

Netwerkdag

22/04/2022

Titel workshop: Samen een sponsordossier opstellen

Organisatie: Vlaamse Sportfederatie

De term SPONSORS niet meer gebruiken!

We spreken beter over partners / samenwerkingen / partnerships / ...

Goodwill partners willen niets in de plek. Meestal kleinere bedragen uit "sympathie". Tegenwoordig is de invalshoek veel vaker "wij bieden iets". Dus als vereniging bied je iets in ruil voor een partnerschap.

Belangrijk tegenwoordig: maatschappelijke meerwaarde. Welke meerwaarde biedt jouw vereniging op maatschappelijk vlak? Partners willen hiermee kunnen uitpakken. Nationale Loterij vindt dit bijvoorbeeld belangrijk.

Nieuwe sponsors zoeken is heel veel werk. Belangrijk is dat je ze nadien ook behoudt. Dit is gemakkelijker en duurzamer. Bedank hen voor het partnerschap.

Je wilt bereiken dat de partner jou ook als partner ziet en er voordeel uit kan halen.

Tips:

- Netwerkreceptie met spreker
- Glazen bokaal voor de kaartjes achter te laten
- Persoonlijke aanpak
 - o Verjaardagen noteren en iets mee doen
 - o Open bedrijvendagen opvolgen
- Terminologie: goud, zilver, brons,... heeft afgedaan. Beter kiezen voor iets creatiefs en op maat van jouw vereniging
- Regionale pers van alles op de hoogte houden. Een reportage is de beste reclame voor partners. Hou dit alles ook bij zodat je een verzameling/jaaroverzicht kan maken. Hiermee kan je dan langsgaan bij de partners om de band te versterken = **Storytelling/storyselling**
- Hou de verjaardagen van je eigen vereniging goed bij. Start op tijd met het organiseren van een evenement hierrond.
- Kom je buiten in kader van jouw vereniging? Draag dan een shirt / hoodie / ... Zo ben je herkenbaar en breng je jouw vereniging en eventuele partners in de kijker. Je kan hier een QR-code opzetten (dit maakt mensen nieuwsgierig en zo komen ze op jouw website).

- Aanwezigheid sociale media is zeer belangrijk. Zoek iemand die hier goed mee weg kan, desnoods een influencer.
- Je moet creatief zijn, iets durven. Een nee heb je, ja kun je krijgen. Partnership kan starten met iets kleins (bv. materieel) en groeien naar iets groot. Verder bouwen op kansen.
- LinkedIn: een vaak vergeten media. Maak er eentje aan van jouw vereniging. Zo kom je in contact met bedrijven en partners. Je kan hierop zien waar kennissen of leden op goede postjes zitten om een partnership aan te gaan. Je kan er partners samenbrengen en gemakkelijk een bericht sturen. 1^e contact kan perfect volledig via LinkedIn in plaats van per mail met bijlage.
- In plaats van wedijveren met andere verenigingen kan je ook samenwerken.
- Organiseer eens een partnerdag/ontbijt/lunch/...
- Laat bestaande partners iemand nieuw meebrengen.
- Vriendjesdag
- Laat jouw vereniging het onderwerp zijn van een eindwerk/opdracht/... Opleiding journalistiek, eventmanagement, economische richting, communicatie, marketing,...
- Stel een huisstijlgids op of een identiteitskaart +- 1 A4 rectoverso
 - o Dit zijn we
 - o Hier gaan we naartoe
 - o Kom bij ons op de koffie
- Durf een visitekaartje maken van jouw vereniging. Neem dit ook altijd mee.
- Nieuw: combo met E-sports: durf deze combinatie te maken.
- Leuk idee:
 - o Nieuwjaarskaartje met leuke foto
 - o Kalender
- Brochure:
 - o Fiche met huidige partners in flyervorm tussen brochure steken (makkelijk te verwisselen)
 - o Persoonlijke foto's gebruiken in communicatie
 - o Krantenartikels toevoegen aan brochure
 - o Duidelijke tekst en niet te druk
 - o Gadget toevoegen (lint, touwtje, ...)
 - o Leuke vorm vna brochure
 - o Link met goede doel: zet het logo erop
 - o Vrijwilligers in de kijker zetten