



Even voorstellen

- [linkedin.com/in/petervanbaak](https://www.linkedin.com/in/petervanbaak)
- Bestuurslid Commerciële Zaken Squash Bond Nederland
- Mede-oprichter



CROWDFUNDING
VOORCLUBS.NL



- Ondersteuning geboden aan > 1.000 verenigingen, stichtingen en sociale instellingen

*NOC*NSF & LKCA & Rabobank*



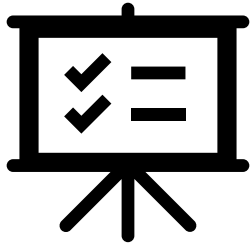
Inhoud

- **Sponsoring bij lokale organisaties**
Er moet iets gebeuren voordat er iets gebeurt
- **Een nieuwe benadering**
Je gaat het pas zien als je het door hebt
- **Donaties en crowdfunding**
Zonder doel kan je niet scoren

Hoe werkt het?

Informatie achteraf, doe mee!

*De presentatie en
overige informatie*



Interactie

- Vragen stellen? Gewoon doen!

Sponsoring bij lokale organisaties



Jullie aanbod

Wat hebben jullie sponsors te bieden?

100 Jaar Hockey Laren

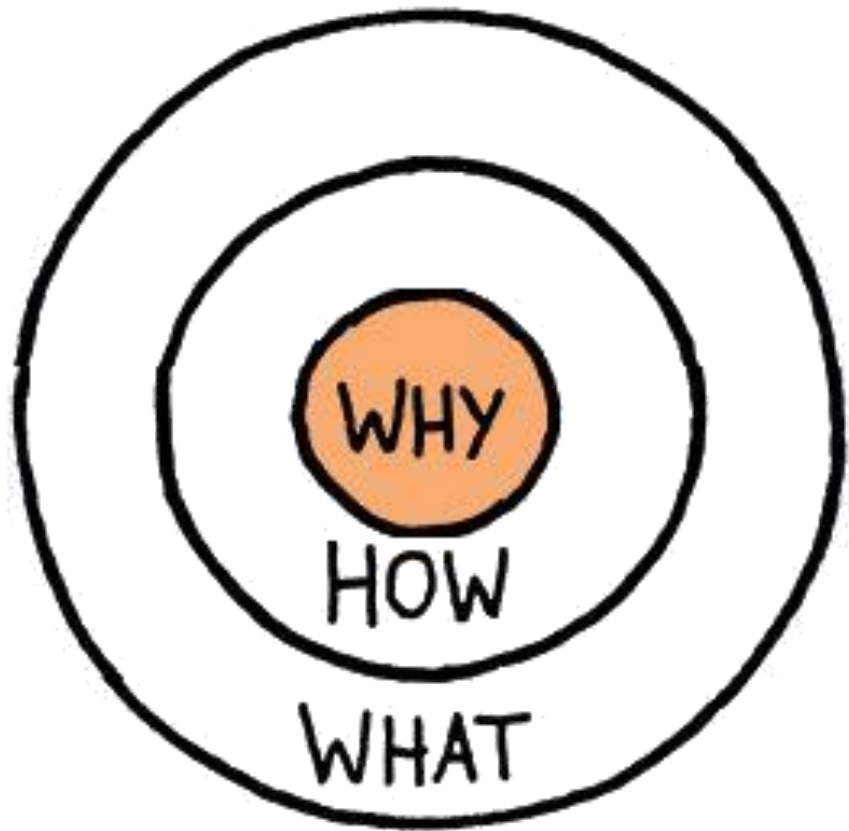
Sponsorprogramma

Blauw	Rood	Bronz	Zilver	Goud	Diamant	Evenement
vanaf € 150	€ 350	€ 750	€ 2.500	€ 4.500	€ 10.000	P.O.A
<ul style="list-style-type: none"> • Vermelding in lustrumboek • Vermelding op de lustrumwebsite • Exposure op de lustrumwand in het clubhuis 	<ul style="list-style-type: none"> • Vermelding in lustrumboek • Vermelding op de lustrumwebsite • Exposure op de lustrumwand in het clubhuis 	<ul style="list-style-type: none"> • Vermelding in lustrumboek • Vermelding op de lustrumwebsite • Exposure op de lustrumwand in het clubhuis 	<ul style="list-style-type: none"> • Vermelding in lustrumboek • Vermelding op de lustrumwebsite • Exposure op de lustrumwand in het clubhuis 	<ul style="list-style-type: none"> • Vermelding in lustrumboek • Vermelding op de lustrumwebsite • Exposure op de lustrumwand in het clubhuis 	<ul style="list-style-type: none"> • Vermelding in lustrumboek • Vermelding op de lustrumwebsite • Exposure op de lustrumwand in het clubhuis 	<ul style="list-style-type: none"> • Vermelding in lustrumboek • Vermelding op de lustrumwebsite • Exposure op de lustrumwand in het clubhuis
<ul style="list-style-type: none"> • Social media uitingen + advertentie posts • Alle overige communicatie uitingen • Bedrijfslink op lustrumwebsite 	<ul style="list-style-type: none"> • Social media uitingen + advertentie posts • Alle overige communicatie uitingen • Bedrijfslink op lustrumwebsite 	<ul style="list-style-type: none"> • Social media uitingen + advertentie posts • Alle overige communicatie uitingen • Bedrijfslink op lustrumwebsite 	<ul style="list-style-type: none"> • Social media uitingen + advertentie posts • Alle overige communicatie uitingen • Bedrijfslink op lustrumwebsite 	<ul style="list-style-type: none"> • Social media uitingen + advertentie posts • Alle overige communicatie uitingen • Bedrijfslink op lustrumwebsite 	<ul style="list-style-type: none"> • Social media uitingen + advertentie posts • Alle overige communicatie uitingen • Bedrijfslink op lustrumwebsite 	<ul style="list-style-type: none"> • Social media uitingen + advertentie posts • Alle overige communicatie uitingen • Bedrijfslink op lustrumwebsite
<ul style="list-style-type: none"> • Eeuwige dank! 	<ul style="list-style-type: none"> • ¼ pagina advertentie Bullyscherts 	<ul style="list-style-type: none"> • ¼ pagina advertentie Bullyscherts • Naamsvermelding Lustrumboek • 2 gala kaarten 	<ul style="list-style-type: none"> • ¼ pagina advertentie Bullyscherts • 1 sponsorbord/boek à 3 mtr • 4 gala kaarten • Tombola 1 lot 	<ul style="list-style-type: none"> • ¼ pagina advertentie Bullyscherts • 2 sponsorborden à 3 mtr • 4 gala kaarten • Tombola 2 loten 	<ul style="list-style-type: none"> • ¼ pagina advertentie Bullyscherts • 2 sponsorborden à 3 mtr • 6 gala kaarten • Logo op lustrumvlag • Tombola 4 loten 	<ul style="list-style-type: none"> • Naamsverbinding aan evenement • Advertentie Bullyscherts • Extra toegang (collega's) tot event • Product branding op evenement naar keuze • In overleg met lustrumcommissie

€ 3.000	€ 3.000
<p>koffiebekers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koffiebekers met logo • Naamsvermelding in Lustrum boek, lustrumwebsite, lustrum wall of fame <p>-----</p> <p>+ kosten: 2500 euro voor 10.000 koffiebekers</p>	<p>Tombola</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limonadekannen jeugd met logo • Bierpitchers met logo • Sponsordoeck onder de bar • Sponsorbord/doek wc boven • Sponsordoeck tegen belustrade balkon 3 meter 2 x te vergeven. <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veldbenaming Veld 2 • Veldbenaming Veld 3 • Veldbenaming Veld 4 • Veldbenaming Veld 5 <p>-----</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoofdsponsor van een Super Sunday • 3m2 tegels met bedrijfslogo bij veld 1 • 500 trainingsballen jeugd met bedrijfslogo • Shirtsponsor rug Heren 1/Dames 1 <p>-----</p> <p><small>Let op! Drukkosten tombola komen voor rekening sponsor (voor D1/H1 shirts geen extra bijdrage voor nieuwe kleding)</small></p>
<p>limonadebekers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koffiebekers met logo • Naamsvermelding in Lustrum boek, lustrumwebsite, lustrum wall of fame <p>-----</p> <p>+ kosten: 2500 euro voor 10.000 koffiebekers</p>	

Golden circles

Simon Sinek



Sponsors, waarom eigenlijk?

- **Goodwill**

Betrokkenheid, MBO

- **Commercie**

Naamsbekendheid, sales, relatiemarketing

- **Imago**

Zichzelf onderscheiden

- **Participatie**

Zelf deelnemen of ervaren



Welk verschil kan sponsoring maken?

- **Goodwill**

Bijv. nieuwe materialen/extra voorstelling & aandacht/waardering

- **Commercie**

Bijv. ledenactie, contact met andere sponsors

- **Imago**

Bijv. help de sponsor communiceren

- **Participatie**

Bijv. lidmaatschap, teambuilding, relatie-event





Andere benadering

Zorg dat een sponsor verschil maakt

- Commercieel: Creëer kansen.
- Gunnen: Laat je sponsor een concreet verschil maken



Sponsoring van oudsher

- Sponsoring is een kwestie van gunnen
- Weinig direct resultaat uit sponsoring
- Actie = reactie, maar sponsoring is passief
- Geen sponsorbudget, wel advertentiebudget



“Ik heb een goed idee!”



Wees creatief!
[Zie: Sponsorplekken](#)



Lokale sponsoring biedt kansen

Sponsoring is interessant:

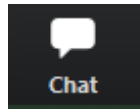
- Lokale doelgroep
- Specifieke doelgroep
- Veel interactie
- Langdurig en direct contact



Chat opdracht: Waar vind je sponsors?

- **In welke branches gaat het goed? Waar is geld beschikbaar?**

Deel jouw inzicht in de groepschat. Dit is voor iedereen zichtbaar. Eventueel kan om een toelichting worden gevraagd.



Waar vind potentiële sponsors?

Ledenbestand

- Inschrijfformulier
- Member-get-sponsor (zie: [voorbeeld](#))
- LinkedIn ([Download LinkedIn-analyse tool](#))

Waar gaat het goed?

- Supermarkt
- Tuincentrum/bouwmarkt
- Hardloopwinkel
- Sportviswinkel
- Huiswerkbegeleiding/E-learning
- Zonwering
- Aannemer/schilder/loodgieter
- Kaashandel/Slagerij/Bakkerij/Viswinkel
- Verduurzaming
- (Elektrische) fietsen
- Deelconcepten (deelauto's/fietsen)
- CV-installaties/Airconditioning
- ICT
- Online verkoop

- Leveranciers
 - Bekijk de crediteurenadministratie (Zet openstaande facturen deels om in sponsoring)
 - Breid je assortiment/aanbod uit
- Adverteerders
 - Voor welke bedrijven zijn jullie achterban de doelgroep?
 - Bekijk de brievenbus: folders en lokale krant
 - Bekijk driehoeksborden/abri's
- Directe omgeving
 - Wat zit er in de buurt?
 - Ondernemersvereniging?
 - Afkijken! Sponsors bij andere clubs
- Oud-sponsors

The screenshot shows a LinkedIn profile for Peter van Baak. At the top, there is a search bar with the text 'peter van baak'. Below the search bar are navigation icons for Home, My Network, Jobs, Messaging, and Notifications (with a red '2' badge). Below these are tabs for Posts, People, Companies, Groups, Jobs, Products, Services, Events, Courses, and Scho. The main content area shows a profile card for Peter van Baak, who is the Co Founder at SponsorVisie en Obligatieplan.nl in Amsterdam, with 5K followers. To the left of the profile card, there is a section titled 'On this page' with links for 'Posts by Peter', 'Posts mentioning Peter', and 'People'.

Sponsoring bij lokale organisaties



Donaties en crowdfunding



Mogelijkheden voor donaties

- Losse donaties
- De "Club van 100", vaste donateurs of "Vrienden van"
- Periodieke gift

[Alle info is via deze link terug te vinden.](#)



Zullen we vrienden worden?

Geniet jij net zo hard van het kijken naar onze toneelstukken als wij genieten van het maken ervan? Dat lijkt ons een prachtige basis voor het bouwen van een fantastische vriendschap. Als jij onze vriend wordt, zetten wij nog meer moois op de planken. Als vriendendienst.

Kies welke vriendschap jij aan wil gaan met de Flits en vul het formulier onderaan deze pagina in.

Facebookvriend

Als Facebookvriend ben je vrij om te gaan en staan waar je wilt. Wij worden vrienden op Facebook en/of op Instagram en volgen elkaar daar. Je bent dan via de Socials op de hoogte van de laatste nieuwtjes van de Flits. Delen mag, liken ook, maar als Flits voelen we toch nog een beetje afstand.



Vriend

Kijk, nou komen we ergens, namelijk bij elkaar. Je kunt nog steeds vrienden worden en/of volgen op de Socials, maar voor € 15,- per jaar word je op de hoogte gehouden van ons wel en wee via de Nieuwsbrief en krijg je korting op je kaartje voor voorstellingen.

Goede vriend

Wij leren elkaar echt al beter kennen. En we leren niet alleen jou kennen maar ook jouw vrienden. Voor € 25,- per jaar mag je namelijk ook je broer, bridgepartner, scharrel, moeder, vaste verkerer, collega of die superleuke overbuur met wie je graag Friends met Benefits wil worden met korting meenemen naar onze voorstellingen.



Huisvriend

Dikke mik hoor, mensen. Socials, Nieuwsbrief, noem maar op. Maar echte vrienden gaan all the way. Korting is voor jou niet genoeg. Voor € 75,- kom je als Huisvriend, samen met een vriend, gewoon helemaal gratis naar voorstellingen. En omdat we zo blij met je zijn krijg je bij aanmelding eenmalig een uniek Flitsend cadeautje van ons.

Beste vriend

Besties, hartsvrienden, BFF's, het komt allemaal neer op Beste vrienden. Jij. Weet. Alles. Via de Socials, de Nieuwsbrief, maar ook omdat we jou en je bestie 1 keer per jaar trakteren op een entje, voorafgaand aan de voorstelling. En uiteraard hebben we voor jou ook zo'n Flitsend presentje. Dit alles voor € 150,- per jaar.



	Facebookvriend	Vriend	Goede vriend	Huisvriend	Beste Vriend
Prijs	€ 0	€ 15	€ 25	€ 75	€ 150
Eigen kaartje (2x per jaar)		Korting	Korting	Gratis	Gratis
1 Extra kaartje (2x per jaar)			Korting	Gratis	Gratis
Welkomscadeautje				Ja	Ja
1x diner/lunch bij speciale voorstelling					Gratis, voor 2 personen

De periodieke gift

Voorwaarden voor het aftrekken van periodieke giften

🔊 Lees voor

U mag een periodieke gift aftrekken als u voldoet aan de volgende voorwaarden:

- U doet de periodieke gift aan een:
 - algemeen nut beogende instelling (ANBI)
 - culturele ANBI
 - vereniging die geen (culturele) ANBI is, maar wel aan [bepaalde voorwaarden](#) voldoet
- U hebt de periodieke gift laten [vastleggen](#) in een notariële akte of met een schriftelijke overeenkomst.
- De (culturele) ANBI of vereniging levert u geen tegenprestatie voor de gift.

Een gift aan een vereniging

Doet u een periodieke gift aan een vereniging die geen ANBI is? Dan mag u deze gift aftrekken als de vereniging voldoet aan alle volgende voorwaarden:

- De vereniging heeft minstens 25 leden.
- De vereniging heeft volledige rechtsbevoegdheid.
- De vereniging is vrijgesteld van vennootschapsbelasting of er niet aan onderworpen.
- De vereniging is gevestigd in een EU-land, op St. Maarten, Curaçao, Aruba, de BES-eilanden of in een ander door ons aangewezen land.

- Geen notariële akte nodig
- Geen schenkingsdrempel
- Minimaal 5 jaar
- Een vast bedrag per jaar
- 25% extra aftrek bij gift aan culturele ANBI's

[Klik hier voor meer info op de site van de belastingdienst](#)



Belastingdienst

Mogelijkheden voor donaties

- Losse donaties
- De "Club van 100", vaste donateurs of "Vrienden van"
- Periodieke gift
- Testament en legaat
- Crowdfunding

[Alle info is via deze link terug te vinden.](#)

ANALYSE

Babyboomers laten honderden miljarden aan erfenissen na – en de ongelijkheid is al zo groot



Definitie crowdfunding:

*Een groep investeerders of donateurs
zorgt samen voor de financiering van
onderneming of project.*

CROWDFUNDING





Kenmerken

- Vaste periode
- Concreet doel en bedrag
- Online
- Tegenprestatie
- Urgentie



[Klik hier voor een overzicht van crowdfundingplatformen](#)

Soorten crowdfunding

- Donatiemodel



- "Reward"model



- Leenmodel



geldvoorelkaar.nl



obligatieplan.nl



Meerwaarde

- **Marketinginstrument**

Voor clubs:

- Nieuwe inkomstenbron
- Ledenwerving
- Sponsorwerving
- Werk wordt verdeeld







Nederlands Beach Frisbee Team

Home • Initiatieven • Over • Contact • FAQ • Account - Start Initiatief

NEDERLANDS BEACH FRISBEE TEAM



Initiatief op eigen website plaatsen:

€ 7 896,64 / € 20 000,00

-130 dagen te gaan



👤 Donateurs: 174

▶ Start: 01-09-2014

👤 Oprichter: De Club

[Doneer nu](#)

Deel Initiatief:



Donaties

Datum	Bedrag	Donateur	Opmerking
19-03	€ 10,00	Laura Loonstein	Good luck Galen + team Holland!
01-02	€ 25,00	Ronald Schippers	
30-12	€ 45,00	Frederique Buys en Nan vd Plaats	Heel veel succes en vooral ook heel veel plezier met dit hele avontuur!





⚠ Let op: Campagne is afgelopen. U kunt niet meer doneren.

BEELD VAN TWEE SCHAKERS BIJ GROOT SCHAAKBORD

Initiatief op eigen
website plaatsen:



€ 2 592,50 / € 2 500,00

0 dagen
te gaan

103%

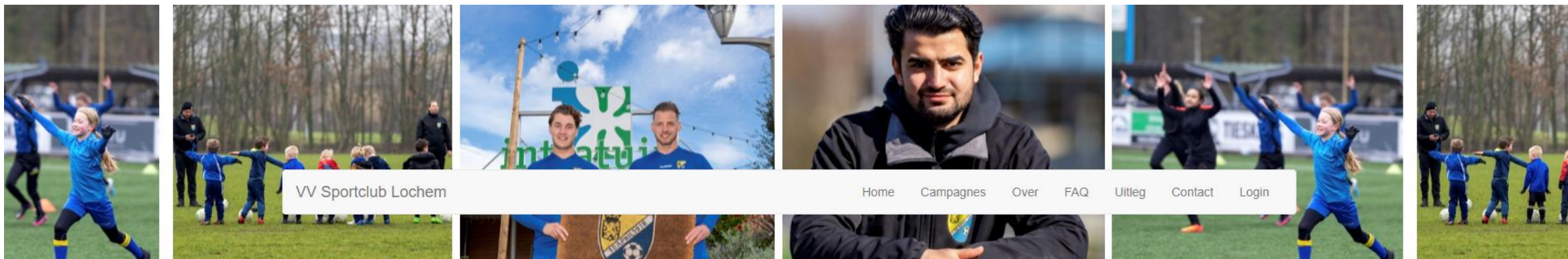
👤 Donateurs: 33
▶ Start: 12-07-2015

Campagne Afgelopen

Deel Campagne:

Donaties

Datum	Bedrag	Donateur	Opmerking
12-09	€ 75,00	Andreas Tasma	
06-09	€ 100,00	anoniem	Goed initiatief en op naar de volgende 100 jaar!
06-09	€ 40,00	anoniem	Verzamelde donaties op 5 september.



VV Sportclub Lochem

Home Campagnes Over FAQ Uitleg Contact Login

Doneer voor kunstgras



Omdat we het liefst elke dag voetballen

Koop je eigen stukje kunstgrasveld en help mee! #365dagenvoetbal #iedereendoetmee

€ 78.909,00 / € 72.000,00



100%

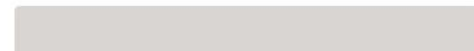
Donaties: 310
Start: 12-05-2021

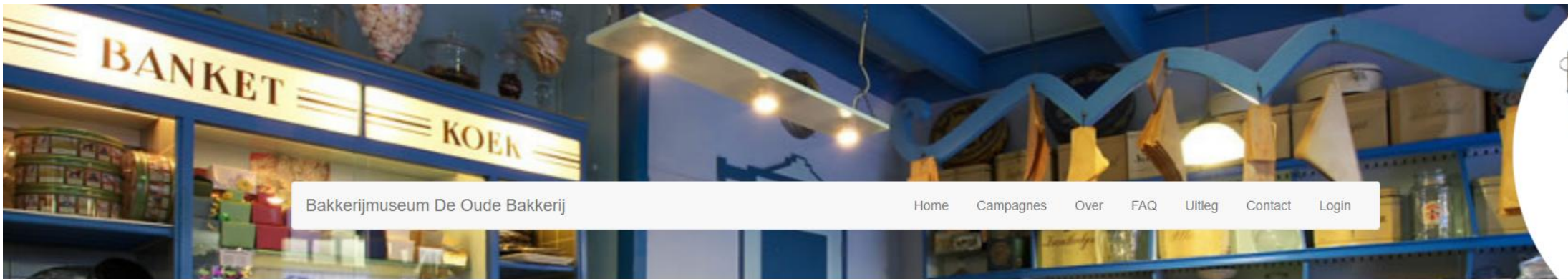
[Doe mee](#)

Deel:     

*Wi-j bunt d'r bekant**

[Doe mee](#)





Bakkerijmuseum De Oude Bakkerij

Home Campagnes Over FAQ Uitleg Contact Login



Bouw mee aan het lekkerste museum van Nederland!

Het Bakkerijmuseum 'De oude Bakkerij' wordt steeds populairder en dat vergt ruimte. Ruimte voor een betere doorstroming van bezoekers, om de expositie beter te presenteren en bovenal meer ruimte om **ALLE bezoekers het HELE museum te kunnen laten beleven**. Met de huidige inrichting is de grens bereikt en is samenvoeging met het in 2019 aangekochte naastgelegen pand de perfecte mogelijkheid voor vergroting van het museum.

Meer ruimte biedt ook de mogelijkheid om de **fysieke toegankelijkheid** te verbeteren, zoals een lift, een hellingbaan bij de entree en aanpassing van het invalidetoilet. Daarnaast wordt er veel aandacht besteed aan de **inhoudelijke toegankelijkheid**, zoals gebruik van alle zintuigen door proeverijen, voelobjecten, audiofragmenten, geur- en

Doe mee

Campagnes

Totaal opgebracht:	€ 6.355,00
Aantal campagnes:	2
Aantal donaties:	42

Bekijk Campagnes

0



Z.V.V. Pelikaan

Home • Initiatieven • Over • Contact • FAQ • Account - Start Initiatief

PELITRIBUNE

Initiatief op eigen website plaatsen:



€ 24 265,00 / € 32 500,00

-3 dagen te gaan



74%

Donateurs: 78
 Start: 05-11-2014
 Oprichter: De Club

[Doneer nu](#)

Deel Initiatief:



Donaties

Datum	Bedrag	Donateur	Opmerking
30-03	€ 100,00	De Vliegjes	graag een mooi plekje op de tribune
28-03	€ 950,00	Opbrengst Peli Paasboutdag	
23-03	€ 2 700,00	Opbrengst sponsorloop	

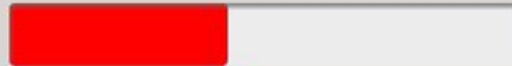
NIEUWE C4+



Initiatief op eigen website plaatsen:

€ 855,00 / € 2 000,00

27 dagen te gaan



42%

- Donateurs: 26
- Start: 09-04-2015
- Oprichter: De Club

[Doneer nu](#)

Deel Initiatief:



Donaties

Datum	Bedrag	Donateur	Opmerking
10-04	€ 10,00	Tycho	Voor de boot waar ik mijn eerste halen in heb gemaakt... Rust zacht
10-04	€ 10,00	Christiaan Breunese	R.I.P. Pietsie Macho!
10-04	€ 10,00	Martijn de Vaal	Lang leve het competitieroeien! Dat de volgende boot veel competitieblikken mag binnenhalen!

⚠ Let op: Campagne is afgelopen. U kunt niet meer doneren.

RENOVATIE BARKRUKKEN



Initiatief op eigen website plaatsen:

€ 1 130,00 / € 1 000,00

0 dagen te gaan



113%

- Donateurs:** 9
- Start:** 21-03-2016
- Oprichter:** R.S.V.U. 'Okeanos'

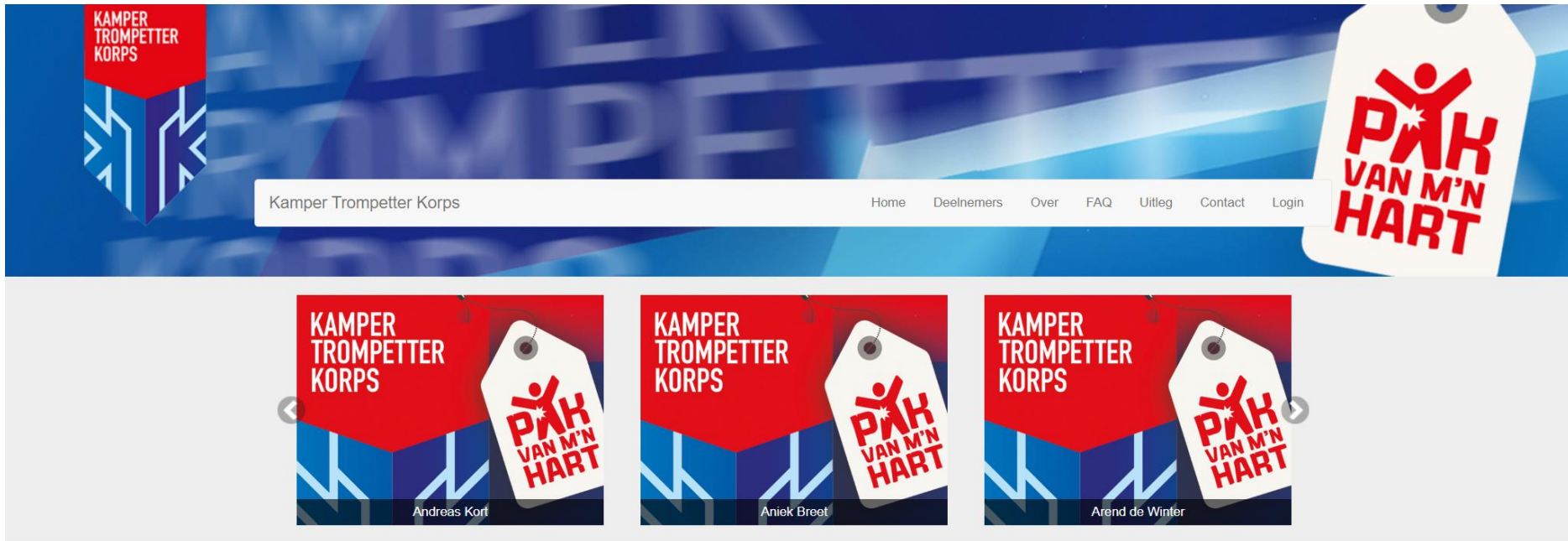
Campagne Afgelopen

Deel Campagne:

Donaties

Datum	Bedrag	Donateur	Opmerking
22-03	€ 5,00	Jakob J. Schreovers	Okeanos runt de Varsity

Voorbeelden



Welkom op de crowdfundingpagina van het Kamper Trompetter Korps

Een nieuw uniform is een kostbare zaak voor een vereniging. Het huidige uniform heeft zo'n 15 jaar, met veel aanpassingen, onze band kleur gegeven. Ruim 60 uniformen compleet met helm kosten meer dan € 100.000,-. Samen met een topdesigner maken we het KTK klaar voor de toekomst. Als u een bijdrage wilt leveren, dan stellen we dat zeer op prijs!

Het KTK staat als gerenommeerd muziekinstituut midden in de culturele sector van onze gemeente. Duizenden jongeren en volwassenen hebben via onze vereniging een weg gevonden in de muziek en daar zijn we trots op. Muziek maken is belangrijk en goed voor mensen. Het KTK is de ambassadeur voor de stad Kampen en werd in 2022 beloond met de Zilveren legpenning als waardering voor alles wat de vereniging betekent voor de stad en haar inwoners. Ieder jaar genieten door heel Europa honderdduizenden mensen van de optredens van het KTK.

www.kampertrompetterkorps.nl

info@kampertrompetterkorps.nl

Doe mee

Deelnemers

Totaal opgebracht:	€ 91.733,75
Aantal deelnemers:	65
Aantal donaties:	1176

[Bekijk Deelnemers](#)

Obligatiecrowdfunding

1. Oplossing

Alternatief voor of aanvulling op financiering bij de bank
Geen beperkingen, verpanding of zekerheden.

2. Vrijheid

Zelf de voorwaarden bepalen, zoals looptijd, rente en aflossingsvorm

3. Samen mogelijk maken

Het is geweldig om samen een club verder te helpen

4. Rendement voor deelnemers

Sociaal resultaat en eventueel nog een rente op de lening

5. Goedkoper

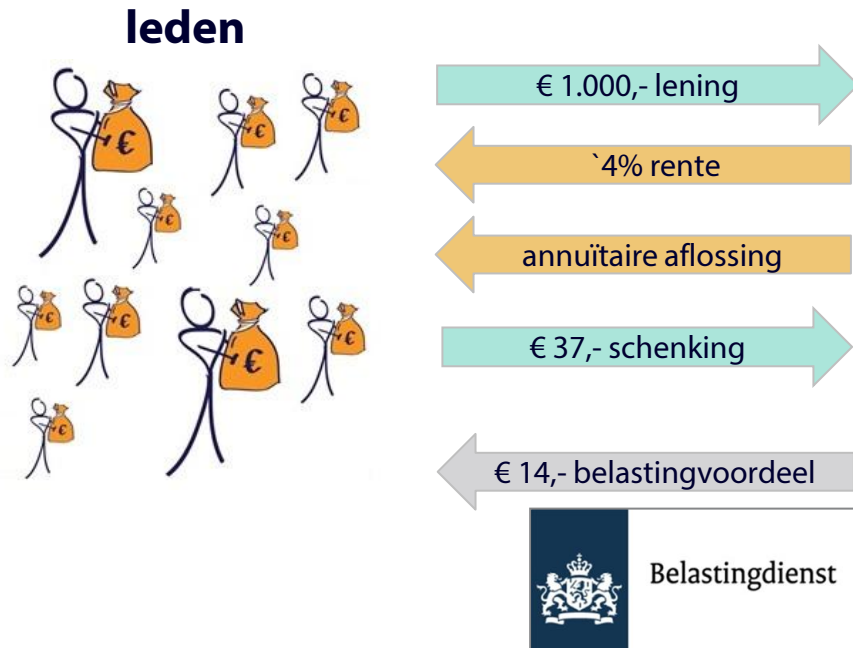
Leden willen club helpen.

Interessante optie:

- Combinatie met jaarlijkse schenking (periodieke gift)



Hoe werkt het?



Hoe werkt het?

Na 10 jaar



Rendement bieden?

Na 10 jaar



Voorbeelden obligaties

T.H.C. Hurley:

Blaashal EUR 466.000,-

HC Derby:

Herfinanciering EUR 100.000,-

Wijkpaleis:

Aankoop gebouw: EUR 669.250,-

TV Cromwijk:

Padelbaan: EUR 85.500,-

Sporting Martinus

Clubhuis: EUR 558.000,-

Spijkerpakkenband

Clubhuis: EUR 83.000,-

Meer info? www.obligatieplan.nl



WELKOM OP DE OBLIGATIEPAGINA VAN BRASSBAND DE SPIJKERPAKKENBAND!

Videopresentatie obligatieplan

Vrijdag 26 juni heeft adviseur Peter van Baak van Sponsorvisie online uitleg gegeven over het obligatieplan van De Spijkerpakkenband. Onderstaand vindt u een link naar de video van de presentatie van ongeveer een half uur inclusief beantwoording van vragen.

Online uitleg obligatieplan De Spijkerpakkenband (vrijdag 26 juni 2020)

't Spijkerplak

Bij het bezoeken van deze website bent u ongetwijfeld op de hoogte van onze aankoop van het oude dorps huis aan De Buorren 49 in Lippenhuizen en onze droom om het pand om te bouwen tot cultuurhuis.

Doe mee!

Campagnes

Totaal opgebracht:	EUR 83.000,00
Aantal campagnes:	2
Aantal inschrijvingen:	57

[Bekijk Campagnes](#)

Aan de slag!

Denk mee! Deel jouw inzicht in de groepschat

DOEL

- Wat is het doel van de crowdfunding?
- Wat is het doelbedrag?
- Wat is de looptijd van de campagne?
- Wat doe je als het bedrag niet volledig wordt gehaald?

CROWD

- Wat is jouw crowd (wie gaan je steunen)?
- Waarom gaan zij jou steunen?
- Wie kan je via deze crowd nog meer bereiken?

PARTNERS

- Wie kunnen je helpen met het bereiken van je doel?
Met communicatie?
Met middelen?
Met ondersteuning?

TEGENPRESTATIE

- Welke tegenprestatie(s) kan je bieden?
- Heb je meerdere tegenprestaties per 'crowd'?
- Welke tegenprestatie (s) motiveren je ambassadeurs?
- Wat moet er voor de tegenprestaties geregeld worden?

KANALEN

- Hoe ga je crowd bereiken?
- Welke directe communicatiekanalen zijn er?
- Welke indirecte communicatiekanalen zijn er?
- Hoe zorg je dat anderen gaan communiceren?

ACTIVITEITEN

- Welke activiteit(en) heb je speciaal voor ambassadeurs?
- Wat zijn je activiteiten om de crowd te activeren?
- Wat is je kick-off?
- Wat doe je tussentijds?
- Wat doe je bij succes?

KOSTEN EN OPBRENGSTEN

- Welke kosten zijn er?
- Hoe kan je deze beperken?
- Welke nevenopbrengsten wil je?



DOEL - Zonnepanelen op het clubhuis
- € 6.000,-
- Minder panelen of aanvullende actie



CROWD - Leden
- Ouders van leden
- Oud-leden
- Lokale bedrijven/sponsors



PARTNERS - Lokale installateur
- Lokale krant
- Gemeente
- aanvoerders
(subsidie/verdubbelaar?)



TEGENPRESTATIE - zonn bril bij € 25
- zonnebankbon???
- korting op contributie (€10 per jaar per €50)
- korting op aanschaf eigen panelen



KANALEN - nieuwsbrief en website
- Facebook en Twitter
- lokale media? sponsors?
- uitingen in clubhuis



ACTIVITEITEN - 3 maanden. Elke maand iets!
- Kick-off op zondag. Zonnedans jeugd.
- Zomeravondcompetitie senioren/zonneloop jeugd
- Voor iets gaat de zon op, aanbiedingen winkels



KOSTEN EN OPBRENGSTEN
- Inkoop zonnebrillen, 500 stuks € 1.500,-
- Promotiemateriaal € 250,-. Saamhorigheid teams

Kant-en-klare plannen



Tip: Grote Clubactie

- Nu ook met online loten verkoop
- Minder administratie en gemiddeld hogere opbrengsten

Mooie voorbeelden:

Sportclub HLC (EUR 8.000,-)



<https://www.clubactie.nl/online-lotenverkoop-biedt-uitkomst/>

Blackgospelkoor Miracles (EUR 800,-)



https://youtu.be/Fr9fmC_s8mY

grote clubactie 
www.clubactie.nl



Evaluatie

Wat vonden jullie van deze online workshop?

Vul de volledige evaluatie in via de onderstaande QR-code



<https://s.businessmonitor.nl/c/?c=3437o3HI878LH7I>

Dank! Uw evaluatie biedt ons de mogelijkheid deze sessie te verbeteren voor andere sport- en cultuurverenigingen/-stichtingen.



*Bedankt voor
je aandacht*



Meer weten over Rabo ClubSupport?
Ga naar www.raboclubsupport.nl neem contact met ons op via rabobank@nocnsf.nl.

Rabobank