

Het werven van sponsors

Als eerst is het heel belangrijk dat je zelf weet wat jij graag van je sponsors verwacht. Maak daar eerst een **financieel plan** voor. Stel daarin duidelijk op hoeveel geld jij nodig denkt te hebben en voor welke doeleinden die dienen. Deel ook alvast jouw voorstellen over bijvoorbeeld het bedrukken van tennies of banners of vlaggen met hun merk. Laat ook weten dat je openstaat voor al hun ideeën. Wees ook niet bang om een bedrag te noemen, dan weten de sponsors wat ze kunnen verwachten en dat kan afwijzing voorkomen. Nadat je een financieel plan hebt opgesteld is het belangrijk dat je de **juiste potentiële sponsors benadert**. Sponsors werken het liefst samen met een vereniging die bij hun doelgroep aansluit. Het is belangrijk dat jullie allebei voordelen van elkaar kunnen krijgen. Maak duidelijk wat zij hebben aan het sponsoren van jullie vereniging. Dit kan kort en krachtig, als het maar overtuigend en duidelijk is.

Maar waar vind je deze sponsors nou? Meestal zijn de beste potentiële sponsors te vinden in je **eigen netwerk**. Ga praten met mensen rondom jouw vereniging en ontmoet nieuwe mensen. Je kunt ze op twee manieren benaderen. Met een passieve aanpak of een actieve aanpak. Met een passieve aanpak kun je die mensen alles vertellen over jouw liefde voor de vereniging en op die manier harten veroveren. Op die manier zouden ze misschien uit zichzelf sponsor willen worden. De actieve manier is vaak wel effectiever. Dan ga je echt specifiek mensen benaderen met de vraag of zij jou willen sponsoren. Dat kan in persoon, maar ook via de telefoon of de mail. Zorg wel dat je overal professioneel overkomt, dus houdt in je mail een huisstijl aan en laat zien dat jullie hen serieus nemen.

Het behouden van sponsors (leg specifiek uit wat de sponsors er dan aan hebben en hoe je kan laten zien wat ze ervoor terugkrijgen)

Sponsors werven is een ding, maar ze ook behouden is een ander verhaal. Net als met sporten wanneer je eenmaal je droomlichaam hebt behaald, moet je door blijven sporten, omdat je anders dat droomlichaam vanzelf weer kwijtraakt. Dat is met sponsors ook zo. Vaak is het probleem dat we sponsors soms vergeten en te weinig aandacht aan ze besteden. Daardoor vergeten zij na een tijdje hun voordelen van het sponsoren en haken ze uiteindelijk af.

Daarom is een van de belangrijkste factoren van het behouden van sponsors dat je ze ten alle tijden **herinnert aan hun belang** van het sponsoren en wat zij er zelf voor terugkrijgen. Dat kan je doen door eens in ze zoveel tijd een korte vergadering te houden en de stand van zaken met ze te delen. Je kunt hier extra veel aandacht besteden aan wat de sponsoring allemaal heeft opgeleverd. Verder is het belangrijk dat je naast de zakelijke relatie ook een **persoonlijke relatie** bouwt. Stuur ze bijvoorbeeld met sinterklaas, kerst en pasen een kleinigheidje. Nodig ze uit voor grote wedstrijden en biedt ze een drankje of wat eten aan. Als ze sponsors jou leuk vinden en mogen, dan zullen ze eerder geneigd zijn om jou langer te blijven sponsoren. Als jij je best doet voor hen, zullen zij hun best doen voor jou.

Benodigdheden voor het werven en behouden van sponsors:

- Banners
 - Vlaggen
 - Tenues
 - Spandoeken
 - Flyers
 - Posters
 - Reclameborden
 - Bidons
 - Visitekaartjes (die je bij het netwerken uit kunt delen)
 - Sinterklaas kleinigheidje (chocoladeletters, snoep/strooigoed, kaartje)
 - Kerst kleinigheidje (kerstpakket, kerstborrel-pakket, kerstkaart, cadeaubon, alcoholische dranken)
- Paas kleinigheidje (paaspakket, paaseieren, paashaas, kaartje)