



## Sponsoring in 5 stappen

Hoe overtuigen wij sponsors van het belang om onze organisatie financieel te ondersteunen?

Vijf stappen brengen u dichterbij uw doel:

### Stel een gedragscode op

Sta voordat u potentiële geldschieters benadert stil bij de wensen en behoeften van uw organisatie. Wat kan en wil uw organisatie? Welke financiers zijn welkom? Welke niet? Welke activiteiten komen in aanmerking voor sponsoring? Welke niet? Biedt u tegenprestaties? Zo ja, welke dan? Denk ook aan het imago van uw organisatie. Welke indruk krijgen uw doelgroepen wanneer zij zien dat u zich verbonden hebt met...? Duidelijkheid vooraf voorkomt problemen later.

### Een goede voorbereiding is het halve werk

Selecteer de te benaderen organisaties zorgvuldig. U zoekt organisaties die u willen steunen. En om dat te kunnen bepalen verdiept u zich in deze organisaties. Welke doelstellingen streven zij na? Hanteren zij vaste procedures? Welke criteria en normen worden gehanteerd bij de beslissing al dan niet met u in zee te gaan? Op basis van deze analyse bepaalt u welke stappen u zet om uw toekomstige partners te overtuigen.

### Ontwikkel de goede relaties op een goede manier

Fondsenwerving vereist dat u structureel investeert in relaties met uw financiële partners. Zij willen u kennen, willen weten waarmee u zich bezighoudt. En dat vereist dat u zichtbaar bent, dat u uw betrokkenheid toont. Niet alleen op het moment dat u fondsen werft, maar telkens weer.

### Werk aan een goede reputatie

En terwijl u aan uw relatie werkt, ontwikkelt u een imago. Partners die uw activiteiten financieren willen zeker weten dat hun steun in goede aarde valt. Zij willen er van overtuigd worden dat uw activiteiten hun goede naam en faam ondersteunen. Doe de goede dingen goed en maak dat zichtbaar door effectieve PR.

### Doe een aanbod dat rekening houdt met de belangen van uw partner

Verplaats u in de schoenen van uw partner. Welke tegenprestatie biedt u? Veel partners waarderen het wanneer u een door hen gefinancierd project op een goede manier uitvoert. Anderen staan op een duidelijke naamsvermelding. Sommige financiers zoeken toegang tot uw achterban. Een tegenprestatie is maatwerk!