

Welkom!

SPONSORVISIE

scoren met sponsoring

Even voorstellen:

Rik van Kan



Even voorstellen:



Nationaal actief bij > 900 verenigingen
Partner van 16 sportbonden

Programma

- **Stap 1: Het verhaal**

Je gaat het pas zien als je het door hebt

- **Stap 2: De eerste stap**

Er moet iets gebeuren voordat er iets gebeurt

- **Stap 3: Crowdfunding**

Zonder doel kan je niet scoren



Sport en sportverenigingen spelen een bepalende rol in onze maatschappij en in ons leven.



Sponsorbrochure?

- Wat is een goede brochure?
- Hoe gebruik je de brochure?

- TIP: Keep it simple!
- Facts and figures
- Gebruik goede fotografie

Sponsorbrochure!

Wist u dat?

Bedrijven zich eerst oriënteren op de website van het sponsorobject voor een beslissing over sponsoring te nemen?

- Zorg voor professionele website
- Zorg voor een professionele online presentatie van sponsors

Sponsors, waarom eigenlijk?

- **Goodwill**

Betrokkenheid, MBO

- **Commercie**

Naamsbekendheid, sales, relatiemarketing

- **Imago**

Zichzelf onderscheiden

Sponsortrend

Waarom is het makkelijker om een sponsor voor een team te krijgen dan een sponsor voor de club?

Voorbeelden:

- **Gerichte sponsoring**
- **Crowdfunding**

Wat is de tegenprestatie?

- **Goodwill**

Laat de sponsor een concreet verschil maken

- **Commercie**

Biedt commerciële kansen

- **Imago**

Zorg dat het verhaal wordt verteld

Waar vind je sponsors?

- **Ledenbestand**

- Inschrijfformulier
- E-mailadressen & LinkedIn
- Member-get-sponsor
- Netwerkbijeenkomst

- **Directe omgeving**

- Google maps
- KvK-uittreksel
- Bekijk de sponsors bij andere verenigingen

- **Leveranciers**

- Bekijk de crediteurenadministratie

- **Adverteerders**

- Bekijk de brievenbus: folders en lokale krant

- **Oud-sponsors**

Sponsoring van oudsher

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



Huidige situatie

Sportclubs worstelen met sponsors

© MAANDAG, 24 NOVEMBER 2014,

06:16

ECONOMIE

“ Clubs moeten meer doen voor hun geldschieters.

— Piet-Hein Geeris, sponsormanager ABN Amro



Piet-Hein Geeris in actie tegen Spanje in 2004 ANP

Maar ook:

fd.

Van onze redacteur • Economie & Politiek

8 uur Tekst Krent    8

Mkb steekt jaarlijks € 1 mrd in sport en cultuur

Nederlandse mkb-bedrijven steken jaarlijks meer dan € 1 mrd in lokale maatschappelijke organisaties als sportverenigingen en culturele instellingen. Dit is meer dan de rijksoverheid jaarlijks in sport en cultuur steekt. Dat blijkt uit onderzoek van Panteia in opdracht van MKB-Nederland.

Van de kleine en middelgrote bedrijven (1 tot 100 medewerkers) geeft bijna 70% jaarlijks een bijdrage aan lokale sport en cultuur. Deze bedrijven doneren gemiddeld € 4788 per jaar, zo blijkt uit het onderzoek dat in het kader van de Dag van de Ondernemer is gehouden.

Betrokkenheid

Bedrijven steunen deze lokale organisaties en activiteiten vooral uit het oogpunt van maatschappelijke betrokkenheid. De populairste bestemming van het geld is de plaatselijke sportvereniging. 79% van de ondervraagde mkb-ondernemers zegt deze te ondersteunen. Culturele instellingen staan met 48% met op een tweede plek.

Volgens Panteia is het bedrag dat mkb-bedrijven in lokale maatschappelijke organisaties steken meer dan de rijksoverheid jaarlijks aan deze organisaties geeft. Het rijk subsidieert volgens de onderzoekers sport met € 126 mln per jaar en cultuur met € 802 mln.



Voormalig profjudoka Ruben Houkes richt zich met zijn marketingbureau 2Basics op de breedtesport. FOTO: KOEN SUYK/ANP

Sponsors kiezen in toenemende mate voor lokale sportclubs

Richard Smit
Amsterdam

De Amerikaanse merkengigant Procter & Gamble (P&G) gaat in Nederland jeugdsport sponsoren. Een meer dan welkom steuntje in de rug voor sportverenigingen nu subsidies teruglopen, contributies minder stipt worden betaald en lokale Rabobanken kritischer bekijken met welke sponsorprojecten ze waarde kunnen toevoegen. Clubs hebben de grootste moeite om de eindjes aan elkaar te knopen.

P&G start het sponsorprogramma met een website voor moeders. Op Tvm.nl moet alle informatie over sport en bewegen voor kinderen samenkomen. Moeders vinden daar testjes, ex-topporters die tips geven en columns van tv-presentatrice Tooske Ragas. Later komt er info over allerlei evenementen bij.

'We gaan dat groot maken', zegt Ruben Houkes, oud-wereldkampioen judo. 'Ik zie internationale potentie voor zo'n platform.' Hij kwam een jaar geleden met Procter & Gamble in contact. Met zijn sportmarketingbureau 2Basics richt Houkes zich volledig op de breedtesport. Hij probeert bedrijven ervan te overtuigen dat die duizenden hockeyteams, voetbalclubs en andere lokale sportverenigingen ook bruikbare commerciële kanalen zijn.

'De meeste sponsors mikken

op de smalle topsport', zegt Houkes. 'Maar dat wordt steeds duurder, terwijl er vier miljoen Nederlanders iets doen met hardlopen, er elk weekend 33.000 voetbalwedstrijden zijn en er gesport wordt op zeventienduizend scholen. Daar kun je interessante kanalen van maken. Er zijn 27.000 penningmeesters, die voor de financiële wereld relevant zijn.'

De oud-sporter ziet heel langzaam meer sponsors voor de breedtesport kiezen. Interpolis stapte in hockey en Achmea stopte in sportkoepel NOC-NSF, waarin tienduizenden verenigingen zijn vertegenwoordigd. Zilveren Kruis stimuleert schooljudo op vierhonderd basisscholen, Albert Heijn koos voor schoolvoetbal en ook RegioBank en softwareontwikkelaar Davilex sponsoren breedtesport.

Eerder was sponsoring van sportverenigingen voor bedrijven vooral een vorm van maatschappelijk ondernemen, tegenwoordig ziet Houkes ook bedrijven die niet bang zijn om te sponsoren met een commerciële doelstelling. 'Daar zie ik een kentering.'

Nieuw sponsorgeld is welkom bij sportclubs. De tijd is voorbij dat elke vereniging die aanklopt bij de lokale Rabobank een zakje geld krijgt. 'Vroeger zag je heel vaak dat lokale banken overal een beetje sponsorden', zegt Helen Crielgaard, hoofd merk en markt

Nieuw P&G gaat jeugdsport sponsoren

Toename Lokale clubs trekken sponsors

Commercie Doel is vaak om meer te verkopen

bij de bank. 'Nu hebben ze de neiging te focussen op minder maar betere sponsorprojecten.'

Dat betekent niet dat Rabobank minder in breedtesport investeert, benadrukt ze. 'Ik verwacht dat de investering in geld — zo'n € 20 mln tot € 25 mln — gelijk blijft. Maar als je tijd en inzet kapitaliseert, zetten we extra in op breedtesport.' Rabobank Nederland stimuleert lokale banken om te kiezen voor projecten waarmee ze waarde kunnen toevoegen. 'Als je bijvoorbeeld een Rabobankzaal hebt, kun je daar jongeren in aanraking brengen met klassieke muziek.'

Op hun beurt moeten sportverenigingen beter en creatiever nadenken over hoe ze van waarde kunnen zijn voor een sponsor, vindt Crielgaard. 'Als een lokale bank driehonderd mkb-ondernemers heeft, kun je bij de plaatselijke hockeyvereniging misschien een businessclub beginnen. Dan snijdt het mes aan twee kanten.'

Sportmarketeer Frank van den Wall Bake denkt dat vele duizenden sportverenigingen in Nederland zich in de toekomst kunnen verheugen op een grotere belangstelling van bedrijven. Het is volgens hem de moeite waard voor tal van bedrijven die hun maatschappelijke rol willen spelen. 'Ik durf de voorspelling wel aan dat meer bedrijven gaan kiezen voor dit podium.'

Kom werken bij onze Albert Heijn



DE VOLVO CLUBBONUS 

€1.000 voor je club!



Oranje is liefde voor voetbal

Wil een sponsorschap van 3 jaar voor jouw vereniging



ALLE BOODSCHAPPEN
LAAGSTE PRIJS
GRATIS THUIS

PICNIC TEAM VAN DE WEEK



Club sponsoring biedt kansen

Sponsoring is interessant:

- Lokale doelgroep
- Specifieke doelgroep (studenten)
- Veel interactie
- Langdurig en direct contact
- Elk jaar 25% nieuwe leden (nieuwe ledenpakket)



KRAS
HV VOLENDAM

Jouw organisatie is interessant!

Voor welke bedrijven is jouw organisatie interessant? En waarom?

Voorbeelden:

- Studiebegeleiding (studenten)
- Sportvoeding (sportieve mensen)
- Sportkleding (sporters)
- Vakantie(kampen) (studentenreizen)
- Fysiotherapie (sporters)
- Autorijschool (mensen tussen 16 en 25)
- Uitzendorganisatie (lokale mensen, vakantiekrachten)
- Werving/selectie (studenten)
- Makelaardij (verhuur studentenwoningen)
- Teamuitjes (bowling, escape room, etc.)

De verandering



**Je gaat het pas
zien als je het
door hebt**

Johan Cruijff

Andere benadering

“Ik heb een goed idee!”

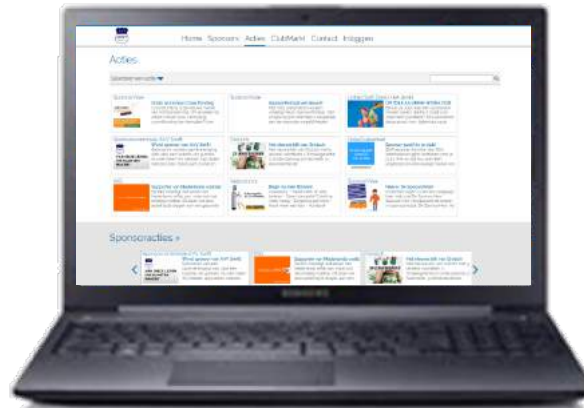
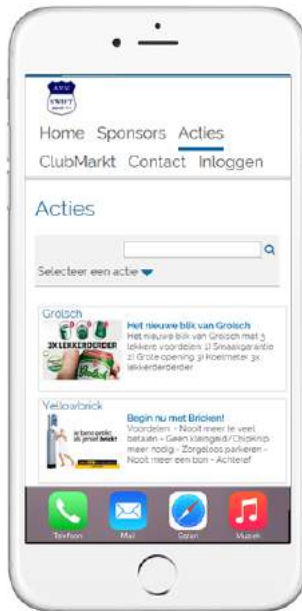


Andere benadering

Benader sponsoring eens anders



Welke communicatiekanalen zijn er eigenlijk?



Verandering

Stap 1

- Wat is je verhaal?
- Wie ga je benaderen?
- Wat is je insteek?

Stap 2

- Toon de kans die je vereniging biedt
- Benader gericht en op een logisch moment



- Gebruik digitale media
- Maak sponsoring actief
- Vraag om een 'call-to-action'
- Doe elke maand iets (structuur)

Waar vind je sponsors?

- **Ledenbestand**

- Inschrijfformulier
- Member-get-sponsor

- **Directe omgeving**

- Google maps
- KvK-lijst
- Bekijk

- **Levenswijzer**

- Bekijk
- Bekijk het assortiment

- **Adverteerders**

- Bekijk de brievenbus: folders en lokale krant

- **Oud-sponsors**

JA

Wél
ongeadresseerd
reclamedrukwerk

JA

Wél
huis aan huis
bladen

CROWDFUNDING

voor Clubs



**Zonder doel
kun je niet
scoren**

Johan Crujffi



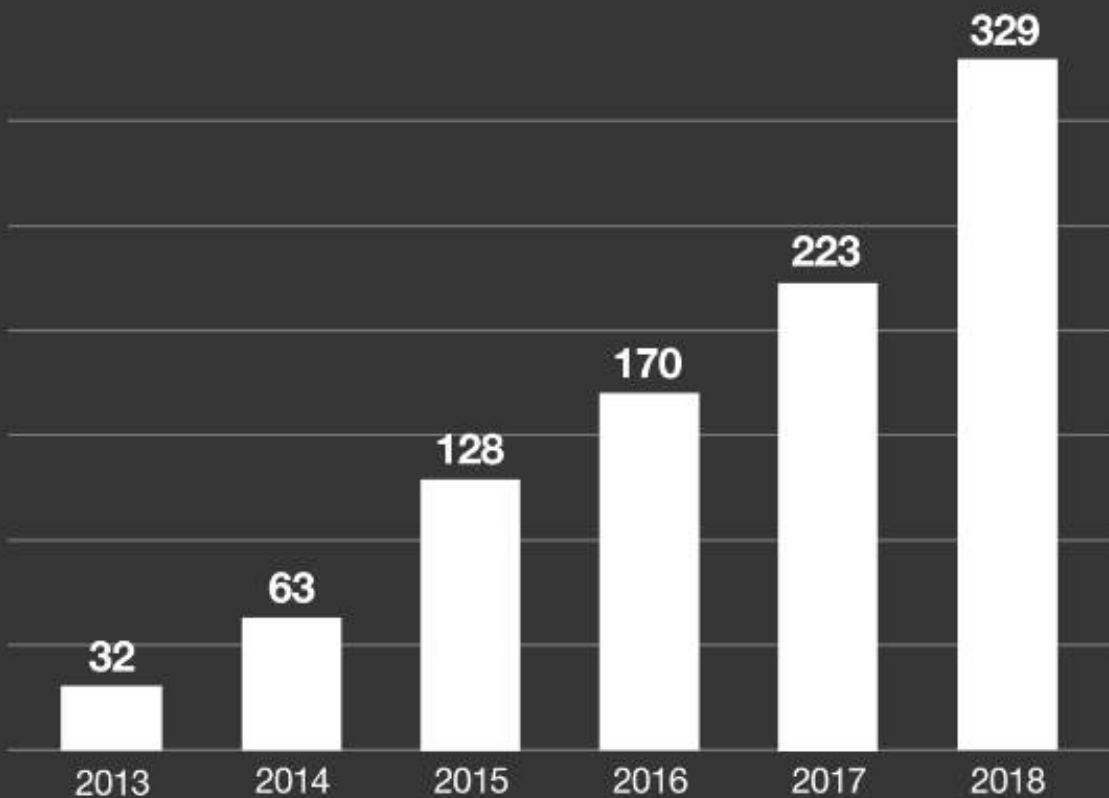
Definitie



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

Crowdfunding groeit in 2018 met 48%

(bedragen in miljoenen euro per jaar)



Soorten crowdfunding

- **Donatiemodel**



- **Een Naturamodel**

KICKSTARTER



- **Commercieel model**



Kenmerken

Vaste periode
Concreet doel en bedrag
Online
Tegenprestatie
Urgentie

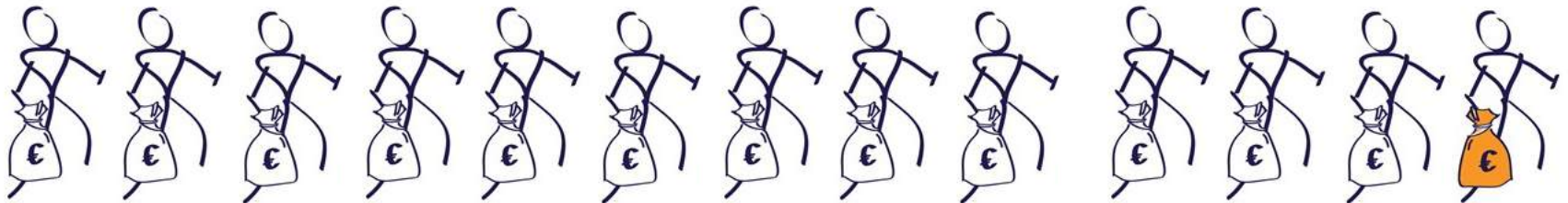


Meerwaarde

- **Marketinginstrument**

Voor clubs:

- **Nieuwe inkomstenbron**
- **Ledenwerving**
- **Sponsorwerving**
- **Werk wordt verdeeld**





Voorbeelden



Nederlands Beach Frisbee Team

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

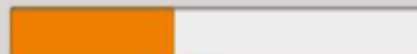
NEDERLANDS BEACH FRISBEE TEAM




Initiatief op eigen
website plaatsen: 


€ 7 896,64 / € 20 000,00

-130 dagen
te gaan



39%

 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!





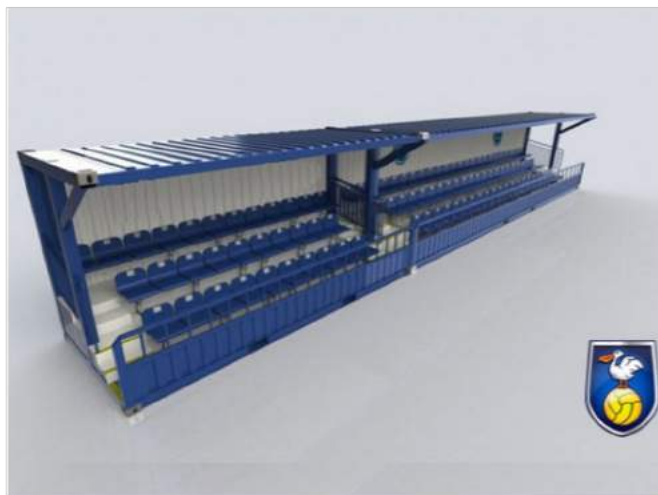
Voorbeelden



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
to 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	



Voorbeelden



Schaakclub Haren

Home • Campagnes • Over • FAQ • Login

⚠ 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.



Voorbeelden

ORCA

Orca Roeien

[Home](#) • [Initiatieven](#) • [Over](#) • [Contact](#) • [FAQ](#) • [Account - Start Initiatief](#)

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 Machol	
10-04	€ 10,00	Martijn de Vaal	Lang leve het competitieroeien! Dat de volgende boot veel competitieblikken mag binnenhalen!

Voorbeelden



R.S.V.U. 'Okeanos'

Home • Campagnes • Over • Contact • FAQ • Account

 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 wijnt de Varsity

Donaties: Wat levert het op?

Voorbeeld club met 200 leden

Een lid haalt 2 donateurs binnen die gemiddeld € 20,- doneren:

Totale inkomsten: € 7.200,-

Kosten: 10%

Voorbeeldclub met 1000 leden

50% van de leden haalt 3 donaties binnen van gemiddeld € 15,-

Totale inkomsten € 20.062,50

Kosten: 10%

Club met Grote Clubactie:

Totale kosten tussen 20% en 23%

Aan de slag!

 **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
- zonn bankbon???
- 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



Vragen

