



PARTNEREK FELKUTATÁSA: WEBINÁRIUMOK TARTALMÁBÓL

Ez a dokumentum egybegyűjti a partnerek felkutatásáról az európai polgári kezdeményezés fóruma által szervezett webináriumokon elhangzott tanácsokat. A tanácsok témakör szerint vannak csoportosítva, és a következő webinárium a forrásuk:

- [Hogyan találjak partnert? \(webinárium, 2018\)](#)

Fő következtetések:

1. Ahhoz, hogy európai polgári kezdeményezést lehessen elindítani, a szervezői csoportnak legalább 7 olyan tagból kell állnia, akik 7 különböző uniós tagállamban laknak.
2. Ezenkívül a sikeres kampányoláshoz és aláírásgyűjtéshez az is elengedhetetlen, hogy elegendő partner fogjon össze. A szervezőknek nem szabad ódzkodniuk attól, hogy a lehető leghamarabb kapcsolatba lépjenek azokkal a szervezetekkel, amelyek szóba jöhetnek partnerekként.
3. A helyi partnerek alapvető fontosságúak a kampány sikeréhez. A jó európai hálózat nagyszerű eredmény, de az országos aláírásgyűjtésben a helyi partnerek jelentik a legnagyobb segítséget.

További fontos megállapítások

Időzítés

- A partnerek keresésében döntő jelentősége van annak, hogy a szervezők a lehető leghamarabb felvegyék a kapcsolatot más tagállamokbeli szervezetekkel. Fontos, hogy egyértelműen felelősségi körök egyértelműen fel legyenek osztva a partnerek között.
- Fel kell mérni, hogy az egyes partnereknek ténylegesen mekkora a kapacitása, és milyen mértékben tudják támogatni a kezdeményezést a különböző tagállamokban.
- A szervezeteknek a kezdetektől fogva pontosan meg kell határozniuk céljaikat.
- Fontos, hogy már a kezdeti szakaszban elegendő forrás álljon rendelkezésre, mert csak így lehet sikeresen kampányolni.

A partnerek típusai

- A partnerek lehetnek közvetítők (szimpatizánsok), szponzorok, véleményvezérek (politikusok, hírességek) és önkéntesek.
- Az a jó, ha a partnerek különfélék, minél többen vannak, proaktívak, és az EU minél több országából vannak.
- Jó stratégia lehet felkeresni az európai parlamenti képviselőket, és beszélni nekik a kezdeményezésről, annak céljairól.
- Nem könnyű feladat, de meg kell találniuk a szervezőknek az egyensúlyt a között, hogy kampány helyi lebonyolítóinak szabad kezet adjanak saját tevékenységük irányításában, és hogy a kampányt központilag koordinálják.
- A szervezőknek mintegy 100 olyan szervezetből álló szövetséget kell kiépíteniük, amelyek vállalják, hogy részt vesznek az aláírásgyűjtésben.



Viszony a partnerekkel

- A szervezői csoport valamennyi tagjának nagyon megbízhatónak kell lennie.
- A szervezőknek nagyon óvatosnak kell lenniük a logók használatában. Csak akkor használhatják fel ezeket, ha az adott szervezetek teljes mellszélességgel kiállnak a kezdeményezés mellett.