

La Guía definitiva para conseguir Patrocinadores



Horacio 1. Serie Caminos del Saber.

UNIDAD 2 HERRAMIENTAS PARA LA OBTENCIÓN DE PATROCINIO CULTURAL

Lección 3: Establecimiento de alianzas estratégicas

Descripción: En esta lección, se explorará la importancia de establecer alianzas estratégicas en el ámbito del patrocinio cultural. Los estudiantes aprenderán a identificar colaboraciones potenciales, a evaluar los beneficios mutuos, a establecer acuerdos y a desarrollar relaciones sólidas y a largo plazo con otros actores del ámbito cultural y empresarial.

Temas Centrales.

- I. Presentación del tema: Importancia de las alianzas estratégicas en el patrocinio cultural.
- II. Concepto de Alianzas Estratégicas
- III. Cómo identificar a posibles colaboradores y socios estratégicos en el ámbito cultural y empresarial.
- IV. Cómo negociar y establecer acuerdos claros y mutuamente beneficiosos.
- V. Estrategias para mantener y fortalecer las relaciones a lo largo del tiempo.





1. IMPORTANCIA DE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN EL PATROCINIO CULTURAL

Hemos sostenido que el Patrocinio es una estrategia de comunicación que se resume en la siguiente frase: “yo te pago y tu me nombras”. El carácter del evento es el que proporcionan gran parte de la fuerza de sugestión que tiene el patrocinio. Es evidente entonces que uno de sus cuidados básicos es el establecimiento de una relación ganador – ganador.

En el dinámico mundo de la gestión cultural y las artes, las alianzas estratégicas se elevan como cimientos fundamentales para el éxito. Imagina una obra maestra que fusiona la visión artística con el apoyo financiero, o un festival cultural que cobra vida gracias a la colaboración entre instituciones y empresas. Esta sección de la lección explora por qué establecer alianzas estratégicas es clave en el patrocinio cultural y cómo actuar como un auténtico experto en esta dimensión.

En un panorama donde los recursos son esenciales para la materialización de proyectos culturales ambiciosos, las alianzas estratégicas se convierten en la fuerza impulsora detrás de la creación y difusión cultural. A través de la sinergia entre patrocinadores y patrocinados, se logra un intercambio mutuamente beneficioso: los patrocinadores contribuyen a la realización de eventos y proyectos culturales, y a cambio, sus marcas y valores se entrelazan con el vibrante tejido cultural.

Así como un artista combina colores y texturas para crear una obra única, el gestor cultural con visión de futuro busca la combinación perfecta entre las partes interesadas. Las alianzas estratégicas permiten que el patrocinador participe activamente en la narrativa cultural, estableciendo conexiones emocionales y solidificando su compromiso con la sociedad. Por otro lado, el patrocinado obtiene el respaldo financiero necesario para llevar a cabo su visión artística, mientras amplía su alcance y visibilidad gracias al respaldo del patrocinador.

Para abordar una empresa en la búsqueda de apoyo financiero debemos tener en cuenta los siguientes puntos:

Tener conocimientos de la empresa.

2. Enfrentar a la empresa con una actitud adecuada.
3. Tener un conocimiento profundo y detallado del proyecto a presentar.
4. Aprender a ver la actividad con los ojos de un patrocinador.
5. Nunca ceder el control sobre la actividad o el acontecimiento.
6. Comprometer a los medios de comunicación.
7. Administración del tiempo.

Pensar la empresa. Cada empresa tiene un perfil propio, una característica que la diferencia de las demás. Hay que saber encontrarla y poner énfasis en ese perfil. Por eso es necesario poseer conocimiento estratégico previo de la empresa, por ejemplo averiguar si tiene una idea tomada frente al tema del patrocinio; determinar el mercado que está dirigido el proyecto y qué relación puede tener con las actividades desarrolladas por la empresa e identificar al responsable del patrocinio: jefe de marketing, relaciones públicas, relaciones con la comunidad, etcétera.

Enfrentar a la empresa con una actitud adecuada.

- El productor cultural va a ofrecer una oportunidad y no a pedir una colaboración. Una oportunidad de publicitar sus productos y servicios a través de una nueva modalidad de comunicación.



Desde la colaboración entre museos y empresas que fomenta la apreciación del arte, hasta la sinfonía entre festivales culturales y corporaciones que generan impacto comunitario, las alianzas estratégicas trascienden el simple patrocinio para tejer un tapiz interconectado de oportunidades y enriquecimiento cultural.

En esta sección, descubriremos cómo detectar y capitalizar estas oportunidades, evaluar los beneficios mutuos y construir relaciones duraderas que engrandezcan tanto la cultura como el mundo empresarial. Prepárate para adentrarte en un territorio donde el arte y los negocios convergen de manera virtuosa, y aprende cómo convertirte en un experto en el arte de construir alianzas estratégicas en el patrocinio cultural.

II. Concepto de Alianzas Estratégicas

En el vasto universo de la gestión cultural y el patrocinio, las alianzas estratégicas emergen como una herramienta fundamental que trasciende la mera colaboración. En esta sección, nos adentraremos en el concepto mismo de alianzas estratégicas y desvelaremos por qué son el motor de cambio en el ámbito del patrocinio cultural. Prepárate para comprender su esencia y cómo puedes convertirte en un maestro en su aplicación.

Definición y Relevancia de las Alianzas Estratégicas:

Las alianzas estratégicas son acuerdos colaborativos entre entidades independientes que buscan unir fuerzas para alcanzar objetivos comunes que serían difíciles de lograr por sí solas. En el contexto del patrocinio cultural, estas alianzas revisten una importancia vital. No se trata solo de obtener recursos financieros, sino de forjar conexiones que transformen la manera en que el arte y la cultura se fusionan con el mundo empresarial.

Estas alianzas no solo se limitan a la aportación económica, sino que trascienden los límites tradicionales para nutrirse del intercambio de ideas, valores y recursos, enriqueciendo así la experiencia tanto para el patrocinador como para el patrocinado. La relevancia de las alianzas estratégicas radica en su potencial para crear sinergias que multiplican el impacto cultural y económico. A través de estas alianzas, las empresas se convierten en facilitadoras del crecimiento cultural y los patrocinados acceden a recursos vitales que catalizan su visión.

Prepárate para descubrir cómo identificar, construir y mantener estas alianzas estratégicas que te permitirán actuar como un auténtico maestro en el patrocinio cultural.

III. Cómo identificar a posibles colaboradores y socios estratégicos en el ámbito cultural y empresarial.

En esta sección, exploraremos una habilidad esencial en el mundo del patrocinio cultural: la capacidad de identificar de manera efectiva a aquellos colaboradores y socios estratégicos que pueden enriquecer tus proyectos culturales. Adentrémonos en el proceso de descubrir estas gemas ocultas en el panorama cultural y empresarial, y aprendamos a convertirnos en auténticos expertos en la materia.

Explorando Oportunidades en el Ámbito Cultural y Empresarial:

La búsqueda de colaboradores y socios estratégicos no se limita únicamente al mundo empresarial. El panorama cultural es vasto y diverso, y está repleto de actores y entidades que pueden aportar un valor excepcional a tus proyectos. Desde museos y galerías hasta instituciones educativas y festivales, cada entidad tiene un potencial único para la colaboración.

El ámbito empresarial también es un territorio fértil para encontrar socios estratégicos. Las empresas, grandes y pequeñas, buscan cada vez más asociarse con iniciativas culturales para fortalecer su responsabilidad social y su conexión con la comunidad. Identificar a aquellos que comparten valores y objetivos similares es la clave para una alianza fructífera.

Criterios de Selección y Evaluación:

La identificación no es suficiente; es necesario evaluar a fondo a los posibles colaboradores y socios estratégicos. ¿Comparten una visión común? ¿Tienen un historial de colaboraciones exitosas? ¿Cuál es su alcance y su influencia en la comunidad? Estos son solo algunos de los criterios que deben considerarse en el proceso de selección.

También es importante analizar cómo una alianza potencial puede beneficiar a ambas partes. La reciprocidad es esencial en una colaboración exitosa. Evaluar el valor que cada parte puede aportar y cómo esto se traduce en ventajas mutuas es un elemento fundamental en este proceso.

Ejercicio Práctico de Identificación:

Para poner en práctica lo aprendido, realizaremos un ejercicio de identificación de posibles colaboradores y socios estratégicos. A través de la observación, investigación y análisis, analizaremos el entorno cultural y empresarial en busca de aquellos que pueden aportar valor a nuestros proyectos. Este ejercicio nos permitirá comprender cómo se traduce la teoría en la acción y cómo desarrollar el ojo agudo necesario para identificar oportunidades en el mundo real.

IV. Cómo negociar y establecer acuerdos claros y mutuamente beneficiosos.

En esta sección, nos sumergiremos en el emocionante mundo de la negociación y la creación de acuerdos sólidos en el ámbito del patrocinio cultural. Aprenderemos cómo navegar por las aguas de la colaboración para lograr resultados mutuamente beneficiosos y cómo convertirnos en auténticos maestros en el arte de establecer alianzas fructíferas.

El Arte de la Negociación:

La negociación no es solo un proceso de alcanzar acuerdos; es una danza estratégica en la que ambas partes buscan satisfacer sus intereses y necesidades. En el contexto del patrocinio cultural, la negociación implica un equilibrio delicado entre el apoyo financiero y los valores culturales. La clave radica en comprender las expectativas y las metas de ambas partes para crear una base sólida.

La comunicación efectiva es la piedra angular de una negociación exitosa. Escuchar atentamente, expresar claramente tus objetivos y entender los objetivos de tu colaborador son componentes esenciales en este proceso. También es importante estar dispuesto a comprometerse y a encontrar soluciones que beneficien a ambas partes.

Estableciendo Acuerdos Mutuamente Beneficiosos:

Un acuerdo exitoso es aquel en el que ambas partes sienten que han obtenido un valor equivalente. Más allá del financiamiento, se trata de asegurarse de que las expectativas, los recursos y los beneficios estén alineados. La claridad es esencial en esta etapa. Cada detalle, desde las responsabilidades hasta los plazos, debe ser discutido y acordado de manera transparente.

Los acuerdos deben ser flexibles y adaptables. El mundo cultural es dinámico y puede haber cambios en el camino. Un acuerdo que pueda ajustarse a las circunstancias cambiantes garantizará la continuidad de la colaboración y la relación a largo plazo.

Una vez logrado el patrocinio es muy importante y decisivo en vistas a la continuidad de la relación un prolijo y profesional seguimiento de lo acordado. Esto implica: Comunicación periódica.

Mientras dure el patrocinio se deberá tener comunicación regular con la empresa. Para ello hay que nombrar a una persona de la institución para que se encargue del contacto diario.

Planear un calendario para cada etapa de cada acontecimiento. Definir conjuntamente en qué actividades pueden participar la empresa y sus funcionarios.

Mantener estricto control del presupuesto. Asegurarse que se cumplan todas las promesas que se hicieron al acordar el patrocinio.

Atienda a sus socios. Mantener informada a toda la empresa del acontecimiento. Tener hecho un mailing que incluya a todos los directivos y gerentes y enviarles información sobre las actividades, folletería, catálogos, etc. Se aconseja involucrar a todos los sectores de la empresa.

Algunas veces hay que tener reservadas localidades preferenciales, o permitir el acceso a lugares donde no todos puedan entrar.

También se pueden realizar funciones especiales o visitas a muestras exclusivas con la presencia del artista. Se debe poner énfasis en la participación de los empleadores en las actividades culturales.

Entrega entradas para que la empresa pueda regalar a clientes o distribuir entre su personal.

Asegúrese que el nombre de la empresa, logos, marcas, estén donde deben estar, donde se le prometió a la empresa.

Deben estar en buen estado y acorde a exigencias de calidad de la empresa. Deben estar en buen estado y acorde a exigencias de la calidad de la empresa.

Si se puede, documentar todas las áreas de implicación del patrocinador

Organizar desde un principio la comunicación con la prensa.

Hacer un seguimiento de todo lo que sale en los diarios, revistas y grabar los programas de TV, radios, para enviar al fin del evento un informe completo de todo lo que salió la prensa.

Tratar de optimizar la relación con la prensa a través de los contactos que tiene la empresa.

Hay que hacer la noticia, pensar todas las variables que pueden trascender los programas de cultura y pasarlo a información general.

Piense en el futuro. Sin duda, la participación de las empresas en el rol de proveer nuevas fuentes de recursos es una necesidad que perciben todos aquellos que de una manera u otra están comprometidos con el sector cultural.

El crecimiento y la optimización de su intervención estarán ligados a la profesionalización y a la clara conciencia de uno de los agentes intervinientes

V. Estrategias para mantener y fortalecer las relaciones a lo largo del tiempo.

En esta etapa crucial de nuestro viaje en el patrocinio cultural, exploraremos cómo no solo establecer relaciones fructíferas, sino también cómo mantener y fortalecer esas conexiones en el tiempo. Adentrémonos en el arte de cultivar relaciones duraderas y aprendamos a convertirnos en maestros en el arte de la sostenibilidad en el patrocinio cultural.

La Importancia de la Sostenibilidad Relacional:

Una vez que se ha establecido una alianza estratégica, el trabajo no termina. Mantener una relación a lo largo del tiempo y fortalecerla requiere esfuerzo constante y atención a los detalles. La sostenibilidad relacional se traduce en la continuidad de los beneficios y la construcción de la confianza, lo que a su vez contribuye al éxito continuo de los proyectos culturales.

Cultivando la Comunicación Continua:

La comunicación es el pilar fundamental para mantener cualquier relación. Mantener líneas abiertas de comunicación constante con tu colaborador es esencial. Mantenerse al tanto de los avances, los desafíos y las oportunidades permite abordar cualquier problema de manera proactiva y garantiza que ambas partes estén en la misma página.

Buscar Oportunidades de Colaboración Continua:

La colaboración no debe limitarse a un solo proyecto. Buscar oportunidades para colaborar en proyectos futuros es una excelente manera de fortalecer la relación. Cuando ambas partes ven el valor de una alianza a largo plazo, están más dispuestas a invertir tiempo y recursos en la relación.

Reconocimiento y Reciprocidad:

El reconocimiento mutuo es una poderosa herramienta para fortalecer una relación. Agradecer a tu colaborador por su apoyo y reconocer públicamente su contribución puede fortalecer el sentido de pertenencia y el compromiso. También es importante ser recíproco en la relación, apoyando los esfuerzos y proyectos de tu colaborador en la medida de lo posible.

Evaluación y Mejora Constante:

Periódicamente, es crucial evaluar la relación y el impacto de la colaboración. ¿Se están cumpliendo los objetivos acordados? ¿Qué se podría mejorar? La evaluación continua permite ajustar y mejorar la colaboración con el tiempo, asegurando que ambas partes sigan beneficiándose.

No dejes de mirar nuestro curso de continuidad de la serie Camino de Virgilio titulado: El ABC del Patrocinio Cultural. Es un curso de especialización, con ocho lecciones en vídeo, material de lectura, ejercicios y, a solicitud, certificación y evaluación. Más información disponible en:

www.patrocina cultura.com