

HANDLEIDING SPONSORWERVING

Tour for Life



Inhoud

1. Aan de slag!
2. Stappenplan
3. Extra tips voor publiciteit
4. Jij & je enthousiasme
5. Succes!

1. Aan de slag!

Geweldig dat je mee doet aan Tour for Life!

Naast de sportieve uitdaging ga je nog een andere uitdaging aan; je haalt voor je deelname minimaal € 2.500 (€ 1.000 voor Tour for Life 3 days deelnemers) aan sponsorgeld op voor Daniel den Hoed Fonds.

Het lijkt misschien veel geld, maar in de praktijk blijkt het goed te doen. Hieronder vind je informatie, tips en tools over hoe je het sponsorgeld bij elkaar krijgt. Heel veel succes!

Tip 1: Geef het goede voorbeeld!

Door jezelf te sponsoren is er een start, ben je van de € 0 en vergroot je het vertrouwen van je sponsor in jou. Je kunt potentiële sponsors vragen jouw sponsoring te overtreffen natuurlijk!

Tip 2: Persoonlijke sponsoring

Met een foto van jezelf en een persoonlijke motivatie over jouw deelname aan Tour for Life creëer je een persoonlijke sponsorwervingspagina. Met een paar muisklikken kunnen familie en vrienden je meteen sponsoren. Heel gemakkelijk en je ziet direct wat er op jouw sponsorteller staat.

Tip 3: Gebruik wat er al is

De voornaamste reden dat mensen sponsoren, is simpelweg omdat ze worden gevraagd. Het is een drempel. Dat klopt. Maar je doet het niet voor jezelf, maar voor kankeronderzoek van de Daniel Den Hoed Fonds en Erasmus MC Kanker Instituut. Je stuurt een persoonlijke e-mail aan iedereen in je adresboek. Voeg in de mail één van de video's over Tour for Life toe, om de mensen ook een beeld bij de tekst te geven. Een algemene mail, maar iedereen schrijf je natuurlijk individueel aan.

Tip 4: Creativiteit is key

Ga aan de slag! Was auto's, bak taarten voor familie en vrienden, verkoop je spullen tijdens een garage sale, organiseer een pubquiz, vorder alle lege flessen en vooral lege kratten van je omgeving en lever die in. Het is zo gek niet te bedenken, of het is al gedaan en heeft veel sponsorgeld opgeleverd. Zie meer tips in het stappenplan onder "6. Acties, acties, actie!".

Algemene tip 5: Daniel den Hoed Fonds

Vertel bevlogen over het werk van Daniel den Hoed Fonds. Om je sponsors te raken. Zorg dat je de hoofdzaken op een rijtje hebt en vertel waarom jij het zo belangrijk vindt.

2. Stappenplan

2.1 Tijd en geld

In het plan inventariseer je hoeveel tijd je hebt en hoeveel geld je bij elkaar wilt krijgen. Als je met een team gaat sponsorwerven, verdeel je de taken. Begin ruim van te voren en niet op het laatste moment.

2.2 Vrienden, familie etc...

Inventariseer al je vrienden, studiegenoten, familieleden, collega's en kennissen. Begin met de meest dichtbijzijnde mensen en maak de kring steeds wijder. Dat levert een hele reeks namen op. Als je met een groep bent, ontstaat er een enorme lijst! Denk aan je:

- partner
- familie
- vrienden
- studiegenoten
- studentenvereniging
- kennissen
- burens
- collega's en werk
- sportclub / fietsclub
- stamkroeg, -club en restaurants
- bakker, slager, winkel op de hoek, supermarkt

2.3. Aanpak

Sommige zie je elke dag, sommigen heb je een jaar niet meer gesproken. Dat vraagt om een verschillende aanpak. Werk je in een team aan het sponsorwerven? Bedenk bij elke potentiële sponsor wie van jullie team de meeste kans heeft op een persoonlijk contact. Bedenk wie je gaat spreken, bellen of mailen.

Houd bij wie je al gevraagd hebt om sponsor te worden. Begin bijvoorbeeld met een reeks persoonlijke gesprekken. Stuur meteen daarna een leuke herinneringsmail en blijf daarna in contact met je sponsors. Na een tijdje nogmaals vragen is aan te raden: veel mensen leggen je mail of verzoek even naast zich neer en vergeten het dan.

Veel sponsors vinden het prettig om een duidelijk bedrag te horen. Durf te vragen: als je 5 euro vraagt, zul je zelden € 500 krijgen. Natuurlijk zijn ze vrij om net zoveel te geven als ze zelf willen, maar een concreet bedrag helpt sponsors over de streep. Noem een bedrag dat past bij de bewuste persoon of organisatie en rond dit naar boven af.

Laat regelmatig iets horen (een mail, een whatsapp, een post of tweet), dat vinden sponsors en potentiële sponsors zeker leuk. Hoe gaat het trainen? Hoeveel geld moet je nog ophalen? Wat gaat er goed, maar ook wat gaat er minder goed?

2.4 Bedanken

Bedanken een open deur? Helaas: veel mensen die geld geven aan een goed doel horen nooit een bedankje. Laat jou dat niet gebeuren. Bedank je sponsors meteen: het liefst persoonlijk, maar ook per mail, telefoon, et cetera. Vraag ze eventueel om ideeën om nog meer geld bij elkaar te brengen: elke sponsor heeft weer een eigen netwerk en via-via komen er misschien meer sponsors en/of leuke ideeën binnen.

2.5 Benader bedrijven

Meestal begin je met de mensen in je omgeving, maar zet vooral ook alle mogelijke bedrijfssponsors in je plan. Allereerst je eigen werkgever, maar vergeet ook andere bedrijven waarmee jij in aanraking komt niet. In de buurt, in je stad, in de regio: bedenk hoe je ze kunt benaderen. Ken je er iemand? Bedrijven zijn uitstekende sponsors als je er een ingang hebt. Bedrijfssponsors willen graag iets terug voor hun sponsorbijdrage. Bedenk een tegenprestatie: een vermelding in je communicatie naar buiten, een dag werken. Ook leuk: een enthousiaste presentatie bij een bedrijf, waarin je vertelt over Daniel den Hoed Fonds en Tour for Life.

2.6 Acties, acties, ACTIE!

- Vraag als verjaardagscadeau een, natuurlijk enorme, sponsorbijdrage!
- Organiseer een huisfeest/barbecue/borrel/bierproeverij/pubquiz/lunch in de buitenlucht voor vrienden en familie. Halverwege deel je sponsorformulieren uit, of je vraagt een deelnamefee.
- Haak aan bij belangrijke data en evenementen: een Paasmarkt, een Koningsdagactie, een Avondvierdaagseactie, verkoop en werf.
- Zet anderen voor je aan het werk. Schakel kids in! Je eigen kinderen of neefjes, nichtjes of buurkinderen: ze zullen het prachtig vinden om te helpen sponsorgeld binnen te krijgen. Door langs de deuren te gaan of door een project/evenement/spel op school.
- Een speciale oproep in mei (vakantiegeldmaand!) onder vrienden en collega's: doneer 5% van je vakantiegeld.

3. Extra tips voor publiciteit

- Gebruik internet op zoveel mogelijk manieren. Zorg voor filmpjes, foto's en leuke, inspirerende quotes en verhalen en houd je team-/persoonlijke pagina bij. Verder: alle social media waarop jijzelf en je sponsors actief zijn.
- Denk dichtbij. Waar zitten je sponsors? Waar ga je sponsors zoeken? Welke lokale media lezen deze mensen? Als je collega's gaat benaderen, is een stukje in het blad van je werk of op intranet, in een nieuwsbrief voor werknemers een prima ondersteuning.
- Je hebt meer kans op aandacht als er een nieuwsinsteek is. De eerste training, voorvallen tijdens het sponsorwerven, een hartveroverende actie van je nichtje: alles kan

een mooie insteek zijn voor nieuws. Ook bijzondere omstandigheden van teamleden en teams zijn waardevol.

- Ga je voor de grotere bladen en tijdschriften? Wees dan goed voorbereid op wat jij eruit wil halen, wat de journalisten en de bladen willen en wat ze jou/jullie kunnen vragen. Je kan ook een persbericht eruit doen. Tips nodig voor een persbericht?
 - Zet het echte nieuws (namen, data, locatie) in de eerste alinea. Daar staat antwoord op de vragen: Wie? Wat? Waar? Waarom? Wanneer?
 - Bedenk dat nieuws een relatief begrip is. Voor een lokaal blad is het feit dat plaatsgenoten meedoen al nieuws.
 - Maak een duidelijke, lekker leesbare kop
 - Zet een duidelijke tussenkop boven elk tekstblokje.
 - Zorg voor een persoonlijke en bijzondere aanleiding: waarom doe je mee? Is het een jubileum, eerste grote activiteit na een moeilijke periode, zijn jullie broers, vrienden, onbekenden?
 - Zorg dat er een paar citaten in het persbericht staan.
 - Zorg dat de basisfeiten over het goede doel kort en duidelijk in de tekst staan.
 - Verwijs naar de teampagina, je eigen website.
 - Bied altijd aan dat je extra informatie/interview wilt geven, geef een telefoonnummer.
 - Voeg interessant beeldmateriaal als bijlage toe. Zorg dat het iets toevoegt en losmaakt.
 - Maximum lengte: 1 A4tje.

4. Jij & je enthousiasme

Niets is zo overtuigend als een persoonlijk gesprek met je (potentiële) sponsors. Probeer dus zoveel mogelijk mensen live te spreken. Als dat niet lukt: probeer in je communicatie zo persoonlijk mogelijk te zijn. Liever een telefoontje dan een mail, liever een mail dan een algemene nieuwsbrief naar je achterban, liever een persoonlijk whatsapp bericht dan een berichtje via Twitter. Het allerbest werken al deze methoden door en naast elkaar, vanuit jou en jouw verhaal. Laat je enthousiasme blijken over Tour for Life en Daniel den Hoed Fonds. Straal dat uit en de sponsors zullen zich aangesproken voelen.

5. Succes!

Met deze handvatten kan je aan de slag (met je team) om je sponsorbijdrage van € 2.500 op te halen. Heb jij een succesvolle actie of andere sponsorwerftips, laat het ons weten! Zodat andere deelnemers een voorbeeld kunnen nemen aan jouw actie.

Gaat het toch moeizaam met sponsorwerving of heb je hulp nodig? Bel of mail de organisatie van Tour for Life gerust!

Veel succes!