

Event Fundraising



Webinar: Haal meer uit event fundraising

Om een donatie vragen kan je leren

Zet **Naam + Stichting + volgende (of evt. recent) evenement waar je staat** in de chat.

Event Fundraising

Webinar: Haal meer uit event fundraising

Onszelf voorstellen.



Event Fundraising



Webinar: Haal meer uit event fundraising

Welke uitdaging ervaar jij tijdens evenementen?
(zet je antwoord in de chat)

Webinar: Haal meer uit event fundraising

Planning

- Introductie
- Raymon over event fundraising
- Laura over online zichtbaarheid

Mijn ervaring

- 11 jaar ervaring in F2F werving
- Van de kinderpostzegels, tot aan noord-oost-west en zuid Nederland en op markten/events mogen werken.
- 27+ Goede doelen mogen helpen hiermee
- Werving o.a. mogen doen voor Leger des Heils met 3000+ maandelijkse donateurs geworven
- 100+ fondsenwervers mogen opleiden
- Teams mogen opbouwen die in piektijden 150 sales in een week deden van gemiddeld 10 euro per maand



Do's and Don'ts

Do's:

- Maak het persoonlijk waarom je daar staat
- Houd het kort maar krachtig
- Spreek zoveel mogelijk mensen aan
- Durf te vragen om steun
- Wees enthousiast
- Probeer een bezwaar positief om te buigen

Don'ts:

- Te veel tijd aan details vertellen van wat je doet en hoe je dat doet
- Verhaal van 5 minuten per persoon
- Wachten tot mensen naar jou komen
- Wachten met vragen tot het uit de donateur zelf komt



3 concrete handvatten

1. Aantallen maken zorgt voor resultaat
2. Vertel vanuit jouw persoonlijke "why"
3. Durf te vragen om de steun



1. Aantallen maken zorgt voor resultaat

- Houd bij jezelf bij hoeveel mensen je aanspreekt elke keer. Hoe meer mensen je aanspreekt hoe groter de kans is op een 'ja' voor een donatie.
- Probeer iedereen aan te spreken die langs komt lopen, het gebeurt weinig dat mensen uit eigen interesse ineens naar jou gaan vragen
- Houd het verhaal kort en krachtig zodat je kan filteren wie openstaat voor een donatie
- Rond het gesprek positief af als iemand niet wilt/kan geven, zodat jij doorkan met de volgende aanspreken



Voorbeeld

Attention-

Aandacht trekken door contact te maken en jezelf voor te stellen en te vragen voor toestemming om te vertellen

Interest -

Interesse wekken door vragen te stellen/dialogue aan te gaan

Desire

Verlangen opwekken door probleem te vertellen en oplossing van project met dialoog

Action

Vraag om de donatie - houd het simpel en luchtig



2. Jouw persoonlijke “why”

- Waarom is jouw persoonlijke why het belangrijkste?
- Hoe vind je je persoonlijke why? → vraag jezelf waarom je het probleem waarvoor je staat heel erg vind, vraag wat de ander er van vind. + vraag jezelf waarom je de oplossing van het project zo mooi vind waarvoor je staat en vraag wat de ander daarvan vind.
- Hoe zet je deze in bij je verhaal



3. Durf te vragen om de steun

- Zorg voor een soepele overgang van gesprek naar donatie
- Zet eerst hoog in, bijvoorbeeld structureel en dan naar eenmalig
- Weet duidelijk wat je doel is en wat je concreet vraagt aan mensen.
- Durf te demonstreren hoe het werkt waar je naar vraagt. Maak het visueel door bijvoorbeeld een inschrijfformulier erbij te pakken fysiek of een tablet/telefoon.
- Laat mensen zien wat je hun vraagt en geef ze de keuze of ze daarin “ook” mee willen doen
e-mailadressen/telefoonnummers/eenmalige donaties/maandelijks/geefladder



Tip 1:

Durf hoog in te zetten met je donatie

Tip 2:

Laat mensen gelijk zien hoe ze kunnen helpen en vraag ze direct heel laagdrempelig of ze ook willen steunen, vrijblijvend hoeveel zij willen

Tip 3:

Durf in gesprek te blijven en niet jezelf neer te leggen bij een bezwaar. Als je deze overwint dan red je samen alsnog het gewenste doel waarvoor je staat

Paar handige tips

- Schrijf een verhaal uit via AIDA structuur
- Maak het persoonlijk
- Wees enthousiast
- Laat je zelf niet ontmoedigen als je vaak nee te horen krijgt
- Durf te vragen
- Plan een kosteloze strategiesessie met me in via de qr-code.

Ik deel de link ook in de comments.



**Scan de QR-code en plan jouw
kosteloze strategiesessie**