

## Stappenplan Benadering van de sponsor

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

### Hieronder staan een aantal doelstellingen:

- Goede communicatie tussen de leden en de relaties van de vereniging
- Het via sponsoring geld en of materialen of diensten binnen halen om de wedstrijd sport 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 wordt bepaald 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 voordat 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'.