

## ***TIPS FONDSSENWERVING***

### **1. Algemeen: sponsoringbenadering**

- *Maak voor jezelf een lijstje van sponsors die je kan benaderen.*

Denk hierbij aan:

- je stageplek
- Lokale bedrijfjes, buurtwinkels, caféetjes, restaurantjes,...
- Zelfstandigen
- Ex-werkgevers (tenminste als je er niet op staande voet bent ontslagen)
- NV's, BVBA's van kennissen
- je sportclub
- Scouts, KSA, KSJ, Chiro (aanspreken om samen actie te organiseren)
- je oude school
- de rotaryclub, Lions, Kiwanis, Ronde Tafel (van jouw gemeente/stad)
- Bedrijven die iets hebben met ontwikkelingswerk
- Wereldwinkels, duurzame lokale initiatieven
- Instellingen, stichtingen of fondsen (die ontwikkelingswerk steunen)

*Blijven proberen, het zal niet van de eerste keer prijs zijn.*

Hoe verzamel je fondsen? Simpel: door ernaar te vragen.

-> "Een nee heb je een ja kan je krijgen"!

- *Wat moet je zeggen?*

Je vertelt waarom je deelneemt aan dit project, wat de doelstellingen zijn, wat Bouworde is en doet. Beknopt de historiek en ideologie meegeven. Maak het ook een beetje persoonlijk, dat zorgt voor een groter inlevingsvermogen.

Zoek altijd aanknopingspunten tussen bouworde en het bedrijf/ de organisatie die je benadert.

Als sponsors meer info willen kan je hen altijd doorverwijzen naar ons secretariaat. In dat geval kun je naar ons emailadres verwijzen ([info@bouworde.be](mailto:info@bouworde.be)), hen ons telefoonnummer (016/259144) geven of kun je ons de gegevens van het bedrijf doorspelen zodat wij contact met hen kunnen opnemen.

### **2. Bedrijven benaderen**

- *Weet met welk bedrijf/organisatie je te maken hebt.*

Wanneer het bedrijf of de organisatie ter sprake komt, kan je laten merken dat je het bedrijf kent of dat je weet wat het bedrijf doet. Zo laat je merken dat je serieus bent en dat je geïnteresseerd bent.

*Vraag naar de contactpersoon (sponsoring).*

Het is belangrijk om van te voren uit te zoeken wie de sponsorvoorstellen behandelt, dit kan de directeur zijn, iemand van de PR-afdeling of iemand van Personeelszaken.

- *Noteer altijd de naam van de persoon(en) die je gesproken hebt.*  
Dit is belangrijk wanneer je de contactpersoon niet te pakken krijgt. Ook wanneer je meer gegevens van de contactpersoon krijgt van een collega, kun je refereren naar de persoon die je gesproken hebt.
- *Rechtstreeks telefoonnummer van de contactpersoon.*  
Wanneer je de contactpersoon gesproken hebt, vraag eventueel naar het directe telefoonnummer. Zo voorkom je dat je steeds de receptie aan de lijn krijgt.
- *Vraag of het bedrijf een sponsorbudget heeft.*  
Grote bedrijven zijn te proberen, maar werken vaak met een sponsorbudget dat misschien al voorbestemd zal zijn. Misschien maken ze een uitzondering, maar schrik niet van afwijzingen.
- *Benader ook kleinere bedrijven.*  
Wat dat betreft zijn kleinere bedrijven in je eigen omgeving soms beter te benaderen. En als ze je kennen, luisteren ze wellicht eerder naar je. Het is altijd het proberen waard.

### **3. Bekenden benaderen**

- *Email sturen naar alle bekenden uit je adressenboek.*  
Je kunt ook alle bekenden en familie een e-mail te sturen uit het adressenboek van je mailadres. In de e-mail vraag je niet om een bijdrage, maar meer een slogan/kreet bijvoorbeeld: "met jouw € 100,- kan zoveel cement worden aangemaakt". Je kunt extra informatie over het project meesturen als bijlage.
- *Het sponsordossier aan bekenden geven.*  
De bekenden en familieleden kunnen zelf beslissen hoeveel zij willen storten. Zo kunnen zij ook lezen wat het project inhoudt etc.
- *Familie en vrienden persoonlijke aanschrijven.*  
Je kunt hen beloven om een leuk en persoonlijk verslag te geven na het project of een foto/filmavond te organiseren als je terug bent.

### **4. Activiteiten organiseren**

- *Sponsoring in producten of materialen.*  
Sponsoring door middel van producten is ook mogelijk, indien je deze producten gebruikt voor een tombola of probeert te verkopen aan mensen.
- *Gerechten en hapjes maken en verkopen*  
Je kunt ook koekjes (of iets anders) verkopen als je het moeilijk vindt om mensen direct om geld te vragen. Door de inkoopkosten laag te houden (of het zelfs gratis te krijgen) kun je toch veel winst boeken. Nu krijgen mensen er ook nog wat voor terug.  
De etenswaren kan je ook op scholen, scoutinggroepen etc. maken. Samen met kinderen en/of volwassenen maak je lekkere
- *Op scholen of andere verenigingen een sponsortocht houden.*  
Vaak moet je voor grotere evenementen een vergunning en toezegging van de gemeente hebben. Maar een sponsorloop rondom de school of rondom het scoutsterrein, is altijd mogelijk. Je kunt dan ouders uitnodigen en die bezighouden met hapjes, een praatje over het project en eventueel foto's en een kort filmpje.
- *Toneelstukken opvoeren, muziek maken, een zelfgemaakt kunstwerk veilen (mensen charmeren door cultuur en eigen werk)*

Samen met de groep een toneelstuk over bijv. culturen opzetten. Je nodigt de ouders etc. uit en presenteert het toneelstuk zo, dat de aanwezigen de andere cultuur leren kennen en dat je het ontwikkelingsproject etc. gaat doen.

- *Radio en TV spelletjes*

Altijd te proberen (= zorgt eveneens voor meer naambekendheid). Het hoeft niet alleen met tv en radio te zijn, maar het kan ook een wedstrijd in schaken of hardlopen zijn, etc.

- *Krantenberichten/radioberichten*

Neem contact op met de lokale (nationale als je het groots ziet) radio- en televisie omroep. Zo kan je een oproep doen naar steun en een bepaald project voorstellen/probleem aankaarten. Licht ons tijdig in over je plannen.

*Evenement of feest organiseren.*

Veel locaties zijn, wanneer het om een goed doel gaat, wel bereid om de locatie voor niets of kostprijs ter beschikking te stellen. Wanneer je creatief bent in 'lowbudget' organiseren, kan je een aardig bedrag over houden aan bijvoorbeeld de kaartverkoop. Voorbeelden; culturele avonden, fuiven, thema-avonden. Film vertoning. (houdt bij elk evenement rekening met het aanvragen van eventuele vergunningen, de meeste exploitanten van gelegenheden hebben deze vergunning al). Je kan voor je verjaardag of met Nieuwjaar ipv. kadootjes, fonds"en vragen voor jouw project.

#### **4. Tegenprestatie**

- *Er zijn eventueel (kleine) tegenprestaties mogelijk.*

Bedrijven en personen vinden het wel prettig wanneer je duidelijk bent over de mogelijke tegenprestaties:

- Verslagen schrijven en toesturen
- Bekendheid via evenement
- Stukjes voor het personeelsblad
- Presentaties houden voor belangstellenden
- Foto's opsturen
- T-shirts dragen waarmee we dan met de hele groep (of met Indonesische studenten/kinderen) op de foto kunnen, zodat zij die foto kunnen gebruiken (om te laten zien dat zij gesponsord hebben).
- Hun logo en hun link op de Bouworde website

\*Let wel een gift (met recht op fiscaal attest) is een loutere donatie waarbij geen tegenprestatie geleverd wordt.

Fondsen afkomstig van acties of sponsoring storten op rekeningnr: 431 7100234 95  
Donaties (met recht op fiscaal attest) storten op rekeningnr: 431 4747641 43

Veel succes!!

Met vriendelijke groet,  
Het Bouworde-team