Geld vinden voor een Prokkel

'We hebben aangeklopt bij een paar lokale fondsen en vonden er een die wel de kosten op zich wilde nemen. Zeker toen ze zagen hoeveel organisaties al meewerkten en wat die allemaal deden.'

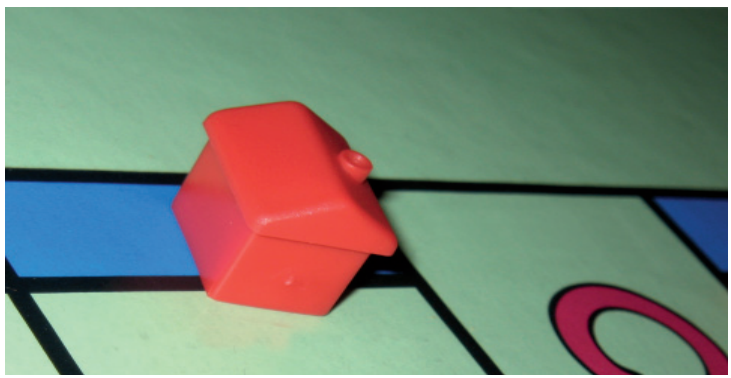
Een Prokkel hoeft niet veel geld te kosten. Zeker niet als je op zoek gaat naar sponsoring in natura. Denk bijvoorbeeld aan een gezamenlijke lunch waarbij de bakker de broodjes aanbiedt, de slager en kaasboer het beleg en de supermarkt frisdrank en sapjes.
De ervaring leert dat de gemiddelde Prokkel zelden meer dan €1.000,- hoeft te kosten.

CHECKED & OPTIMIZED BY VP 24 7 PRINTSURE

Geld vinden voor een Prokkel

Aan wie kun je geld vragen?

- Richt je zoveel mogelijk op lokale organisaties. Zoals stichtingen en verenigingen, lokale serviceclubs (bijvoorbeeld de Lions of de Rotary) of lokale fondsen met een sociaal doel (bijvoorbeeld het Rabobank Fonds of het Monuta Charity Fonds)
- Lokale bedrijven en woningcorporaties hebben vaak een sponsorbudget.
- Denk ook aan sponsoring in natura of sponsoring door korting op producten of diensten.
- Gemeenten hebben vaak Wmo-geldpotjes voor burgerinitiatieven of voor activiteiten die de sociale cohesie en leefbaarheid in de buurt versterken.
- Buurtbeheergroepen krijgen van de gemeente vaak een eigen klein budget voor buurtactiviteiten zoals buurtbarbecues.



Tips voor het werven van geld

- Ga goed na wat de criteria (zoals doelstellingen, doelgroep of maximaal aan te vragen bedrag) zijn van fondsen en sponsors en zorg dat je aanvraag daar op aansluit.
- Bedrijven en organisaties zijn eerder bereid een activiteit te sponsoren als hun eigen medewerkers eraan meewerken. Probeer daarom eerst de organisatie uit te nodigen om mee te werken en vraag pas in een tweede stadium financiële ondersteuning aan.
- Vraag om een kleine financiële bijdrage en laat weten dat met die kleine bijdrage heel veel concreets kan worden georganiseerd.
- Vraag om een bijdrage voor een concreet doel, bijvoorbeeld om promotiematerialen (T-shirts, baseballcaps, buttons, enzovoort) aan te schaffen.
- Geef zo concreet mogelijk aan wat de sponsor of financier als ‘tegenprestatie’ ontvangt. Meestal is dat naamsbekendheid via advertentieruimte, naamsvermelding op het sponsorbord of naam of logo op gesponsorde materialen.
- Geef sponsors altijd de mogelijkheid om hun eigen ideeën over de tegenprestatie kenbaar te maken.
- Benader sponsors en financiers zo veel mogelijk persoonlijk. Bijvoorbeeld door een paar dagen na het verzenden van een brief potentiële sponsors na te bellen. Dat kun je eventueel ook in de brief aankondigen.
- Denk eraan duidelijk te vermelden hoe en wanneer potentiële sponsors contact kunnen opnemen en ook hoe zij donaties kunnen overmaken (rekeningnummer enz.).
- Vergeet vooral niet te laten merken hoe leuk een Prokkel is en kan zijn!

CHECKED & OPTIMIZED BY vp24 7 PRINTSURE