é muito provável que publiquem uma notícia sobre a causa. Apenas tem de lhes pedir para mencionar a sua empresa (e contactos).

Pode acontecer que os media noticiem e façam entrevistas sobre a causa para a qual doou, assim como aos doadores.

Não se esqueça que os membros que pertencem à direcção das organizações humanitárias conhecem pessoas e empresas que lhe podem ser úteis.

Peça aos membros da direcção dessas organizações os contactos dos outros doadores, e caso eles tenham dado autorização para poderem ser contactados, poderá obter mais clientes ou parceiros para a sua empresa ou negócio.

Claro que tem de existir também o lado humanitário nas suas doações, mas também existem um conjunto de benefícios para a sua empresa que não devem ser totalmente ignorados, e se fizer as contas, provavelmente irá chegar à conclusão que custa menos doar produtos e serviços do que pagar para obter mais clientes.

Em http://www.bolsadovoluntariado.pt/jobs/vol_orgs/ORGANIZATIONS.ORGSEARCH.show encontra os contactos de 532 organizações ou

instituições registadas.

Num próximo artigo encontra um exemplo real, para a SOS Voz Amiga.

Muito Obrigada, e pode contar comigo no que eu lhe puder ser útil para o crescimento da sua empresa ou negócio,

Maria Spínola

<http://www.crescimentoempresas.com/>

 (+351) 91 293 05 19

[crescimentoempresas\(at\)gmail.com](mailto:crescimentoempresas(at)gmail.com)

P.S. Envie por email o seu caso, e logo que possível eu irei dar-lhe uma resposta totalmente gratuita, desde que permita que o seu caso seja publicado. (Mais informações em : <http://crescimentoempresas.blogspot.com/2008/10/como-pedir-ajuda-para-o-crescimento-da.html>)

P.P.S. Se gostou do artigo que acabou de ler então registe-se para receber "16 SEGREGOS, Simples E Económicos, Para Obter MAIS CLIENTES, MAIS VENDAS E MAIS LUCROS Para O Seu Negócio - (e o melhor é que os RESULTADOS são quase IMEDIATOS)" e muito mais...

(Nota: Respeitamos a sua privacidade, e pode anular o seu registo a qualquer momento!)

Nome:

Email:

About the Author

Maria Spínola

Entrepreneur / Small Business Development & Marketing Strategist

"Fazer crescer o seu negócio, é o nosso negócio"

<http://www.crescimentoempresas.com>

Source: <http://www.centralartigos.com>