

## Sponsoring Natuursprong

### Sponsoring van de lokale trajecten



De lokale organisaties, die binnen het project Natuursprong actief zijn kunnen zelf geld genereren. Lokaal zijn er veel verschillende manieren om 'fondsen te werven': benefietconcerten, sponsorlopen, collectes in de kerk, subsidieaanvragen - het zijn allemaal manieren om geld in te zamelen voor een goed doel. Om financiële bijdragen voor Natuursprong te verkrijgen, ligt het voor de hand om in eerste instantie te kijken naar lokale middenstand, naar bedrijven in de regio en naar eigen gemeenten.

#### Een paar tips:

- Fondsenwerven is netwerken. Het is belangrijk om goede contacten te onderhouden met gemeente, de lokale middenstand en het bedrijfsleven. Nodig bijvoorbeeld mensen uit die kringen uit om zitting te nemen in een comité van aanbeveling. Of nodig hen uit om bij een activiteit (natuuruitje) aanwezig te zijn.
- Zoek vrienden, geen sponsors. In de werving van sponsoren werkt het goed als je niet direct vraagt om geld maar om betrokkenheid. Heb je bijvoorbeeld een uitdaging met het financieren van een Natuursprongactiviteit vraag of ze mee willen denken hoe je dit kunt realiseren. Grote kans dat het betreffende bedrijf vereerd is dat ze mee mogen denken, enthousiast wordt en uiteindelijk niet alleen zelf een donatie doet maar het project ook bij bevriende relaties onder de aandacht brengt. Ze worden als het ware een ambassadeur van je project. En dat is precies wat je nodig hebt!
- Zorg dat je verhaal goed op papier staat. Maak een projectplan met een degelijke begroting zodat je geïnteresseerden kunt laten zien wat je van plan bent, wat het moet kosten en hoeveel je al binnen hebt.
- Vraag om een onderhoud met de wethouder Jeugdbeleid en geef hem of haar een presentatie van de activiteiten. Leg hem of haar uit wat je met een gemeentelijke bijdrage zou kunnen bewerkstelligen. Leg daarbij de nadruk op het belang voor de gemeente zelf. Inwoners van kleine gemeenten kunnen waarschijnlijk wel een afspraak arrangeren. Voor grotere gemeenten zal dat wat moeilijker gaan. Daar ligt het wellicht meer voor de hand om met de verantwoordelijke ambtenaar een afspraak te maken. Informeer naar het subsidiebeleid en de voorwaarden die wellicht voor een Natuursprongactiviteit gelden.
- Als organisatie loop je ook tegen kosten aan zoals briefpapier, telefoon, vervoer voor de kinderen, lunchpakketjes, iets aardigs voor de vrijwilligers enzovoorts. Voor al dit soort kosten kun je ook lokale bedrijven en middenstanders vragen om een bijdrage. De boekhandel om de hoek vraag je bijvoorbeeld papier te regelen, de bakker vraag je om lekkere broodjes te verzorgen en een taxibedrijf of busonderneming vraag je om de kinderen te vervoeren. Zorg dat je met een goede motivatie naar deze bedrijven toe stapt, samen met een duidelijke uitleg van de Natuursprongactiviteit. Een gift in natura kost de sponsor slechts de inkoopwaarde van het product, terwijl het voor jullie de verkoopwaarde heeft. Bovendien is ook deze gift voor de sponsor fiscaal aftrekbaar.

#### € - tips

- Zoek sponsoring vooral dichtbij. Bedrijven vinden het vaak leuk om iets terug te doen voor de directe omgeving waarin zij werken. Dat geldt niet alleen voor de bakker en de slager maar zeker ook voor de grotere bedrijven in jouw gemeente. Juist deze grotere bedrijven hebben vaak budgetten om een maatschappelijk doel te steunen. Bel op, leg kort uit wat je wilt en vraag wie jou daarover het beste te woord kan staan. Om ze vervolgens over de streep te trekken hoef je eigenlijk alleen maar jezelf te zijn. Vertel wat je werk en met name Natuursprong inhoudt en



waarom het zo fijn is voor de kinderen om bij jullie te spelen. Een glimlach van een kind... wie kan dat weerstaan.

- Veel gesprekken met sponsors over hun bijdrage komen in een stroomversnelling als ze de locatie hebben bezocht. Goede bedoelingen zijn leuk, maar je wilt graag zien dat iets werkt. Nodig potentiële sponsors of geldschieters regelmatig uit voor een ontmoeting. En vergeet de gemeente niet – meestal de belangrijkste geldschieter. Vervolgens is persoonlijk contact belangrijk: een kaartje of mailtje dat je iemands aanwezigheid en interesse waardeert. Ook als je het heel druk hebt, moet je hier tijd voor vrijmaken. Nieuwe sponsors zijn leuk, maar bestaande sponsors zijn al binnen! Hou ze op de hoogte!
- Een goed gesprek begint met een gedegen voorbereiding. Een algemene regel die zeker bij het zoeken van sponsors opgaat. Het werkt een stuk fijner als je van te voren nadenkt over wat je precies wilt regelen en aan wie je dat wilt vragen. Waarom benader je juist dat bedrijf of die organisatie. Misschien zijn ze wel de beste ... of de grootste... Verplaats je in het bedrijf dat je gaat bellen: bedenk waarom het voor hen aantrekkelijk is in te gaan op je aanbod.
- Doe (onder meer op internet, de website van de potentiële sponsor) research naar het mvobeleid. (mvo= maatschappelijk verantwoord ondernemen).

### Gesprekstips

- Vraag in het begin of het gelegen komt dat je belt. Zo niet, spreek dan af wanneer je terug kunt bellen;
- Bij een gecompliceerde vraag is het zeker niet verkeerd eerst schriftelijk informatie te geven. Zorg dan wel dat die bij de juiste persoon terecht komt;
- Gebruik je netwerk of die van collega's/vrienden/familie, via via is altijd nog de beste manier om ergens binnen te komen;
- Gebruik de kracht van de stilte!;
- Door vragen te stellen kom je erachter wat de ander denkt /beweegt;
- Speel in op de emotie van de tegenpartij;
- Gebruik je humor; met een knipoog gaat alles makkelijker;
- Het werkt positief als je niet zomaar een bedrijf belt maar echt een reden hebt waarom je juist hen belt: 'u bent de beste drukker van Nederland!' of: 'op uw website staat.....'.
- Vraag de tegenpartij gerust om wat zij willen doen. Als zij het eerst vragen, zet dan hoog in. Als dat onredelijk blijkt te zijn kun je alsnog vragen wat zij voorstellen. Zo voorkom je dat je om 10% vraagt terwijl zij makkelijk 20% hadden willen doen;
- Voor een bedrijf is het vaak ook erg leuk om gevraagd te worden als sponsor, ze voelen zich dan echt betrokken;
- Als je al partijen hebt die in het project zaken gratis aanbieden, noem deze dan gerust;
- Noem het ook als je alles in een project gratis aan het regelen bent. Dit maakt je verhaal alleen maar sterker;
- Houd vast aan wat je wilt, laat je niet te snel van je eerste ideeën afbrengen. Maar wees ook flexibel: beter iets dan niets;
- Voor bedrijven is het prettig als ze voor iets gevraagd worden dat een directe link heeft met wat Natuursprong doet. Ze dragen dan zichtbaar bij aan de doelstelling;
- Houd de actie altijd zelf in de hand;
- Sluit het gesprek altijd positief af : bedank de persoon voor zijn/haar tijd, de toegezegde sponsoring of het prettige gesprek;
- Vraag bij negatief antwoord naar een ander contact waarvoor Natuursprong wellicht wel interessant kan zijn (vraag tevens of je de naam van je eerdere contact mag noemen als referentie);
- Stuur bij twijfel meer informatie, kondig aan dat je over een week belt;
- Stuur het betreffende bedrijf achteraf een bedankje (bijvoorbeeld foto's van het project waaraan ze bijgedragen hebben);



**Wat kun je beter niet doen?**

- Vraag niet eerst om een offerte – het bedrijf gaat er dan vanuit dat je wilt betalen;
- Stel jezelf stevig voor. Gebruik geen afzwakkende woorden;
- Als je het gevoel hebt ‘beet’ te hebben dan kun je beter proberen direct tot zaken te komen. Het opsturen van meer informatie is dan enkel uitstel, waardoor de persoon zich uiteindelijk kan bedenken.