

13 Sponsoring: een win-win situatie

Een bedrijf zo ver zien te krijgen dat ze geld stoppen in jouw project is niet gemakkelijk. Daarvoor moet je een sponsorvoorstel maken. Daarin zet je precies wat je van plan bent en je zorgt dat het er netjes uitziet. Op basis van een sponsorprojectvoorstel beslissen veel bedrijven of ze een afspraak met je willen maken om verder te praten. Aan de slag dus!

Stappen

1. Schrijf een brief
 - Geef aan om hoeveel geld het gaat (bv. € 500).
 - Leg uit wat je met het geld wilt gaan doen (doel) en wie je met je activiteit wilt bereiken (doelgroep).
 - Geef aan waarom dat jullie denken dat de activiteit een succes wordt (bv. 80% van de jongeren heeft aangegeven zeker naar de activiteit te komen).
 - Verder is het ook belangrijk om aan te geven waarom je ervoor kiest om dit bedrijf te benaderen (bv. Bedrijf heeft veel jongeren als klant, of bedrijf heeft veel jongeren in dienst, of bekend is dat het bedrijf zich inzet voor meer sporten voor jongeren).
 - Geef aan wat de mogelijkheden je de sponsor (bedrijf) te bieden hebt (bv. Afdrukken van het logo op foldertjes en op affiches of de naam van het bedrijf in het persbericht vermelden, enzovoort)
 - Vermeld de naam van een contactpersoon en het telefoonnummer waar hij/zij bereikbaar is.
 - Vermeld dat je na een week ook zelf contact opneemt.
 - Vermeld onderaan de brief de bijlagen die je meestuurt (bv. Bijlagen: begroting, knipsel, folder).
2. Stuur een begroting mee.
3. Stuur kopieën van krantenknipsels mee want daarmee maak je indruk.
4. Het is altijd belangrijk om het project whoZnext en ook jezelf als whoZnext-team goed te introduceren. Bedrijven gaan af op de indruk die ze van je krijgen.
5. Als de sponsoring doorgaat, is het handig om een voorschot te vragen (bv. 75%) zodat je dat geld alvast op je rekening hebt. De overige 25% ontvang je dan later.
6. Vanzelfsprekend stuur je het bedrijf een bedankbrief zodat je het geld hebt ontvangen en nodig hen uit voor je activiteit.
7. Als je project afgelopen is, stuur je nog een begeleidend schrijven met een evaluatie, het financieel verslag en de krantenknipsels.
8. Als je zorgt dat je een beetje goed contact houdt, is de kans groot dat deze sponsor de volgende keer ook wil meewerken.

Tips

- Stuur je sponsorvoorstel aan meerdere bedrijven, dan zit er altijd wel eentje bij die positief reageert.
- Als je een lokale activiteit organiseert (dus alleen bij jou in de buurt) probeer dan vooral lokale bedrijven te benaderen (bv. De bakker waar veel leerlingen in de pauze hun broodje kopen, de fietswinkel die veel jongeren als klant heeft of het computerbedrijf dat computers aan de school levert).

Voorbeeld mogelijkheden tot sponsoring

Categorie	Beschrijving tegenprestatie	Tarief
A	Een bord met logo, vermelding in folder, persbericht, artikel in schoolkrant	€ 1000
B	Een bord met logo in de winkel	€ 500
C	Vermelding in folder	€ 250
D	Naamsvermelding in schoolkrant	€ 100