



**KNHB**

## **Sponsoring: Waar begin ik?**

**Tips en trics voor sponsoring van de vereniging**

## Tips voor het aantrekken van sponsors

Een nieuw kunstgrasveld aanleggen? Een clinic gegeven door internationals? Nieuwe (trainings)materialen of een verbouwing van het clubhuis? Op zulke momenten is bijna iedereen wel bereid een handje mee te helpen. Bovendien moet het financieel allemaal wel haalbaar zijn. Het werven van nieuwe sponsors, buiten de al bestaande sponsors is dan een belangrijk onderdeel van het bereiken van je doel als vereniging.

Er zijn twee dingen van belang bij het werven van nieuwe sponsors:

1. Neem een actieve houding aan;
2. Onderken de verschillen in benadering van potentiële sponsors.

Kijk gericht naar een mogelijke hoofdsponsor en ga binnen de vereniging en de directe relaties op zoek naar kleinere sponsors voor bijvoorbeeld een advertentie in het clubblad, borden langs de velden, shirtsponsoring van een tweede of jeugdteam. Vaak zijn ouders een zeer interessante doelgroep voor deze manier van sponsoren.

Sponsoring kent vaak een extra dimensie: samenwerking. Probeer een langdurig contract voor te stellen. Vaak kost het vastleggen van een sponsor voor één jaar net zoveel tijd als voor vijf jaar.

## Het leggen van contact

Nadat de potentiële sponsors in kaart zijn gebracht moet vaak het eerste contact worden gelegd. Doorgaans kom je in contact door het schrijven van een brief of e-mail. Een brief is als eerste contact beter dan een telefoongesprek. Een brief dwingt tot lezen, ligt op het bureau en vraagt om een (re)actie. Wel kun je van tevoren met het bedrijf bellen om de brief aan te kondigen.

Voor de vorm van de brief gelden de volgende regels:

- niet langer dan anderhalf A4tje
- naam bedrijf en persoon overal correct gespeld
- verwijs naar eventuele gezamenlijke relatie/kennis
- enthousiast, met een pakkende intro en bondige taal, zonder vakjargon
- sluit af met de opmerking dat je graag verder meedenkt in een persoonlijke kennismaking en dat je ze binnenkort belt om een afspraak te maken
- laat het bestuur de brief ondertekenen en noem één contactpersoon

Maak in de brief duidelijk wat de kansen zijn die de vereniging aan het bedrijf kan bieden. Vraag niet om geld, maar laat zien hoe het bedrijf de club kan inzetten voor zijn doelen. Geef in de brief informatie over de vereniging. Denk hierbij aan de geschiedenis van de vereniging, het prestatieniveau, ambities, presentatie van de bestuursleden en andere sponsors als die er zijn.

## Het sponsorvoorstel

In het sponsorvoorstel beschrijf je een aantal zaken waaronder in ieder geval het pakket met tegenprestaties dat de vereniging de potentiële sponsor te koop aanbiedt tegen een van tevoren vastgestelde prijs. Zorg ervoor dat het voorstel in goed Nederlands is geschreven, er verzorgd uitziet en stuur relevante bijlagen mee.

Het sponsorvoorstel kent vier onderdelen:

1. De inleiding: met wie heeft de sponsor te maken?

2. Een begeleidende brief: waarom heeft onze vereniging sponsors nodig en hoe denkt onze vereniging met sponsors om te gaan?
3. Het aanbod: het voorstel dat de potentiële sponsor wordt gedaan.
4. De verlangde tegenprestatie: ontwikkel tarieven voor reclameborden, advertenties in het clubblad, sponsoring in natura en dergelijke.

### **Het sponsorbeleid**

Het opzetten van een sponsorbeleid is nodig zodra de sponsoring verder gaat dan alleen een advertentie op de website. In het sponsorbeleid leg je niet alleen vast hoe sponsors benaderd moeten worden, maar ook door wie en met welk mandaat. Voor reclameborden en nieuwsbriefadvertenties zijn meestal prijzen vastgelegd, maar voor de verhuur van de kantine of sponsoring van een team ontbreken deze vaak. Door tarieven vast te stellen en contactpersonen aan te wijzen kan de sponsorstructuur verbeterd worden. Twee stappen kunnen in de voorbereiding op een sponsorbeleid behulpzaam zijn.

### **Tijd**

Sponsorwerving is een heel lastig karwei: het kost veel tijd, tact, geduld en dagdeeluren. Met name dit laatste kan een probleem vormen in het vinden van iemand die de sponsorwerving op zich wil nemen. Met één dag per maand ben je er namelijk niet: een potentiële sponsor wil vaak op korte termijn een afspraak maken en verwacht van de clubvertegenwoordiger flexibiliteit. Dan kun je als vrijwilliger met een volledige baan wel een keer een middag vrij nemen, maar je loopt het eigen risico dat de gemaakte afspraak een dag van tevoren verzet wordt en dat was nu ook weer niet de bedoeling. Sponsorwerving vraagt kennis en continuïteit. Zorg ervoor dat de leden van je sponsorcommissie langdurig zitting nemen.

Bij het selecteren van de juiste persoon voor de afdeling sponsoring kun je een aantal voorwaarden stellen:

- De tak van sport kennen
- De sterke en zwakke punten van de vereniging kennen
- Over creativiteit beschikken
- Veel lokale betrokkenheid hebben
- Goede contactuele eigenschappen hebben
- Over een netwerk beschikken
- Afspraken nakomen

De volgende stappen kunnen in de voorbereiding hulp bieden:

#### Stap 1: Het vergaren van kennis en informatie

Hierbij moet je je afvragen of er beperkingen zijn in dat wat gesponsord kan worden. Die beperkingen kunnen te maken hebben met richtlijnen vanuit de bond met betrekking tot bijvoorbeeld de grootte van reclame-uitingen op shirts of bepalingen vanuit de overheid op het gebied van licht- en geluidsoverlast, maar ook met betrekking tot het voeren van alcohol- en tabaksreclame.

#### Stap 2: Het analyseren van de eigen vereniging

- Analyse van het ledenbestand: kijk naar de leeftijdsopbouw, de verdeling van mannen en vrouwen.
- Breng beroepen van ouders in kaart. Wie heeft een goede ingang bij een potentiële sponsor?
- Analyse van de materialen: hieronder valt het sportmateriaal, maar ook de inrichting van het clubhuis, de materialen die gebruikt worden in de keuken, het propagandamateriaal en dergelijke.



- De leveranciers: welke materialen worden bij welke leveranciers gekocht, geven zij korting of zijn zij bereid deze te sponsoren.
- De accommodatie: kunnen wij sponsoren gastvrijheid en/of promotie bieden op de sportaccommodatie.
- De producten: zijn er evenementen, toernooien, activiteiten van de club die zich lenen voor sponsoring?
- Welke evenementen of gelegenheden zijn er om sponsoren structureel te aan te bieden?

## **Actie**

Sponsors brengen geld of middelen binnen. U draagt de bedrijfsnaam uit zoals is afgesproken en daarmee bent u uw belofte nagekomen. Zakelijk en waarschijnlijk naar de letter van het contract is dit juist. U hebt in de contracten met de sponsor echter nooit te maken met een merk, maar met mensen. Zij zijn werkzaam bij de firma die uw club sponsort en hebben behoefte om u en uw vereniging beter te leren kennen. Persoonlijk contact wordt daarom op prijs gesteld. Nodig de sponsoren uit bij belangrijke momenten in de vereniging zoals een nieuwjaarsreceptie, grote wedstrijd of een ander moment waarbij de vereniging vol in actie is.

Essentieel voor sponsoring:

- Er is sprake van een zakelijke overeenkomst. Maar ken de persoon achter de overeenkomst.
- De vereniging zorgt voor aanvullende activiteiten.
- Er worden binnen de eigen organisatie doelen geformuleerd.
- De organisatie dient over voldoende creativiteit te beschikken om plannen te ontwikkelen.
- Verras je sponsoren zo nu en dan.