



Toolkit Sponsorwerving

START R'DAM

589 treden,
84 km, 1 doel

FINISH A'DAM



Meedoen aan de DiaBeatit Run heeft zin!

Geweldig dat je hebt besloten mee te doen aan de DiaBeatit Run. Jouw deelname als Runner of als ondersteunend teamlid is voor het **Diabetes Fonds** ontzettend belangrijk. Daarom willen we je namens 1,2 miljoen Nederlanders met diabetes alvast van harte bedanken voor je inzet.

Naast de uitdaging van de 589 treden en 84 km, ga je met je team nog een andere uitdaging aan: zoveel mogelijk geld ophalen voor onderzoek naar de genezing van diabetes. Voor je deelname haal je een sponsorbedrag op van minimaal € 500,- gemiddeld per Runner.

Met de informatie en tips uit deze handleiding helpen we je om een mooi bedrag bij elkaar te krijgen. Ook via onze social media-kanalen delen we graag tips en de laatste updates vanuit de organisatie. Like ons daarom op Facebook en volg ons via Twitter [#DiaBeatitRun](#).

Je kunt natuurlijk ook altijd bellen of mailen. Neem gerust contact op als je nog vragen hebt. Succes en vooral heel veel plezier met het werven van sponsors voor de DiaBeatit Run!

Het DiaBeatit Run Team

Info@DiaBeatitRun.nl
T: 033 – 303 20 56

Inhoudsopgave

Over het Diabetes Fonds.....	2
Klaar voor de start?	3
Stappenplan	4
Social Media.....	7
Publiciteit en Persbericht	9
Inspiratie	10



Over het Diabetes Fonds

Alle opbrengsten van de DiaBeatit Run komen ten goede aan wetenschappelijk onderzoek van het Diabetes Fonds. Door mee te doen aan de DiaBeatit Run en sponsorgeld op te halen, maak je onderzoek naar de genezing van diabetes mogelijk.

Wat het Diabetes Fonds doet

Het Diabetes Fonds maakt zich sterk om diabetes en complicaties te voorkomen en te genezen. Dankzij wetenschappelijk onderzoek komen we steeds een stapje dichterbij. Om onderzoek te kunnen blijven doen, heeft het Diabetes Fonds geld nodig. Jij helpt ons daarbij. Fantastisch!

Waarom is genezing van diabetes zo belangrijk?

Diabetes heeft grote invloed op je leven. Je moet iedere dag rekening houden met wat, wanneer en hoeveel je eet. En je hebt kans op complicaties van diabetes of erger, want jaarlijks overlijden 10.000 Nederlanders aan de gevolgen van de complicaties (zoals hart- en nierfalen bijvoorbeeld). Er zijn in Nederland al meer dan 1,2 miljoen mensen met diabetes. Daar komen elke week 1.200 mensen bij. Het is zelfs een van de meest voorkomende chronische ziekten bij kinderen.

Dankzij DiaBeatit Runners kan het Diabetes Fonds blijven investeren in onderzoek

Uitgebreide informatie over het Diabetes Fonds en de onderzoeken vind je op: diabetesfonds.nl

Klaar voor de start?

Iedereen kan sponsors werven; het gaat om enthousiasme en overtuigingskracht. Een goede voorbereiding is het halve werk. Ook bij het werven van sponsors. Voor je aan de slag gaat met het stappenplan voor het werven van sponsors, is het belangrijk om de volgende checklist af te werken:

Is mijn motivatie duidelijk? ✓

Jouw drijfveren zijn belangrijk. Het gaat om jouw persoonlijke verhaal! Samen met je team ga je een fantastische sportieve prestatie neerzetten: *589 treden, 84 km, 1 doel*. Je gaat je letterlijk in het zweet werken voor een toekomst zonder diabetes. Dat doe je niet zomaar. Daar zit een verhaal achter. Jouw persoonlijke motivatie in combinatie met de sportieve prestatie zijn gouden ingrediënten voor het werven van sponsors. Jouw motivatie heb je vast snel op helder met de antwoorden op de volgende vragen:

- Welke uitdaging ga je aan?
- Waarom?
- Ben je of ken je iemand met diabetes waarvoor je meedoet aan de DiaBeatit Run?
- Wat maakt het werk van het Diabetes Fonds zo belangrijk voor jou?

Is mijn visitekaartje gereed? ✓

Het is belangrijk om je motivatie goed op je persoonlijke pagina te zetten. Deze pagina is je visitekaartje met jouw verhaal. Denk ook aan een pakkende foto of sportieve vlog. Een beeld zegt meer dan woorden en het maakt je pagina nog persoonlijker.

Een goed voorbeeld doet volgen ✓

Een goed voorbeeld doet volgen!

Op je persoonlijke pagina kan iedereen jouw sponsors en teller zien. Om het bedrag op je teller te laten oplopen kan je zelf doneren maar zeker ook je netwerk aanspreken om jou te steunen door middel van een donatie. Denk hierbij na over het bedrag. Benader eerst de mensen waarvan je weet dat ze je met een mooi sponsorbedrag gaan geven. Een goed voorbeeld doet volgen.



Stappenplan

De makkelijkste manier om zoveel mogelijk geld op te halen, is aan je hele netwerk een sponsorbedrag vragen. Wie zitten er eigenlijk in jouw netwerk en hoe benader je ze? Met het volgende stappenplan helpen we je graag op weg. En bedenk goed: je kent meer mensen dan je denkt!

Stap 1 Maak een planning

Bedenk allereerst wat je streefbedrag is en wanneer je het streefbedrag bij elkaar wilt hebben.

Zorg dat je voldoende tijd vrij plant om extra acties in te zetten om het streefbedrag te halen. Hierbij kan je denken aan het verkopen van spullen op een rommelmarkt, statiegeldflessen inzamelen of koekjes verkopen op de plaatselijke braderie.

Neem deze activiteiten dan ook mee in je planning.

Stap 2 Stel jezelf een ambitieus doel

Vertel je potentiële sponsors voor welk bedrag je gaat en laat duidelijk weten wat je doelstelling is. Een ambitieuze uitstraling heeft een positief effect op je fondsenwerving.

Stap 3 Breng je netwerk in kaart

Mensen staan er vaak van versteld hoe groot hun netwerk is, nadat ze het in kaart hebben gebracht. Maak een overzicht van iedereen die je kent. Denk aan:

- vrienden
- bevriende ondernemers
- familie
- leden van je sportclub, zangkoor, etc.
- kennissen
- (oud) studiegenoten
- collega's
- (oud) leraren
- werkgever
- winkels waar je vaak komt
- burens
- contacten op social media als Facebook, Twitter, Instagram en LinkedIn

Stap 4 Benaderen

Je weet nu wie je allemaal kan benaderen. Hoe je de mensen het beste kan benaderen, verschilt waarschijnlijk per groep. Start met je beste vrienden, familie en je werkgever. De kans is het grootst dat zij je zullen sponsoren en dat ze bereid zijn hoge bedragen te geven.

Vervolgens kan je op allerlei manieren aan de slag met het benaderen van de rest van je netwerk. Dit kan je op verschillende manieren doen, van een persoonlijk



gesprek tot een oproep op je sociale media. Een ding blijft bij alle manieren van benaderen hetzelfde: het gaat om jouw persoonlijke motivatie en drijfveren!

✓ **Persoonlijke ontmoeting**

Meestal werkt persoonlijk contact met de potentiële sponsor het beste als je hem of haar vraagt jullie team te steunen.

Bedenk bij elke potentiële sponsor wie van jullie team het best kan contact kan opnemen met deze ondersteuner.

Het is niet mogelijk om iedereen persoonlijk te spreken. Dus bedenk ook wie je gaat bellen, mailen en via een algemene oproep benaderd.

✓ **Bellen**

Stuur meteen na je gesprek een e-mail met daarin kort wat je telefonisch hebt verteld en een link naar je persoonlijke pagina.

✓ **Mailen**

Je kan prima een algemene mail maken die je voor meerdere personen gebruikt. Probeer wel iedereen individueel te mailen. Al staat er in de aanhef maar 'Beste + naam persoon' in plaats van 'Hallo allemaal'.

✓ **Vraag een concreet bedrag**

Veel sponsors vinden het fijn om een concreet bedrag te horen. Ze vinden het nu eenmaal prettig om te weten wat er van ze verwacht wordt. De beste tip is daarom: durf te vragen!

Iedereen bepaalt zelf het bedrag, maar je kan daarin wel sturen. Kijk maar naar het voorbeeld. Wat zou je doen?

- A. Een van je vrienden vraagt je om € 5,- voor de DiaBeatit Run.
Hoeveel geef je?
- B. Stel: hij vraagt of je hem wilt steunen en geeft aan dat de meeste mensen tussen de € 20,- en € 50,- en soms zelfs met € 100,- sponsoren.
Hoeveel geef je dan?

Mensen vinden het ook leuk om een bedrag te geven dat een betekenis heeft. Zo zien mensen hoe ze hun steentje bijdragen. De volgende bedragen kunnen je helpen:

- € 15,- steuntje in de rug
- € 42,- voor de eerste marathon
- € 84,- voor de dubbele marathon
- € 589,- voor alle treden van de Euromast



✓ **Andere manieren om geld in te zamelen**

Naast het zoeken van sponsors zijn er ook andere mogelijkheden om geld in te zamelen voor je team. Denk aan het organiseren van een leuke picknick of BBQ in de zomer. Of vraag bijvoorbeeld sponsorgeld in plaats van cadeaus tijdens je verjaardag. Een mooi voorbeeld is de actie van team Shae en Luna SugarFriends. Zij organiseerde een veiling en haalde daarmee sponsorgeld op. Meer tips vind je in het hoofdstuk "Inspiratie".

Stap 5 **Laat zien wat je doet**

Mensen willen weten hoe het jou, je acties en je team vergaat. Houd je netwerk regelmatig op de hoogte. Dat kan per e-mail, via social media en je persoonlijke pagina op www.diabeatitrun.nl. Hier kun je goed gebruik maken van de blogfunctie.

Alle nieuwtjes zijn het vermelden waard! Bijvoorbeeld: trainingsresultaten, acties, status sponsorwerving, het bedanken van nieuwe sponsors, bekendmaking van een nieuw teamlid etc.

Herhalen, herhalen, herhalen...

Voel je niet bezwaard om mensen te herinneren. Mensen willen wel sponsoren, maar vergeten het vaak. Het is daarom slim om bij te houden wie je al hebt benaderd en mensen te laten zien wat je doet. Door nieuwtjes te delen, kan je iedereen nogmaals vragen om te sponsoren en de boodschap op een leuke manier herhalen.

Extra: het benaderen van bedrijven

Bedrijven krijgen wekelijks vele sponsorverzoeken. Ga dan ook niet 'blind' zoveel mogelijk bedrijven aanschrijven maar bedenk heel gericht waarom het voor het bedrijf interessant kan zijn om je team te sponsoren. Ga op zoek naar 'haakjes' zoals:

- Bedrijven die een link hebben met diabetes, goede doelen, hardlopen, sport
- Persoonlijk contact: een kennis op een sleutelpositie
- Kennissen met een extra functie, bijvoorbeeld als voorzitter van een vereniging, lid van de Rotary of een hobby die aansluit bij de DiaBeatit Run of het Diabetes Fonds?

Tegenprestatie

Bedrijven willen graag iets terug voor hun sponsorbijdrage. Omdat bedrijven in de meeste gevallen donaties aan goede doelen kunnen aftrekken van de belasting, ontvangen bedrijven als ze via www.DiaBeatitRun.nl sponsoren en aangeven dat ze sponsoren als bedrijf een factuur. Je hebt een bedrijf, behalve een factuur, nog veel meer te bieden. Denk is aan:



- Een vermelding via je eigen social media accounts
- Een vermelding inclusief logo op je DiaBeatit Run pagina. Bijvoorbeeld via de blogfunctie.
- Een enthousiaste presentatie over diabetes en de DiaBeatit Run bij het bedrijf
- Je kunt zelfs je teamnaam veranderen in de naam van het bedrijf
- Bij een gift vanaf € 750,- vermelden wij als organisatie de gift indien gewenst via Twitter.

Social Media

Social media zijn uiterst geschikt om een grote groep vrienden en bekenden op de hoogte te brengen en te houden van je deelname aan de DiaBeatit Run. Betrek mensen bij jouw deelname aan de DiaBeatit Run, dan sponsoren ze ook sneller. Met de volgende tips komt het vast goed :

1. Zorg dat je regelmatig een boodschap plaatst. Bijvoorbeeld over:

- Hoe het gaat met trainen
- Jullie gezamenlijke acties als team
- (oproep voor) sponsors, begeleiders, materialen etc...
- Hoe ver je al bent met je fondsenwervingsdoel
- De bekendmaking van een nieuw teamlid
- En vooral: bedank iedere keer mensen die jullie helpen of sponsoren

Zo houd je je 'achterban' betrokken en je warmt ze op voor je belangrijkste boodschap, namelijk: **wil je mij sponsoren?**

2. Vraag via Social Media of mensen je willen sponsoren. Dit werkt het beste als je mensen betreft door ook berichten over bovenstaande onderwerpen te plaatsen en de vraag nog een keer herhaalt via een ander kanaal. Je kunt mensen uiteraard verwijzen naar jouw pagina op www.DiaBeatitRun.nl
3. Maak je boodschap origineel en persoonlijk. Vraag vooral via een leuk, pakkend bericht aan je oud-collega's, klasgenoten en de 'vrienden van vrienden' waarmee je gelinkt bent of ze je willen steunen. Stuur naast algemene ook directe berichten op Facebook, Instagram, Twitter of LinkedIn.

Je zult zien dat het echt werkt. Mensen die via social media zijn opgewarmd met leuke updates, sponsoren sneller! En wie weet word je wel gesponsord door iemand die je misschien al vijf jaar niet meer hebt gezien.

Profielfoto en omslag

Maak op Facebook of Twitter kenbaar dat je je inzet voor de DiaBeatit Run, bijvoorbeeld door het logo toe te voegen aan je profielfoto. Je kan het logo eenvoudig downloaden via de [downloadpagina](#).



Spread the word!

Via Facebook en Twitter versturen we als organisatie regelmatig updates, weetjes en tips. Vaak zijn deze berichtjes ook leuk en interessant voor je 'achterban'. Leuk als je ons volgt, reageert en de berichten deelt! Zo blijf je op de hoogte en maak je kennis met de andere DiaBeatit Runners.



Like de DiaBeatit Run pagina op [Facebook](#) en volg ons op [Twitter](#) [#DiaBeatitRun](#).

Publiciteit en Persbericht

Publiciteit kan helpen bij het verzamelen van donaties. Het versterkt en ondersteunt je fondsenwervende acties. Lokale en regionale media zijn vaak geïnteresseerd in mooie verhalen, zoals die van jouw team!

Zelf aan de slag met het de persberichten? Hier wat tips:

1. Pas het bericht aan naar jouw persoonlijke situatie
2. Kopieer en plak het bericht letterlijk in een e-mail en zet daarboven: Beste redactie, wij gaan vanuit <plaatsnaam> / <bedrijfsnaam> meedoen aan de DiaBeatit Run. Plaatselijke bekendheid helpt ons om aandacht te krijgen voor onze acties en dit evenement. Kunt u hier aandacht aan besteden? Hartelijk dank, groet
3. In de bijlage de foto, hoge resolutie
4. Onderwerp: Inwoners van <plaatsnaam> lopen de DiaBeatit Run
5. Mail aan: jouw eigen e-mailadres invullen
6. BCC: de e-mailadressen van de lokale en regionale media. Deze adressen zijn op te vragen via info@diabeatitrun.nl
7. Nabellen of juist van te voren aankondigen en vragen of ze wat met dit onderwerp kunnen doen, is aan te raden!

Indien nodig, of indien je landelijke media wilt benaderen kan de persvoorlichter van het Diabetes Fonds je op weg helpen. Neem dan contact op via info@diabeatitrun.nl

Promotiemateriaal

Daarnaast kan je natuurlijk ook posters en flyers verspreiden. Deze kun je op de [Downloads pagina](#) terugvinden. Wil je verder nog promotiemateriaal ontvangen? Laat dat dan weten via info@diabeatitrun.nl

E-mailhandtekening

Met een digitale e-mailhandtekening kun je ook mensen wijzen op jouw deelname. Je kunt een speciale handtekening downloaden via de [Downloads pagina](#). Vergeet niet om de afbeelding te laten verwijzen naar jouw persoonlijke pagina.



Inspiratie

Spullen verkopen tijdens een braderie, workshops organiseren, taarten bakken en verkopen op het schoolplein of de sportvereniging, statiegeldflessen inzamelen, met de pet rond gaan op je werk...

Er zijn al heel veel leuke en succesvolle acties georganiseerd voor het Diabetes Fonds. Laat je inspireren door de voorbeelden hieronder, mensen in je omgeving die mogelijk eerder in actie kwamen of zelfs deelnemers van andere bekende goede doelen events zoals bijvoorbeeld bij de Roparun, Run for Kika, Homeride of Alped'HuZes waar per deelnemer €1.000 of zelfs €3.500 wordt geworven.

Bij acties is het belangrijk dat mensen snappen wat je wilt bereiken. Bedenk geen ingewikkelde actie en weet dat het met name gaat om fondsenwerving. Eenvoudige acties scoren het beste!

Voorbeeld 1

Op markten, braderieën en evenementen is van alles mogelijk! Iets verkopen of een dienst aanbieden, het kan allemaal geld opleveren voor jouw team. Billie van 10 jaar heeft bijvoorbeeld op Koninginnedag zes uur lang nagels gelakt in ruil voor een donatie.



Wie: Billie, 10 jaar
Wat: Nagels lakken op Koninginnedag
Bedrag: € 70,-

Voorbeeld 2

De DiaBeatit Run in het klein. Scholen zijn heel goed te betrekken bij acties. Organiseer bijvoorbeeld een sponsorloop op school, bij de buitenschoolse opvang of op een sportclub. Bij Bram van 5 jaar organiseerde ze een sponsorloop met suikerklontjes: de Suikerklontjesrace. Er ligt al een draaiboek voor je klaar! Vraag het op via info@diabeatitrun.nl

Wie: Bram, 5 jaar
Wat: de Suikerklontjesrace
Bedrag: € 1.200,-



Voorbeeld 3

Bijzondere gelegenheden zijn ook een mooie aanleiding voor een actie. Vraag bijvoorbeeld sponsorgeld in plaats van cadeaus tijdens je verjaardag, huwelijk of communie. Heleen Blok haalde met haar verjaardag €412,50 op voor het Diabetes Fonds en dus voor haar zoon Ruben met diabetes type 1.



Wie: Heleen Blok
Wat: Donaties i.p.v. cadeaus voor verjaardag
Bedrag: € 412,50,-

Voorbeeld 4

Zorg dat je van (lokale) bedrijven gratis producten krijgt voor jouw loterij. Verkoop loten aan familie, vrienden, kennissen en collega's. Zij maken kans op leuke prijzen, bedrijven kunnen op een laagdrempelige manier sponsoren en jij hebt weer een leuk bedrag voor de DiaBeatit Run.

Wie: Ferry van Team Their Future
Wat: Loterij op braderie
Bedrag: € 1.258,-



Voorbeeld 5

Binnen het bedrijf waar je werkt, is er van alles mogelijk.

- Verkoop in de kantine een broodje DiaBeatit Run
- vraag of de bedrijfsborrel in het teken van de DiaBeatit Run mag staan en zorg dat je een giftbox klaar heb staan. Geef op het hoogtepunt van de borrel, een presentatie en deel (samen met een paar collega's).

Voorbeeld 6

Ben een perfecte gastheer of vrouw? Organiseer dan een diner bij jou thuis en vraag net als in een restaurant om een vergoeding. Uiteraard kan dit ook in de vorm van een picknick of bijvoorbeeld door limonade te verkopen of zelf een lekkere taart te bakken.

Voorbeeld 7

Lege flessen inzamelen werkt altijd goed. Vraag in jouw omgeving om lege flessen of vraag de plaatselijke supermarkt of je daar een inzamelpunt van statiegeldbonnen mag bouwen.

Succes!

Heel veel plezier en succes met het werven van sponsors. Bij vragen en/of suggesties, neem dan vooral contact met ons op via info@diabeatitrun.nl.