

Stap 15

Hoe vind je nieuwe middelen als
vrijwilligerscoach?
Fundraising als kunst.



FAROCOMPAGNIE
SAMEN SCHITTEREN

20 STAPPEN

OP WEG NAAR EEN TOP
VRIJWILLIGERSCOACH

11

3 GRONDHOUDINGEN
DIE JE KRACHT OM TE
VERBINDEN
VERSTERKEN.



12

HOE ZORGEN VOOR EEN
FIJNE BALANS TUSSEN JE
PERSOONLIJK LEVEN, JE
FAMILIE, JE ENGAGEMENT,
JE WERKT, JE...?

13

MAAK VAN ELK
OVERLEGMOMENT EEN
FEEST, DE KUNST VAN
HET VERGADEREN.



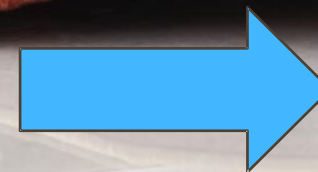
14

HOE VIND JE
NIEUWE
VRIJWILLIGERS?



15

HOE VIND JE NIEUWE
MIDDELEN? DE BASIS
VAN FUNDRAISING.



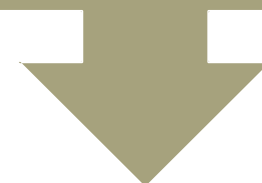
Stap 15: Zorg dat er voldoende middelen zijn om de werking uit te rollen...



Fundraising als vast onderdeel van de werking... in verhouding tot de missie, visie en het actieplan. Gebrek aan middelen kan de innovatiekracht breken van je vereniging.



Maak een team met een duidelijke fundraisingfocus op maat van de vereniging.



Stel een korf van activiteiten samen die je verspreidt doorheen het werkjaar en leer al doende wat werkt voor je vereniging.



Opdracht

1. Waar hebben jullie geld voor nodig, hoeveel en waarom?

Om iedereen te laten deelnemen aan de activiteiten, om iets nieuws te kunnen proberen, om de zaal in te richten,....

2. Welke activiteiten ondernemen jullie al en wat brengen die gemiddeld op?

3. Maak een nieuw fundraisingplan met een kernteam. Wat zou jullie doel kunnen zijn en welke activiteiten zouden jullie kunnen inzetten of nog beter doen: (omcirkel)

Tombola, eetfestijn, brief voor steun sturen naar de achterban, spaarpot, evenement, subsidies, gadgetverkoop, eigen wijn (of iets anders) verkopen, sponsors in natura aanspreken, grote geldschieters aanspreken,....

4. Wie doet wat tegen wanneer?

Wil je graag nog meer ontdekken over fundraising?

Dan kan je een speciale online training volgen op www.t-wave.be waar je nog meer info krijgt over het vastleggen van je fundraisingfocus. Je maakt ook kennis met 13 manieren om aan fundraising te doen die je op elkaar kan afstemmen.

En we geven extra tips voor het samenstellen van een fundraisingteam.



E-BOEK T-WAVE
FUNDRAISING
HOE 3.000 EURO
EXTRA OPHALEN IN 1 JAAR?

WALTER VAN WOUWE
GRAFISCH ONTWERP: MAXIM DE ROOSE

E-book bij de module : Fundraising van het T-WAVE e-learning platform.
Of hoe kan je 3.000 euro extra (of meer) ophalen voor jouw vereniging of sociaal project in 1 jaar?