



Vorbereiding op Workshop Fondsenwerving

U hebt zich opgegeven voor de Workshop Fondsenwerving, aangeboden door het Prins Bernhard Cultuur Fonds en verzorgd door de SESAM Academie (www.sesamacademie.nl). Om het rendement van de workshop voor u zo groot mogelijk te maken krijgt u hierbij een drietal huiswerkopdrachten ter voorbereiding. Bereid beide opdrachten thuis goed voor en neem uw huiswerk (aantekeningen, teksten) mee naar de cursus! Elke deelnemer komt ten minste één keer aan de beurt!

Opdracht 1 – 'first encounter'

U hebt aan het begin van de workshop *precies één minuut* om uzelf en uw organisatie voor te stellen. Stelt u zich daarbij voor dat u tijdens een feestje of een receptie toevallig kennismakt met iemand die u in de toekomst misschien een keer wilt benaderen over een eventuele financiële bijdrage (bv. subsidie, bijdrage uit fonds, sponsorbijdrage, donateursbijdrage enz.) voor uw organisatie. Het is dus een toevallige situatie en uw tijd is heel beperkt.

Wat is op dit moment voor de ander belangrijk om over uzelf te vertellen? Wat is op dit moment voor de ander belangrijk om over u en uw organisatie te weten? Bereid deze 'toevallige' presentatie goed voor. Het kon wel eens zijn dat u hem binnenkort nodig hebt ... !

Opdracht 2 – 'elevator pitch'

Stelt u zich de volgende situatie voor: u staat in de lift met iemand die u zou willen benaderen met een vraag om een financiële bijdrage ten behoeve van uw organisatie. U kent elkaar niet. De reis in de lift naar boven duurt *precies één minuut*. U maakt van deze unieke gelegenheid gebruik en spreekt de onbekende man/vrouw aan. Wat gaat u zeggen en wat gaat u vragen? Wat hebt u (altijd?) bij u om mee te geven? Speel voor uzelf deze situatie door en bereid u voor op zo'n bijzondere ontmoeting. Weet u hoe lang (of kort) één minuut is? Bedenk dat het uw eerste kennismaking is en dat u *maar één kans voor de eerste indruk* hebt die u maakt. Tijdens de workshop krijgt u de gelegenheid dit te oefenen !



Opdracht 3 – 'wensen, vragen en bieden'

Beschrijf met behulp van het formulier op de volgende pagina een concreet project of een actie waarvoor uw organisatie een subsidiepot, een fonds of een bedrijf wil benaderen. Sluit zoveel mogelijk aan bij wat uw organisatie momenteel bezighoudt.

Wat wil je met dit project of deze actie bereiken, welk effect wil je teweeg brengen? Breng in beeld wat en hoeveel je wilt vragen. Probeer ook onder woorden te brengen waarom je denkt dat nu juist déze subsidiepot, dít fonds/dít bedrijf een bijdrage zou willen/moeten verlenen. Geef tenslotte aan wat je eventuele tegenprestatie is.



Workshop Fondsenwerving

Opdracht 3

Naam organisatie
Dit is onze wens Beschrijf concreet waarvoor je subsidies, fondsen en/of sponsors wilt werven
Dit willen we er mee bereiken Beschrijf waarom je dit wilt
Dit vragen we Denk aan: <ul style="list-style-type: none">- Mensen (vrijwillige inzet, bestuursleden, deskundigheid ICT, communicatie)- Middelen (computers, ruimte)- Munten (geld, hoeveel?)- Massa (openstellen netwerken)- Media (promotie, gebruiken mediakanalen van bedrijven)
Dit is waarom een fonds/bedrijf in ons moet investeren Op welke motivatie van een bedrijf speel je in? Denk aan: publiciteit, versterken imago, 'goede buur', aantrekkelijke werkgever
Dit is onze tegenprestatie Denk aan publiciteit, leerzaam vrijwilligerswerk



Ik vraag u het ingevulde formulier (opdracht 3) vóór 15 maart a.s. te mailen naar: fmollema@icloud.com

In alle opdrachten gaat het om situaties die in werkelijkheid kunnen voorkomen. Met de oefening wil ik bereiken dat u hebt nagedacht over dit soort situaties en dat u erop voorbereid bent.

Alleen dan kunt u sturing geven aan een (onverwachte) situatie die voor uw organisatie van groot belang kan zijn.

Succes met de voorbereiding en tot ziens bij de Workshop Fondsenwerving op 20 maart a.s. !

Frits Mollema
SESAM Adviseur