

Stappenplan Benadering van de sponsor

Voordat het een sponsor benaderd wordt moeten een aantal zaken goed geregeld zijn in een beleidsplan, om te beginnen de doelstellingen.

Hier onder staan een aantal doelstellingen:

- Goede communicatie tussen de leden en de actoren van de vereniging
- Het via sponsoring geld en of materialen of diensten binnen halen om de wedstrijdsport naar een hoger niveau te tillen (structurele bijdrage)
- Het via sponsoring geld en of materialen of diensten binnen halen voor en bij grote evenementen (eenmalige bijdrage)
- Naamsbekendheid en imagoverbetering in de regio

Vervolgens moeten een in het beleidsplan afspraken gemaakt worden over de uitgangspunten:

- Niet de vereniging wordt gesponsord maar de gesponsorde activiteiten
- Aparte exploitatiebegroting (additionele inkomsten)

Welke activiteiten lenen zich voor sponsoring?

- Structureel (contract 1 tot 3 jaar)
 - Extra jeugdtraining(en)
 - Aankleding (eerste) teams
- Eenmalig
 - Schoolsport
 - Clubkampioenschappen

Nadat deze zijn opgesteld kan het plan van aanpak gemaakt worden. Hierin wordt het onderstaande geregeld:

- Samenstellen en benoemen sponsorcommissie
- Opstellen exploitatiebegroting (hoeveel per jaar nodig)
- Opstellen communicatieplan
 - Hoe wordt bedrijfs(sponsor)naam naar buiten gebracht
 - Waar wordt bedrijfs(sponsor)naam (elders) getoond
- Bepalen selectie bedrijven en of instanties
 - band met regio
 - band met de sport
 - band met personen binnen de vereniging
 - vermogen
- Hoe contacten leggen en onderhouden met bedrijven (sponsors) en of instanties
- Sponsorcommissie adviseert aan bestuur.
- Het afsluiten van contracten met potentiële sponsors is de verantwoordelijkheid van het bestuur

De volgende stap is het maken sponsorplan. Stel u zelf eerst de volgende vragen;

- Wat is uw product (zie gereedschap)
- Wat kan de vereniging aan (organisatie, vrijwilligers)
- Is mijn interne communicatie in orde
- Hoe regelen we de externe communicatie
- Hoe gaan we het product in de markt zetten

Vraag u af: waarom gaat een bedrijf sponsoren?

- Persoonlijke motieven (gunnen)
- Zakelijke motieven
 - Directe omzetverhoging
 - Communicatie
 - Contacten

Met de antwoorden kan bepaald worden wat het product is dat de vereniging kan leveren aan de sponsor. Voor een sponsor met alleen zakelijke motieven, bent u als vereniging een reclamebord, een ontmoetingsplaats, iets om mee te pronken.

Oefen uw presentatie alvorens u naar een sponsor gaat

- Nadat besloten is dat een bepaald bedrijf een mogelijke sponsor is moet een presentatie worden voorbereid.
- Laat daarin merken dat u heeft nagedacht over wat dit contract voor de sponsor kan betekenen.
- Bied of een standaard pakket aan of lever maatwerk. Maak een mooie hand-out die u na de presentatie achterlaat. Stuur het niet van tevoren op, dat maakt u meestal al bij voorbaat kansloos.
- Oefen de presentatie vooraf met een ander.
- Stel uzelf de vraag waarom de sponsor nee kan zeggen. Doet u dat niet, dan loopt u het risico dat u bij de presentatie met u mond vol tanden zit.

Maak afspraken wat er met de opbrengsten gebeurt

- Maak een aparte sponsorbegroting. Bepaal daarin wat de totale sponsorinkomsten moeten zijn.
- Kapitaliseer de sponsoring in natura en neem ze op in de sponsorbegroting. Bepaal in de begroting wie wat krijgt. Oormerk het geld.
- Stel een sponsorcontract op. Een uitgebreid voorbeeld kunt u downloaden bij de downloads van 'Sponsoring'.