

TIPS VOOR UW EIGEN ACTIE VOOR HET LILIANE FONDS

Goed dat u een actie wilt organiseren voor het Liliane Fonds!

Maak uw boodschap persoonlijk

Een korte persoonlijke boodschap zegt meer dan het algemene verhaal van het Liliane Fonds. Licht daarom in korte bewoordingen uw persoonlijke motivatie toe. Vertel waarom u het belangrijk vindt om bij te dragen aan de toekomst van kinderen met een handicap in de armste gebieden van de wereld. De boodschap wordt nog persoonlijker door een vrolijke foto van uzelf toe te voegen. Belangrijk: Houd het eenvoudig. Ondersteun uw actie met het met het promotiemateriaal dat u van het Liliane Fonds ontvangt.

Streefbedrag

Stel een streefbedrag vast. Leg de lat niet te hoog, want dat werkt niet motiverend. Als het bedrag is bereikt, kunt u altijd ophogen. Op deze manier blijft het een uitdaging en wordt het optimale resultaat behaald!

Benadering mogelijke sponsors

Benader uw mogelijke sponsors persoonlijk en doe dit in ongeveer drie rondes.

1. Privé netwerk

Familie en vrienden, daarna goede bekenden. Tot slot (sport-)clubs en verenigingen.

De ervaring leert dat het goed werkt om uw actie aan te kondigen in de directe omgeving. Vraag niet meteen om geld. Houd uw omgeving op de hoogte van uw vorderingen.

2. Zakelijk netwerk

Benader bedrijven in de buurt. Zoek bedrijven die zich herkennen in de actie. Denk ook aan vertrouwde zakelijke relaties en als laatste aan (zakelijke) relaties van reeds benaderde personen.

Binnen het zakelijke netwerk is het juist weer wel goed om zo snel mogelijk om sponsoring te vragen.

3. Social media

Breng de actie ook onder de aandacht via verschillende kanalen van social media zoals Facebook, Twitter en LinkedIn. Vermeld hier vooral uw persoonlijke motivatie bij. Houd volgers op de hoogte van alle voorbereidingen, de uitvoer en het resultaat van uw actie. Vraag of ze de actie verder willen verspreiden. Maar vraag natuurlijk ook om donaties om uw actie te steunen.

Stel een lijst samen

Noteer wie al heeft gedoneerd en wie heeft toegezegd. Dit overzicht voorkomt dat er iemand wordt vergeten of dubbel gevraagd wordt. Het is wel fijn om al een 'startkapitaal' te hebben wanneer de actie echt van start gaat. Als er een paar donaties staan, stimuleert dat mensen om ook te geven.

Laat uw succes zien

Mensen zijn gevoelig voor succes. Wanneer u laat zien dat er al veel sponsoren zijn en het goed gaat met het gesponsorde bedrag, dan zullen mensen hier vaak een bijdrage aan willen leveren. Wanneer er bijvoorbeeld een bedrijf een mooi bedrag sponsort, kan dit als voorbeeld fungeren voor andere bedrijven.

Lokale media

Benader de weekkrant of andere media. Stel een persbericht op met alle informatie over uw actie.

Stuur een herinnering

Het vooraf sturen van een herinnering aan uw deelname werkt vaak goed, want mensen komen er niet altijd meteen aan toe. Tevens kan de stand van de inzameling doorgegeven worden.

Afronding

Informeer alle sponsoren over het verloop van uw deelname. Geef het totaalbedrag door en dank ieder persoonlijk voor zijn/ haar bijdrage.