



**USAID**  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

0

1

2

3

4

дз

**МОДУЛЬ 2**

# Пошук кейсодавця через теплі контакти

# Чому з теплими контактами простіше працювати?

- Вони знають вас чи вашого знайомого і ви зможете **особисто розказати** про кейс-чемпіонат
- Вони **розуміють чи зрозуміють цінність кейсів** і будуть охочіше інвестувати час у роботу з вами



## **Як працювати з тепленькими контактами**



- **Попросіть спільного знайомого зробити інтро**
- **Напишіть їм. У повідомленні коротко розкажіть, що ви хочете від них та заплануйте дзвінок чи зустріч**
- **Розкажіть детально про цінність кейсів і що буде потрібно від них (покроковий план дій)**



# Як працювати з теплими та гарячими контактами...



- Попросіть спільного знайомого зробити інтро
- **Напишіть їм. У повідомленні коротко розкажіть, що ви хочете від них та заплануйте дзвінок чи зустріч**
- **Розкажіть детально про цінність кейсів і що буде потрібно від них (покроковий план дій)**



## ...які розуміють цінність кейсів



- Попросіть спільного знайомого зробити інтро
- **Напишіть їм. У повідомленні коротко розкажіть, що ви хочете від них та заплануйте дзвінок чи зустріч**
- **Розкажіть детально про цінність кейсів і що буде потрібно від них (покроковий план дій)**

