

Підтримувати повний публічний профіль і бути в центрі уваги

У зв'язку зі швидким розвитком технологій науковці повинні бути присутні на різних цифрових каналах, таких як платформи соціальних мереж. Це необхідно, щоб підкреслити їх досягнення та загальну інформацію про них.

Зазвичай після першої зустрічі науковців з організацією-потенційним партнером вони шукатимуть ваше ім'я в Google або соціальних мережах, як-от LinkedIn.

Ось чому профілі науковців в соціальних мережах мають бути професійними, щоб бути обраним партнером у проєктах ЄС. Вміст, яким діляться науковці, частота та інформація профілю мають відображати образ, який науковець хоче показати іншим.

Однак, онлайн-присутність науковців не повинна обмежуватися соціальними мережами, а також включати інші платформи та цифрові екосистеми. Наприклад, [LEAR](#) – де ви можете робити експертні пропозиції та запити залежно від того, чи готові ви приєднатися до дзвінка чи шукаєте потенційних партнерів, або [EPALE](#) – де ви можете приєднуватися до публічних груп на різні теми, ділитися ідеями, обмінюватися передовими практиками, знаходити партнерів або створіть власний простір для змішаних проєктів мобільності та співпраці. Знову ж таки, інформація має бути чіткою та однаковою в усіх ваших профілях.

Повідомити про свої проєктні ідеї

Є два способи приєднатися до спільного проєкту, що фінансується ЄС. Ви можете приєднатися до консорціуму на основі чийсь ідеї (де бути обраним партнером дуже важливо) або розвинути ідею свого проєкту. У такому випадку вам слід використовувати мережеву платформу ЄС, як-от [EUcalls](#), де ви можете зіставити його з наявними конкурсами пропозицій або поділитися ним у групах соціальних мереж, щоб бачили інші.

Щоб ефективно [ділитися своїми ідеями](#), спершу потрібно звернути увагу на кілька речей:

- Виберіть, чи поділіться своєю ідеєю в чернетці чи в повному форматі;
- Виберіть відповідні ключові слова, щоб узгодити їх з основною темою вашої ідеї;
- Подумайте над створенням концептуальної записки (документа, що аналізує ідею та пропонує рішення проблеми).

Знайти правильних партнерів і зв'язатися з ними

Ваша організація не єдина, хто намагається зарекомендувати себе як обраний партнер або шукає якісних партнерів для спільних проєктів.

Ви повинні мати портфоліо проєктів, щоб збільшити свої шанси бути обраним партнером. Портфоліо висвітлює вашу важливу роботу в попередніх проєктах і демонструє ваш досвід. Це також ваша унікальна перевага, яка виділяє вас серед конкурентів.

З невеликим досвідом фінансування ЄС правильні партнери мають вирішальне значення, щоб залучити вас до більшої кількості проєктних консорціумів ЄС і почати створювати свій портфель. Але, щоб знайти відповідного партнера, ви повинні спочатку мати бачення того, куди ви хочете піти, і зрозуміти свої потреби.

Ось надійний процес, за яким ви можете також знайти партнерів :

- Шукайте потенційних партнерів на платформах і в соціальних мережах (наприклад, LinkedIn) і перевіряйте їхні профілі;
- Визначте ключові слова, категорії та фільтри, які відповідають вашому пошуку;
- Використовуйте вищезазначене на платформах фінансування ЄС або офіційній [платформі Комісії](#), щоб знайти більше інформації про їх діяльність.