

SMARTKETING



*...smart marketing
is smart cashing...*



BIJLAGE 'NIEUWE IDEEËN'

VOOR HET PAKKET SUCCESVOLLE FONDSENWERVING VAN A TOT Z

Magic Marketing – is onderdeel van www.directresultaatmarketing.nl

Vragen: info@directresultaatmarketing.nl

Hotline: 06 – 50 593 805

Copyright

Deze informatie is tot stand gekomen uit diverse bronnen, persoonlijke ervaringen en studie. Deze informatie is praktijkgericht en het intellectueel eigendom van Jan Kusters, alias Goochelaar Jan.

Vermenigvuldiging van deze informatie is op generlei wijze toegestaan, anders dan met toestemming van de auteur. Alleen zij die deze informatie hebben gekocht mogen het voor eigen gebruik vermenigvuldigen of anderszijds gebruiken mits dit voor hun eigen activiteiten gebeurt.

Deze informatie is ook op Cd-rom verkrijgbaar in PDF-formaat.



De auteur

Goochelaar Jan werkt vanaf 1999 als goochelaar en vanaf 2006 als professional. Hij treedt in heel Nederland op als goochelaar en illusionist.

Jan heeft bedrijfseconomie gestudeerd, economie gedoceerd en diverse kleine bedrijfjes gestart en geholpen met advies. Marketing voor kleine bedrijven is zijn hobby (www.directresultaatmarketing.nl) en vanuit deze kennis heeft hij dit programma samengesteld. Veel plezier én veel succes ermee!

Inhoudsopgave:

Copyright.....	2
.....	7
Hallo lezer,	7
1) Maak een gigantisch kunstwerk.....	8
2) Familiefoto's	9
3) Organiseer een "Bus-beschildering"	11
4) Organiseer een "Tie-dye" evenement	12
5) Organiseer een kunstveiling.....	13
6) Wees 1 dag je baas	14
7) Lunch met een bekende baas of lokale bekendheid.....	15
8) Organiseer een bingo-avond	16
9) Contactgegevens verzamelen.....	17
10) Organiseer een veiling	18
11) Verschillende soorten veilingen.....	19
12) Speciale koopavond	20
13) Steek je stok in het zand.....	21
14) Vrijmarkt a la Koningsdag.....	22
15) Je eigen kookboek.....	23
16) Stoelendans met taarten	24
17) Gelukskoekjes	25
18) Vrolijk snoep.....	26
19) Glühwein en popcorn.....	27
20) Fotowedstrijd	28
21) Tekenwedstrijd.....	29
22) "Vissen"	30
23) 'Spellen'- avond.....	31
24) De grote quiz-wedstrijd.....	32
25) Wisselgeld Sparen.....	33
26) Badeendjesrace	34
27) Organiseer een Spellingswedstrijd.....	35
27) Organiseer de 'Lelijkste ...-wedstrijd' ☺	36
28) Een wedstrijd, maar dan een compleet evenement!.....	37
29) Sport & Spel.....	38
30) Inpakken & Wegwezen.....	39
31) Verkoop Corsages	40
32) Lekker Knutselen	41
33) De Geldboom	42
34) Organiseer een Filmavond	43

35) Verdien geld met iets wat VEEL mensen graag doen en waar nog veel MEER mensen graag naar kijken!.....	45
36) Verdien geld met de beste vriend van de mens: HUISDIEREN	46
Geraadpleegde literatuur	47
Nawoord.....	47

SUCCESVOLLE FONDSENWERVING, NIEUWE IDEEËN

- **ACTIES TIJDENS EEN ANDERE ACTIVITEIT**
 - **ACTIES OP EEN ANDER MOMENT**



HALLO LEZER,

Als je dit leest heb je het pakket 'Succesvolle Fondsenwerving' al gekregen.

Deze bijlage bevat meer ideeën om nog meer geld te verdienen aan je fondsenwervingsactiviteiten. Elke maand mail ik een nieuw idee naar de ontvangers van het originele pakket.

Je kunt deze ideeën ook terugvinden op <https://fondsenwerven.wordpress.com/>.

Veel succes en heb je vragen? Stel ze!

Jan Kusters

www.goochelaarjan.nl

www.magicmarketing.nl

www.directresultaatmarketing.nl

1) MAAK EEN GIGANTISCH KUNSTWERK

Het idee

Maak een gigantisch kunstwerk met zoveel mogelijk mensen.

Het makkelijkst is dit te verwezenlijken als je een mozaïek maakt. Iedereen krijgt dan een stukje of paneeltje en kan zelf beslissen hoe deze te bewerken.



Je kunt er voor kiezen om dit onder supervisie te doen zodat er eenheid in de mozaïek zit of je laat iedereen zijn eigen ding doen.

De financiële kant

Het eerste aspect zijn de deelnemers. Tegen een kleine bijdrage kunnen ze meedoen aan deze 'stunt'. Stel dat je 100 personen bij elkaar krijgt die allemaal € 5,- betalen voor het goede doel: € 500,-

Het kunstwerk moet ergens terecht komen. Benader vooraf bedrijven en instanties of ze dit kunstwerk willen afnemen. Het liefst het hele kunstwerk. Opbrengst: ???

Laat meerdere bedrijven een stuk kopen van het kunstwerk en hang het daarna in een openbare plek waar veel mensen komen. Naast het kunstwerk komt een plaquette met daarop de namen van de sponsors, de opbrengst en het goede doel. Dit kan al snel € 1.000 opleveren.

Sponsoring

Om de kosten zo laag mogelijk te houden moet je proberen de materialen gesponsord te krijgen. Hier in de regio zou ik naar Heutink creatief gaan en daarna naar winkels die verf en dergelijke verkopen.

Waarom deze mensen zouden sponsoren? Omdat hun naam vermeld wordt:

- in alle uitingen in de krant
- op de plaquette
- tijdens de actie zelf

Daarnaast kun je de deelnemers vragen om zelf materialen mee te nemen!

PR

Een giga-kunstwerk voor een goed doel moet altijd met een persbericht gratis in de krant kunnen komen. En dat meerdere keren: in de vooraankondiging, in het verslag van de activiteit zelf en in het openbaar maken van het kunstwerk.

Inspanning

Deze activiteit hoeft heel weinig te kosten, maar vraagt vooral de inzet van een aantal vrijwilligers die alles begeleiden en bedrijven vooraf benaderen.

Extra's

De supervisie van het kunstwerk kan je ook laten doen door een plaatselijke kunstenaar. Leuk voor hem/haar en goed voor jullie PR.



2) FAMILIEFOTO'S

Organiseer dit als losse activiteit of ga op een druk bezochte dag staan (VVV-activiteiten) en maak professionele foto's van bezoekers. Dit kan je uitwerken naar Babyportretten, Kinderfoto's, etc.



Dit idee heb ik onder andere gezien bij Jumbo Supermarkten en bij een lokale fotograaf: *Laat je kind portretteren voor € 5. De opbrengst gaat naar ...*

De financiële kant

De kosten heb jezelf in de hand:

- de fotograaf kan gratis zijn of voor een vast bedrag een dag meewerken.
- de afdrukken gaan via een internetaanbieder of via een fotostudio (die zijn niet goedkoop!).

De opbrengsten:

- bied verschillende opties aan: 1 grote portretfoto, 2 portretfoto's + gezamenlijke foto's, familieportret, etc.
- € 5 voor een mooie grote portretfoto?
- € 10 voor 3 of 5 foto's in 1 pakket?

Probeer tijdens het noteren van de order mensen contant te laten betalen. Dat scheelt je later veel werk en soms gedoe.

Sponsoring

Om de kosten zo laag mogelijk te houden kan je proberen:

- de achtergronden gesponsord te krijgen van een fotostudio in ruil voor hun naamsvermelding.
- een student van de kunstacademie te krijgen die het voor zijn portfolio wil doen of tegen een vast bedrag voor de hele dag.
- de foto's te laten ontwikkelen op de school van de foto-student tegen een aangepast tarief.

Waarom deze mensen zouden sponsoren?

- opbouw portfolio en uitdelen visitekaartjes.
- naamsvermelding tijdens de activiteit zelf.
- bij aankondiging in de krant: met dank aan ...

PR

Je kunt het aankondigen in de plaatselijke krant. Vooral als het doel vermeld wordt maak je een goede kans op vermelding.

Verder kan je dit flyeren, maar als je het op een drukke dag doet heb je weinig PR nodig. Misschien twee mensen die rondlopen en vertellen dat je verderop goedkoop mooie foto's kan laten maken?

Inspanning

Deze activiteit hoeft heel weinig te kosten, maar vraagt vooral de inzet van een paar vrijwilligers. Iemand die de mensen een nummer geeft zodat het geen chaos wordt en twee mensen die op de dag zelf rondlopen.

Extra's

- Zorg voor wat 'meubels' zodat mensen kunnen poseren. Denk aan stoelen, kratten, etc.
- Je kunt ook als vereniging komische achtergronden schilderen.
- Een dansschool leent zich hier ook prima voor. Genoeg manieren om hier samen iets leuks van te maken!
- Iemand die lichte make-up doet en daar visitekaartjes voor uitdeelt?
- Een schminkster die tegen betaling kinderen leuk opmaakt voor ze worden gefotografeerd?
- Laat mensen na het nemen van de foto's een formulier invullen en ondertekenen zodat je geen orders krijgt die later niet worden betaald.



3) ORGANISEER EEN “BUS-BESCHILDERING”

Dit is een leuk idee dat ik tegenkwam. Regel een witte bus (of auto of vrachtwagen of ...) en beschilder die met afwasbare verf.

Dit wordt natuurlijk als een evenement gepresenteerd, dus je doet het op een openbare plek en je nodigt zoveel mogelijk kinderen uit om helemaal uit hun dak te gaan.



Voor niets of voor € 1,- mogen ze hun gang gaan. Verder collecteer je bij de voorbijgangers. Ook zet je potjes neer waar ze geld in kunnen gooien. Een ideale manier om mensen aan te trekken.

De financiële kant

De kosten:

- Je hebt een wit vervoermiddel nodig. Misschien iemand uit je omgeving, of vraag anders een autohandelaar. De bus komt na een tijdje terug.
- Je hebt afwasbare verf nodig, cellofaanschorten en kwasten.
- Collectebussen.

De opbrengsten:

- Sponsoring van iemand die zijn bedrijfsnaam groot bovenop de bus heeft staan. Of van de garage die de bus leent.
- Collectegeld
- Geld van de deelnemers.
- Sponsoring van de winkel die de verf levert: verf in ruil voor een groot bord tijdens de activiteit en in de aankondiging in de krant.

PR

Probeer je stand te plaatsen op een evenement waar veel ‘verkeer’ is. Hoe drukker, hoe meer mensen gaan staan kijken. Denk aan een winkelstraat, winkelcentrum, etc.

Stuur een persbericht naar de krant als vooraankondiging. Met een beetje goede wil moet dit gratis geplaatst kunnen worden omdat het een grappige activiteit is.

Inspanning

Iemand moet de bus regelen (of de vrachtwagen...) en iemand moet tijdens de activiteit collecteren. Wil je de kinderen ook in het oog houden, stel ik voor dat je dit met tenminste 2 volwassenen doet. Drie is nog makkelijker.

Extra's

- Zorg voor water om handen en kleding te wassen van de deelnemers.
- Laat je vrijwilligers kleding dragen waar verf op mag komen...
- Je kunt een kunstenaar vragen om mee te doen.
- Kun je niet aan een voertuig komen, probeer het dan met een grote witte muur.



4) ORGANISEER EEN “TIE-DYE” EVENEMENT



Dit is een verftechniek voor Textiel. Toets deze term in bij Google en je vindt direct plaatjes. Op Youtube kun je allerlei instructie-filmpjes vinden zodat je het snel kan leren.

Je maakt een standje en in die stand bied je aan dat mensen hun eigen T-shirt kunnen verven. Elk T-shirt kost € ... De winst gaat naar het goede doel.

De financiële kant

De kosten:

- Je hebt een aantal witte T-shirts nodig in verschillende maten. Kan je ze gesponsord krijgen of tegen een speciale prijs? Dit is je grootste uitgavenpost.
- Je hebt wat basisspullen nodig zoals handschoenen en cellofaan.
- Je hebt de verf nodig.

De opbrengsten:

- Elk T-shirt levert een bepaald bedrag op.

Sponsoring

Misschien kan je met een hobby-winkel samenwerken. En misschien kan iemand uit die winkel ook helpen in de stand als ze handig is met deze techniek.

In ruil hiervoor levert zij jullie de materialen (betalen wat je gebruikt hebt, na afloop?) en mag zij bij de stand reclame maken voor haar eigen winkel.

En natuurlijk verf verkopen voor kinderen die dit thuis willen gaan doen!

PR

Probeer je stand te plaatsen op een evenement waar veel kinderen zijn. Is er iets op tweede Paasdag? Ga daar staan in overleg met de organisatie.

Je kunt ook naar het park gaan en daar gewoon gaan staan. Vraag wel even bij de gemeente om toestemming.

Sowieso zou ik dit buiten doen, zodat je geen verf in vloerbedekking krijgt.

Inspanning

In principe kan je zo'n kraampje al met 2 personen bemannen. Het is een actie waar weinig mankracht voor nodig is.

Extra's

- Maak een week van tevoren je eigen shirts en hang die op de dag zelf op.
- Laat je vrijwilligers kleding dragen waar verf op mag komen...
- Laat mensen van tevoren betalen en zorg dat 1 persoon over het geld gaat.
- Kun je andere dingen aanbieden om T-shirts te versieren? Met stiften, strijkemblemen, glitterpennen, etc.



5) ORGANISEER EEN KUNSTVEILING

Ga naar een middelbare school en bied een project voor CKV aan. Of ga naar een kunstopleiding en leg ze dit voorstel voor.

De scholieren / studenten maken kunstwerken en die worden geveild waarbij de opbrengst voor een goed doel is. Uiteraard kan een deel van de opbrengst voor de school zelf zijn.

De financiële kant

De kosten worden van tevoren bepaald:

- wat kost de locatie waar de veiling is? Het liefst de school zelf.
- wat kosten de materialen?

De opbrengsten:

- entree, bv. € 1,-. Of € 2,- inclusief drankje.
- garderobe: bewaakt tegen betaling.
- consumpties vooraf en in de pauze. Eventueel door scholieren van de horeca-afdeling verzorgt.
- de veiling zelf.

Sponsoring

Een restaurant kan de hapjes leveren tegen vermelding van de naam. Misschien willen ze ook wel de catering doen in ruil voor ... een kunstwerk in hun restaurant?

Het levert ze in ieder geval een gratis vermelding in de krant op, want de organisatie laat natuurlijk een persbericht plaatsen.

PR

Je kunt het aankondigen in de plaatselijke krant. Vooral als het doel vermeld wordt maak je een goede kans op vermelding.

De lokale radio?

De ouders van de studenten?

De schoolkrant?

Bekende kunstenaar die het veilen wil doen?

Inspanning

Deze activiteit hoeft heel weinig te kosten, maar vraagt vooral de inzet van vrijwilligers die de avond zelf alles in goede banen leiden.

Extra's

- Zet potjes neer waar mensen een kleine donatie in kunnen doen. Dan kunnen ze doneren zonder dat ze verplicht iets moeten kopen.
- Kan de school zelf niet als locatie dienen, dan is een bibliotheek of ander openbaar gebouw een prima gelegenheid.
- Werk samen met de kunstdocenten!
- Laat de kunstenaars aanwezig zijn om te praten met de gasten.



6) WEES 1 DAG JE BAAS

Je gaat naar een grotere organisatie en spreekt af dat de hoogste baas een dag of halve dag ruilt met een werknemer. De werknemers kopen hiervoor allemaal een lootje en uit deze lootjes wordt de winnaar getrokken.

De financiële kant

De kosten:

- € 5,- voor lootjes.

De opbrengsten:

- Iedereen die een lot koopt voor € 1 of € 2 doneert.
Voor een bedrijf met 100 werknemers kan dat € 200 opleveren. En er zijn vast wel meer bedrijven te vinden die mee willen doen.
- De opbrengsten kunnen hoger zijn als de prijs van de kaartjes hoger is. Maar dan zou ik wel meer prijzen aanbieden (zoals een gratis behandeling in een ...salon of een gratis lidmaatschap voor 30 dagen in een sportschool).
Deze prijzen kunnen gedoneerd worden, want ze kunnen nieuwe klanten opleveren.

PR

De belangrijkste PR is de interne PR. Zorg dat de instelling in zijn eigen middelen reclame maakt voor de actie. En vertel ook voor welk doel het is.

Met een beetje mazzel kun je ook de lokale krant halen omdat het best een ludieke actie is.

Inspanning

Je moet overleggen met een geschikt bedrijf/organisatie/school/ziekenhuis of gemeentelijke instelling.

Als je toestemming hebt hoef je alleen maar de lootjes te verkopen. Dat doe je natuurlijk op een drukke plek zoals de kantine.

Extra's

Zorg allereerst dat de hoogste baas de tijd heeft om een halve of hele dag van rol te wisselen.

Laat dit ook 'echt' zijn: een soort undercover boss. De baas moet b.v. in werkkleding mee op de werkvloer.



7) LUNCH MET EEN BEKENDE BAAS OF LOKALE BEKENDHEID.

In de vorige tip had ik het over '1 dag je baas zijn'. Dat riep wat vragen op over de praktische haalbaarheid. Tja, het is natuurlijk afhankelijk van een geschikte persoon vinden. Maar je kunt het ook iets makkelijker maken:

Je vraagt een belangrijk iemand / bekende directeur / plaatselijke bekendheid om te gaan lunchen (of dineren) met de hoogste bidder.

Voor de deelnemer is dit makkelijker toe te zeggen dan wanneer iemand een hele dag zijn taak overneemt. Ook is dit makkelijker in te plannen buiten werktijd.

Laat deze gelegenheid veilen op een ander evenement, zodat er veel mensen zijn die tegen elkaar op kunnen bieden.

De financiële kant

De kosten:

- € ?,- voor de maaltijd. Als je het slim speelt wordt deze maaltijd natuurlijk gedoneerd door het restaurant in ruil voor een vermelding in de krant en andere uitingen.

De opbrengsten:

- Het hoogste bod: € ? (Laat dit veilen door iemand die hier goed in is!)

Het mooie hiervan is dat dit gedaan kan worden tijdens een ander evenement. Dat betekent geen kosten, maar de veiling gaat ook niet een gigantisch bedrag opleveren!

PR

Maak het op elke manier bekend die je kunt. Een artikeltje in de krant moet lukken.

Verder zou ik vooral gebruik maken van de PR van het evenement waar je dit mag doen. Zij zorgen voor de mensen, dus jullie hoeven in feite weinig te doen. Misschien een paar bordjes die tijdens het evenement vertellen dat er om ...:.. uur op die en die plek een veiling is voor een goed doel.

Benader mensen die voor het goede doel een genereus bod willen uitbrengen. Nodig ze uit bij de veiling aanwezig te zijn.

Inspanning

- Zoek een geschikt iemand die mee wil doen.
- Zoek een evenement waar je dit kunt doen.
- Doe de veiling.

Extra's

- Doe dit op een evenement met veel mensen. Denk aan een kerkelijke activiteit waarbij een hele gemeente aanwezig is. Of een sportdag. Of een tentoonstelling. Of een concert. Of een ...
- In plaats van een lunch of diner kun je natuurlijk ook iets anders aanbieden. Misschien een golfwedstrijd met een directeur?
- Vraag meerdere deelnemers en veil meteen 5 of 10 verschillende activiteiten. Nu heb je meer mogelijkheden voor een hogere opbrengst.



8) ORGANISEER EEN BINGO-AVOND



Dit klinkt niet echt 'sexy' maar het is een simpele activiteit die door veel mensen gedaan wordt. En ook is het concept meteen duidelijk.

Omdat het niet 'sexy' is wil dat nog niet zeggen dat het niet een hele leuke avond kan zijn! Dat ligt aan hoe je het gaat inkleden!

De financiële kant

De kosten:

- € ?,- voor de bingoset en speelkaarten. Dit kan je evt. zelf maken en printen.
- Prijzen die worden uitgekeerd zijn natuurlijk gesponsord door winkeliers en bedrijven!

De opbrengsten:

- Iedereen die een bingokaart koopt voor € 1 doneert.
- Je kunt een extra verloting houden.
- Je kunt drankjes schenken als koffie en fris.
- Je kunt versnaperingen verkopen.
- Je kunt garderobegeld vragen.

PR

Doe het via de eigen vereniging. Plaats een aankondiging in het blad. Of in het kerkblad. Of in...

Stuur een berichtje naar de lokale krant. Dit soort activiteiten wordt normaal gesproken gratis opgenomen in het plaatselijke suffertje.

Laat leden kaarten verkopen deur tot deur. En nodig daarmee vooral mensen uit om te komen. Hierbij kan een flyertje weggegeven worden.

Hang posters op bij donerende winkels, bij de kapper en de bakker en bij de locatie waar het gaat gebeuren.

Inspanning

Hoe veel tijd je hiermee kwijt bent is afhankelijk van de PR die je wilt gaan maken. En hoe makkelijk je verwacht dat mensen hier naartoe komen.

Verder is het alleen de avond zelf.

Extra's

- Een bingoset kan je zelf maken met ballen en een stift.
- Je kunt de avond inkleden met een bepaald thema. Zo wordt het geen standaard bingoavond, maar een casino-night. Of een jungle.
Wees creatief en verras je bezoekers. Dan komen ze de volgende keer vast terug!



9) CONTACTGEGEVENS VERZAMELEN



Ik heb weer een nieuwe activiteit voor je. Nou ja...
Het is een idee dat je veel geld oplevert als je je activiteiten jaarlijks gaat herhalen. En het is eigenlijk heel simpel. Zo simpel dat de meeste organisatoren er niet aan denken.

Het idee

Probeer van zoveel mogelijk bezoekers hun contactgegevens te krijgen.
In mijn uitgebreide Fondsenwervingspakket leg ik uit waarom dit belangrijk is en geef ik verschillende manieren waarop je dit kan doen.

De financiële kant

De kosten:

- € 0,-

De opbrengsten:

- Iedereen die geweest is en het leuk vond, is zeker geneigd terug te komen. Daarmee bespaar je advertentiekosten en zit je zaal veel sneller vol in de voorverkoop.
- Veel minder stress.

PR

Zorg dat je ruim van tevoren begint met het sturen van een nieuwsbrief of nieuwse-mail. Zo worden mensen geattendeerd op de komende activiteit. En dat is belangrijk!

Over 2 weken iets leuks? Jammer, maar ik heb al een afspraak staan.

Over 3 maanden iets leuks? Laat ik dan de datum maar reserveren.

Hoe eerder je begint, hoe meer mensen de datum reserveren voor jouw activiteit. Hoe later je begint, hoe minder mensen nog kunnen.

Inspanning

Zorg dat de website up to date is. Dat iemand om de 2 weken iets leuks weet te melden in een mail of nieuwsbrief. Dat is vooral het werk van diegene die de communicatie moet doen.~



Een inschrijfformulier op je website plaatsen én iedereen tegelijk mailen zonder te spammen (met optie tot uitschrijving)? Ik heb ervaring met YMLP en kan je dit aanbevelen: http://ymlp.com/nl/psignup_promo Gebruik dit als code: **E7N41T**

YMLP biedt je de mogelijkheid om dit programma gratis te gebruiken. Heb je een grote lijst verzameld, dan biedt bovenstaande code je 15% korting op hun normale tarief. Zo kun je voor een korte periode voor een paar euro je mail verzorgen!

10) ORGANISEER EEN VEILING

Je organiseert een speciale middag of avond waar allerlei zaken geveild worden. De opbrengst is voor het goede doel. Dit is een vrij algemeen concept, dus ik zal de volgende keren wat ideetjes geven voor een concretere invulling.



De financiële kant

De kosten:

- de prijzen kosten geld. Maar als je het goed doet vind je bedrijven en mensen die prijzen doneren. Hierover de volgende keren ook meer.

De opbrengsten:

- de volledige opbrengst gaat naar het goede doel. Of de opbrengst minus de kosten die je als organisatie moet maken. Maar dan moet je dit heel duidelijk communiceren om kwade gezichten te voorkomen!

PR

Maak het op elke manier bekend die je kunt. Een artikeltje in de lokale krant moet lukken. Vooral als het goede doel ook lokaal of regionaal is. Het kan dan ook handig zijn om aan te sluiten bij iets dat de laatste tijd al in de media aandacht kreeg. Zoals een nieuw hospice of dierenasiel.

Zorg dat het in de deelnemende winkels ook goed aangeplakt staat. En geef mensen een flyer mee. Deze flyer was meteen het toegangsbewijs. Je kunt er dus ook meteen een VIP-evenement van maken...

Op de dag zelf flyereren in de straat? Een week van tevoren in elke brievenbus rondom de winkel een flyer doen? Etc.

Inspanning

- Het verkrijgen van de prijzen.
- Het flyereren kost tijd. Contacten met de pers ook.
- Op de dag zelf een plek organiseren (buiten) of een ruimte (binnen) met voldoende plaats om te staan/zitten.
- Zorg voor een goede veilingmeester die de prijzen kan opdrijven!!! Vaak loont het om deze persoon wél te betalen.

Extra's

- Zorg voor een heel aantrekkelijke hoofdprijs die op het eind wordt geveild. Dit kan meer publiciteit opleveren en daarmee ook een bedrijf die het wil doneren.
- Vraag een bedrijf iets te doneren wat ze misschien nieuwe klanten oplevert. Als een schoonheidssalon een behandeling 'weggeeft' is dat goed voor de naam, maar het kan meteen een nieuwe klant opleveren...



1 1) VERSCHILLENDE SOORTEN VEILINGEN

Vorige keer gaf ik aan dat een veiling organiseren een goede manier kan zijn om geld in te zamelen. Deze keer een aantal ideetjes waarvoor je die veiling kunt organiseren. Los van de mogelijkheden die al in het pakket 'Succesvolle Fondsenwerving' zitten.

Mogelijkheden voor een veiling

- Parkeerplaatsen op een gewilde plek of bij een groot bedrijf.
Het voordeel van een groot bedrijf: het personeel kan bieden op de parkeerplaats van de baas. Voor 2 weken? Voor een maand?
- Eigengemaakte producten. Zijn er dames of familieleden die handwerken? Kunnen ze een gigantische deken maken? Iets anders ludieks?
- Gesponsorde cadeaus. Onder vermelding van de donerende bedrijven heb je een hele lading spullen, cadeaus, reizen die je kunt verloten. Belangrijk is dat je dan genoeg PR maakt, zodat de donerende bedrijven reclame terugkrijgen in ruil voor hun donatie.
- Kunstwerken. Eventueel gemaakt door kinderen, gehandicapten, etc.
Je kunt er een activiteitendag van maken en aan het eind wordt alle kunst geveild. Werk je met kinderen, dan heb je automatisch al families die aanwezig zijn om te bieden...
- Wees creatief: alles kan geveild!

12) SPECIALE KOOPAVOND

In december kreeg ik via mijn kerk een flyer met daarin een speciale koopavond. Dus alleen voor genodigden. Alle boodschappen die in deze supermarkt werden gekocht tussen 20 en 22 uur telden mee.



Van het totale bedrag zou dan 10% geschonken worden aan een van tevoren bepaald goed doel.

De financiële kant

De kosten:

- papier voor het flyeren. Als de deelnemende winkel dit zelf regelt heb je geen kosten.

De opbrengsten:

- 10% van het totale bedrag aan boodschappen.

Het ging om een kerstkoopavond en de opbrengst is in feite niet beperkt. Ook heb je er absoluut geen werk mee als organisatie. De boodschappen worden via de kassa afgerekend en de bonnetjes in een speciale ton gedaan.

PR

Maak het op elke manier bekend die je kunt. Een artikeltje in de krant moet lukken. Met vermelding van de winkel en het goede doel.

Zorg dat het in de deelnemende winkel zelf ook goed aangeplakt staat. En geef mensen een flyer mee. Deze flyer was meteen het toegangsbewijs. Je kunt er dus ook meteen een VIP-evenement van maken...

Op de dag zelf flyeren in de straat? Een week van tevoren in elke brievenbus rondom de winkel een flyer doen? Etc.

Inspanning

- Het flyeren kost tijd.

Extra's

- Het hoeft natuurlijk geen supermarkt te zijn. Elke winkel die mee wil doen tegen een percentage van de omzet is goed. Wie weet krijg je, als je dit vaker doet, een hele winkelstraat.
- Het hoeft natuurlijk geen 10% te zijn. De marges in andere winkels kan aanzienlijk groter zijn. Onderhandel hierover en zorg dat je een soort 50/50 regeling treft.



13) STEEK JE STOK IN HET ZAND

Dit keer een idee dat ik ben tegengekomen dat je net zo groot kan maken als je wilt.

Het idee

Er staat een bak met zand. In het zand steken verschillende stokken. Die stokken mag je eruit halen tegen betaling. Bijvoorbeeld 1 euro per stok. Elke stok heeft een sticker met daarop de gewonnen prijs. Of je hebt 100 stokken en 5 daarvan hebben een grote prijs. Of ...

Dit kan je natuurlijk als onderdeel van een groter evenement gebruiken. Maar je kunt het idee zelf ook uitbreiden. Wat denk je van de zandbak van school? Helemaal vol stokken. Of schepjes. Of vlaggetjes.

Waarom kan je niet een parcours maken op een grasveld met allemaal vlaggetjes. Dit gebruik je voor een spel. Op het eind van het evenement mag iedereen vlaggetjes kopen en zie je wat je gewonnen hebt.

Vergeet niet om ideeën uit mijn [‘Fondsenwervingsmap’](#) te gebruiken!

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Hoe meer stokken, hoe meer je verdient. Dus als je het groot maakt, heb je meer kans op een grote opbrengst.
- De prijs per stok kan omhoog, als er ook bijzondere prijzen tussen zitten.
- Stel je voor dat je dit als afsluiter doet: 1 van de stokken is een kostbare (gedoneerde) prijs: een all-in cruise. Dan mag je ook meer vragen voor de stokken.
- Je kunt meer exemplaren hebben van een aantal prijzen. Dan kan je die stokken opnieuw in het zand steken en ‘hergebruiken’.
- Als je het grote spel als afsluiter doet, kan je tijdens het evenement meerdere kleine bakken hebben staan met bv. lolly's. Of in een boekhandel met potloden. Er zijn oneindig veel variaties mogelijk en zo kan je het op meerdere plekken tegelijk doen.

Financieel

- Je hebt prijzen nodig. Aan de ene kant kan je grabbelton-speelgoed kopen, dat is erg goedkoop en geeft de mogelijkheid om iedereen die een stok trekt te laten winnen.
- Je hebt grote prijzen nodig. Die kan je misschien gedoneerd krijgen. In mijn [‘Fondsenwervingsmap’](#) ga ik hier uitgebreid op in.

Promotie

- Zoals bij zoveel van dit soort activiteiten moet een berichtje in de lokale krant geen probleem zijn als het om een grote, bijna ludieke, actie gaat. Helemaal als je in een gebied woont waar een zandvlakte aanwezig is. Of een strand...Hoe groot kan je het maken???
- Een school of kerk heeft natuurlijk zijn eigen nieuwsbrief/kerkblad waar vooraankondigingen in staan. Als je dit als los evenement organiseert op een speciale dag zoals een open dag / ouderavond / jaarlijkse gezellige middag / etc.
- Bij winkeliers in de winkel. Aan de kassa kopen ze de lootjes en dan mogen ze stokjes trekken. Of ze krijgen direct hun prijsje (als het om kleine dingen gaat) of ze moeten naar de organisatie als het om grote prijzen gaat.

14) VRIJMARKT A LA KONINGS DAG

Naar aanleiding van Koningsdag een leuke activiteit die ik tegenkwam: Verkoop je oude speelgoed.

Het idee

Dit klinkt misschien niet als iets heel bijzonders, maar wij hebben afgelopen koningsdag prima speelgoed gevonden voor mijn zoontje. Als je een beetje kritisch bent heb je voor een paar euro iets dat nog gloednieuw lijkt.



En een school gebruikte dit idee: alle kinderen nemen overbodig speelgoed mee naar school. Hier wordt een markt georganiseerd en de opbrengst is voor een nieuw speeltoestel.

Gelukkig waren ze zo slim om ook ideetjes uit mijn ['Fondsenwervingsmap'](#) te gebruiken!

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Allereerst organiseer je een markt voor tweedehands speelgoed. Wat over is kan alsnog naar de Kringloop of (als het heel goed is) naar een plaatselijke inzameling voor kinderwerk.
- Op die markt bied je allerlei extra's aan naast het speelgoed.
 - Wat denk je van een ijscokar?
 - Of een suikerspinmachine?
 - Er was een patatkraam.
 - Er werd fris verkocht.
- Al deze dingen kan je huren, zodat de opbrengst voor jou is.
- Heb je een goede relatie met de snackboer uit het dorp, dan kan je ook afspreken dat van elk patatje er 1 euro naar het goede doel gaat.
- Als je iets inhuurt kan je aanbieden als personeel of ouders om te helpen in de bediening. Twee mensen die helpen in de patatkraam scheelt de snackboer 2 mensen die hij moet betalen. Dan kan er wel wat van de prijs naar het goede doel. Hetzelfde geldt voor attracties waar iemand bij moet staan zoals een opblaasstormbaan o.i.d.



Financieel

- Je hebt als school natuurlijk je eigen plein. Dus geen verplichtingen. Ik zou zo'n markt ook buiten houden. Dan heb je meer mogelijkheden voor extra's zoals opblaasitems.
- De inkomsten gaan in een pot: alles is voor het goede doel.

Promotie

- Zoals bij zoveel van dit soort activiteiten moet een berichtje in de lokale krant geen probleem zijn.
- Een school of kerk heeft natuurlijk zijn eigen nieuwsbrief/kerkblad waar vooraankondigingen in staan.

15) JE EIGEN KOOKBOEK

Dit keer een activiteit die vooral geschikt is voor de eigen leden.

Het idee

Vraag al je leden om recepten uit te schrijven met een foto van het eindexemplaar. Bundel deze recepten in een kookboek.

De kracht zit in het feit dat je een vooraf gegarandeerde afzetmarkt hebt: de deelnemers en alle familieleden. Het is niet de makkelijkste manier, maar wel een hele leuke.



Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Iedereen die een recept inlevert moet een klein bedrag betalen.
- Of iedereen die een klein bedrag betaalt krijgt een 'auteursvermelding' met een kleine foto.
- Reserveer pagina's voor adverteerders. Een kookboek is iets dat lang in een kast staat en niet snel wordt weggegooid. Verkoop deze pagina's in stukjes of volledig aan lokale adverteerders.
- Benader de supermarkten en vraag of zij een recept willen plaatsen én een advertentie.
- Dit kan je ook doen met alle andere winkels die iets doen op het gebied van eten. Ook restaurants!
- Je kunt avonden organiseren waarbij je een aantal van de gerechten uit het boek kunt proeven. Uiteraard tegen betaling. Dit kan ook in samenwerking met een restaurant.
- Verkoop het boek via de reguliere kanalen. Tegenwoordig kan je met printing on demand heel makkelijk je boek uitgeven zonder te investeren in voorraad. Elk verkocht exemplaar is er een!

Financieel

- Ga op zoek naar een drukker die ook de lay-out kan doen. Dat scheelt in de prijs en het moet er mooi uitzien.
- Als je aangeeft dat het voor een goed doel is, kan je misschien een korting krijgen. Dat betekent wel dat de drukker of uitgever je doel ook moet zien als een 'goed' doel...
- Vergeet die advertenties niet!
- De kosten zijn in principe nul. Alleen als je een designer inhurt voor de lay-out ben je geld kwijt. Maar in grotere groepen zijn vaak meer mensen die dit kunnen doen.

Promotie

- Een boek kan je natuurlijk promoten via een e-mailactie naar alle leden die dat weer doorsturen naar familie en vrienden.
- Vermeld het boek op je website en leg het overal neer waar je als groep aanwezig bent.
- Zorg dat de lokale boekwinkels je boek in de schappen leggen.
- Stuur een persbericht over dit unieke project naar de krant.



16) STOELENDANS MET TAARTEN

Dit keer een variatie op de bekende stoelendans, maar dan met taarten. Vooral interessant als onderdeel van een grotere activiteit of gezellige dag.

Het idee

Op de grond / in het gras / etc. is een veld met vlakken uitgezet. Sommige van die vakken zijn bijzonder (gemarkeerd met een X of anders).

Als de muziek start gaat iedereen over de vlakken lopen. Als de muziek stopt: staat iedereen op een vlak. Wie op een speciaal vlak staat ontvangt een taart die bij dat vlak hoort.

Iedereen die meedoet betaalt een klein bedrag per keer.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Bak zelf met een groep de taarten.
- Maak een zo groot mogelijk veld met heel veel vlakken. Kun je een recordpoging doen? Dan haal je ook nog meerdere keren de krant!
- Mensen kunnen betalen per keer, maar ook per 10 keer of ...
- Maak een boekje met daarin een overzicht van alle taarten. Uiteraard met recepten! Dit boekje laat je drukken en verkoop je tegen een klein bedrag.
- Je kunt meerdere rondes doen met verschillende prijzen. Je zit natuurlijk niet vast aan alleen taarten!
- Probeer een bakker of vlaaienketen te vinden die een deel van de gewonnen prijzen wil doneren. In ruil voor een stand waarin ze de rest van de dag hun waren kunnen verkopen.

Financieel

- Als je de prijzen zelf maakt, heb je alleen de kosten van de ingrediënten. Die moet je makkelijk terugverdienen per spel. Anders geef je te veel taarten per keer weg 😊.
- Het afzetten van de vlakken kan op elk oppervlak. Rolletje tape of lint mag geen probleem zijn.
- Je kunt misschien een deel van de prijzen gedoneerd krijgen. In mijn ['Fondsenwervingsmap'](#) ga ik hier uitgebreid op in.

Promotie

- Maak er een recordpoging van (maakt niet uit of het gaat lukken of niet), dan kom je automatisch vooraf en achteraf in de krant! Los van de activiteit waar het plaatsvindt.
- Een school of kerk heeft natuurlijk zijn eigen nieuwsbrief/kerkblad waar vooraankondigingen in staan. Als je dit als los evenement organiseert op een speciale dag zoals een open dag / ouderavond / jaarlijkse gezellige middag / etc. kan je hier gebruik van maken.
- Je kunt posters maken waarop je verschillende taarten aanprijst met een 'smakelijke' foto. "Voor € 1 een heerlijke taart? Kom dan naar ..."



17) GELUKSKOEKJES

Dit keer een activiteit die geschikt is als aanvulling op een grotere activiteit die je organiseert.

Het idee

Tijdens je evenement verkoop je 'gelukskoekjes'.



Misschien ken je ze van de Chinees: het zijn van die holle koekjes waar een boodschap in zit. Je kunt ze standaard kopen met een tekst erin, je kunt ook overwegen om er een verloting van te maken.

Kies je voor een verloting, dan moet je zorgen voor allemaal verschillende teksten (niet 6 standaardteksten) of je laat elk koekje vullen meteen cijfer.

Wil je het gemakkelijk houden: bestel dan de standaardkoekjes en geef er een lot bij. Of wikkel het koekje in een papiertje en vijf van die papiertjes geven een prijs.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Ga bij de ingang staan en bied de koekjes daar aan.
- Bied ze niet aan als koekjes, maar als een lot voor de verloting.
- Vraag mensen om een kleine donatie en bied ze hiervoor een koekje aan.
- Maak ze zelf: vouw van papier een origami-doesje, vul dit met snoep en doe ze eventueel in een mooie verpakking. Hier kan je meer voor vragen.
- Kunnen jullie geen doesjes vouwen, dan kan je natuurlijk ook gewoon snoep verkopen bij de ingang van de zaal...

Financieel

- De koekjes kun je inkopen of zelf maken. Zelf maken is heel wat werk, kopen is makkelijker en niet duur. Zoek op Google maar eens naar 'gelukskoekjes'.
- Je hebt geen andere kosten omdat je dit doet op een evenement dat al georganiseerd is.

Promotie

- Een tafel met een bord erbij? Een grote poster met een ludieke leus?
- Een spandoek met een tekst als 'Koop hier uw gelukskoekje'?
- Loop tijdens de pauze of als mensen in de zaal gaan zitten rond met mandjes en verkoop ze direct aan mensen die zitten te wachten.



18) VROLIJK SNOEP

De vorige tip ging over gelukskoekjes. Dit keer nog een activiteit die geschikt is als aanvulling op een grotere activiteit die je organiseert. Hopelijk zet dit idee (en het vorige) radertjes in werking: hoe kan je met dezelfde activiteit meer omzet draaien op een leuke manier.

Het idee

Tijdens je evenement verkoop je lollies (en andere snoeperijen).

Dit klinkt simpel, maar er zit meer achter dan je misschien zou denken.

Allereerst is suikergoed ideaal als er veel kinderen komen. Denk dan ook niet aan de gewone lolly's uit de supermarkt, maar aan van die grote. De winstmarge op dit spul is erg goed.

Je kunt allerlei varianten bedenken. Wat zou je van choco-lolly's vinden voor volwassenen? Of lolly's met een bepaald thema?

Een ander voordeel kan zijn dat je met elkaar de lolly's zelf maakt. Er zijn recepten voor op internet en behalve de standaard lolly kan je dus van alles maken 'met een stokje erin'.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Ga bij de ingang staan en bied de lolly's daar aan. Loop ook tussen de mensen door en bied ze aan.
- Zoek sponsors: elke lolly kan beplakt worden met een sticker of kan versierd worden met een lint waaraan reclame zit. Misschien is er wel een kinderdagverblijf geïnteresseerd? Of een indoor-speeltuin?
- Maak ze zelf: het is even werk, maar recepten staan op internet. En je kunt ze dan net zo maken als je zelf wilt. Je winstmarge gaat behoorlijk omhoog.
- Bedenk leuke 'pakketjes' die je tegen een aantrekkelijk tarief aanbiedt. Bijvoorbeeld "5 voor € 4" (als ze € 1 per stuk kosten).
- Bedenk aantrekkelijke vormen van snoep voor volwassenen. Bijvoorbeeld harten voor 'verliefde stellen'.
- Bedenk andere vormen van lolly's: zoals appels die gedoopt worden in chocola!!! Topping erbij?

Financieel

- Je weet van tevoren wat je kosten zullen zijn bij de inkoop. Maak dus een goede inschatting van de te verkopen aantallen. Het voordeel van suikergoed is dat het niet direct kapot gaat.
- Je hebt geen andere kosten omdat je dit doet op een evenement dat al georganiseerd is.

Promotie

- Een tafel met een bord erbij? Een grote poster met een ludieke leus?
- Een spandoek met een tekst? Vermeld ook de prijzen of de prijs van een speciale 'actie'.
- Loop tijdens de pauze of als mensen in de zaal gaan zitten rond met mandjes en verkoop ze direct aan mensen die zitten te wachten.



19) GLÜHWEIN EN POPCORN

Hopelijk zet ook dit idee (en de vorige) radertjes in werking: hoe kan je met dezelfde activiteit meer omzet draaien op een leuke manier.

Het idee

Het is bijna Kerst en Oud & Nieuw, dus waarom zet je geen standje neer met glühwein en hete chocomelk?

Kijk dus of je, afhankelijk van de tijd waarin je evenement plaatsvindt, iets kunt aanbieden dat past bij het seizoen. In de zomer kan je dus een *ijscostand* huren om ijs te verkopen. En wat denk je van een *popcornmachine*? Die kan je het hele jaar door inzetten, net als de *suikerspin*. Niet voor niets vind je deze laatste twee in heel veel bioscopen en op kermissen!

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Kijk wat past bij wat je aanbiedt. Zo is popcorn zoet, maar ook zout. Dus zorg ervoor dat je direct ernaast drinken verkoopt.
- Ga bij de ingang staan en bied je gasten een bonnetje aan met 50% korting op een glas glühwein. Eenmaal geproefd kopen ze misschien nog een tweede.
- Bedenk leuke 'pakketjes' die je tegen een aantrekkelijk tarief aanbiedt. Bijvoorbeeld "2 popcorn + 2 drankjes € 4 (als ze € 1,50 per stuk kosten).

Financieel

- Je weet van tevoren wat je kosten zullen zijn bij de inkoop. Maak dus een goede inschatting van de te verkopen aantallen.
- Je hebt geen andere kosten omdat je dit doet op een evenement dat al georganiseerd is.

Promotie

- Een tafel met een bord erbij? Een grote poster met een ludieke leus?
- Een spandoek met een tekst? Vermeld ook de prijzen of de prijs van een speciale 'actie'.
- Loop tijdens de pauze of als mensen in de zaal gaan zitten rond met mandjes en verkoop ze direct aan mensen die zitten te wachten.



20) FOTOWEDSTRIJD

Nog een idee dat je kunt gebruiken om meer geld te verdienen met een bestaande/geplande activiteit.

Het idee

Je neemt babyfoto's van bekende mensen uit je dorp / vereniging / kerk en maakt foto's van hoe ze nu zijn. De foto's hussel je door elkaar en plakt ze op een groot bord. Nu mogen mensen een formulier invullen en tegen betaling inleveren. Stel dat iedereen € 1 betaald om mee te mogen doen. Nu kan je 2 dingen doen:

1. Uit alle inzendingen 5 of 10 formulieren trekken en de beste 3 krijgen een prijs.
2. Alle formulieren checken en de 3 met de hoogste score krijgen een prijs.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Als alle mensen aanwezig zijn, ga actief formulieren uitdelen. Mensen hoeven pas te betalen als ze het formulier inleveren!
- Zet het bord op de plek waar mensen binnenkomen: bij de ingang van het evenement of bij de ingang van de zaal. Foto's trekken de aandacht. Vraag aan iedereen die binnenkomt of ze al een formulier hebben.

Financieel

- Je hebt geen andere kosten omdat je dit doet op een evenement dat al georganiseerd is.
- Je hebt alleen een fototoestel nodig en een printer om de foto's groot te printen. Dat betekent geen extra kosten.
- Je print de deelnameformulieren. Voor € 2 heb je 500 vel papier.

Promotie

- Een tafel met een bord erbij? Een grote poster met een ludieke leus?
- Kijk of er bekende mensen zijn die het goed doen in de plaatselijke media. Dit kun je altijd aan de krant melden in een persbericht.



21) TEKENWEDSTRIJD

Als vervolg op de fotowedstrijd van vorige maand een idee dat je hier aan kunt koppelen.

Het idee

Je maakt foto's van een paar (2 of 3?) bekende mensen uit je dorp / vereniging / kerk. Je maakt er nu een wedstrijd van: alle kinderen die mee willen doen mogen een tekening maken op basis van 1 van de foto's. Elk kind dat meedoet betaald een klein bedrag en de winnaar krijgt natuurlijk een leuke prijs.

Nu kan je 2 dingen doen:

1. Uit alle inzendingen zelf een winnaar kiezen (of in verschillende leeftijdscategorieën).
2. De tekeningen ophangen in een publieke ruimte en voorbijgangers laten kiezen. Iedereen moet dan geld in een potje stoppen dat hoort bij een tekening. Op het eind is de winnende tekening diegene met het meeste geld (de meeste stemmen).

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Dit is iets dat binnen een groot bedrijf gedaan kan worden met de foto van de baas. De kinderen van het personeel maken dan tekeningen en in de hal van het bedrijf hangen de tekeningen om te stemmen. Zo kan je dit idee bij meerdere bedrijven gebruiken.
- Je kunt dit natuurlijk ook bij een grote vereniging of kerk in het gebouw van de vereniging of kerk doen. De deelnemers zijn dan bekenden van elkaar.

Financieel

- Je hebt geen kosten. Je kunt hooguit eisen dat de tekeningen allemaal op hetzelfde formaat (A4) gemaakt worden.
- Je hebt alleen een fototoestel nodig en een printer om de foto's groot te printen.
- De prijs: kan je die gesponsord krijgen? Anders gaat het van de opbrengsten af.

Promotie

- Doe je dit bij een bedrijf / kerk / vereniging, dan kan je in hun blaadje vast wel een stukje schrijven over deze actie. Gratis.
- Kijk of er bekende mensen zijn die het goed doen in de plaatselijke media. Dit kun je altijd aan de krant melden in een persbericht.



22) “VISSEN”

Heb je een evenement waar veel mensen komen? Of sta je op een braderie waar veel mensen langs je standje lopen? Dan is dit een heel leuke activiteit, ook voor kinderen!

Het idee

Er staat een kinderzwembad (of een ander grote bak). Iedereen mag voor een klein bedrag een prijs uit het zwembad hengelen.

Je hebt hier een zwembadje voor nodig (heeft vast wel iemand in de schuur) en een aantal ‘vishengels’. Je kunt kinderhengels nemen, maar je kunt ook houten stokken nemen met daarin een touwtje. Je vist namelijk met magneetjes.

Je kunt dit op twee manieren doen:

- 1) Prijzen verpakken in papier (zodat niemand weet wat het is) en die uit de bak laten hengelen.
- 2) Water in het zwembad en plastic visjes of badeendjes erin. Elk visje of badeendje heeft een nummer dat correspondeert met een bepaalde prijs. Dit kan elke keer anders zijn! De visjes of eendjes kunnen makkelijk voorzien worden van een stukje metaal of een haakje (voor hengels met een grote haak).

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Laat mensen zo vaak mogelijk hengelen.
- Zorg dat er een paar bijzondere prijzen zijn. Deze staan op een bord of poster natuurlijk aangekondigd. Door de nummers te gebruiken weet niemand wanneer deze prijzen zullen vallen.
- Zorg dat je prijsjes hebt via de groothandel.
- Probeer de bijzondere prijzen gesponsord te krijgen.
- Je kunt dit overal doen. Op je evenement, op een mooie zomerdag in de wijk of op een braderie.

Financieel

- Het zwembad kan je kopen, maar ook lenen van iemand uit je team. De hengels hoeven niet duur te zijn. Alleen de magneetjes kunnen wat kosten, maar die zijn tegenwoordig ook niet meer zo duur.
- Hoe meer prijzen / prijsjes gesponsord worden, hoe beter.

Promotie

- Zet het neer en zorg dat er twee mensen zijn die het aanprijzen aan de mensen die voorbijlopen.
- De beste promotie is een groep kinderen die veel plezier heeft met dit spel.



23) 'SPELLEN'- AVOND

De titel klinkt minder interessant dan het in werkelijkheid kan zijn! Zo kun je dit voor een grotere groep doen, maar ook op kleinere schaal met families.

Het idee

Je organiseert een spellen-avond en de deelnemers moeten een klein bedrag aan inschrijving betalen. Voor de winnaars is er natuurlijk een prijs (contant uit de opbrengsten of een gedoneerde prijs).



Je kunt een quiz nemen (zoals Triviant) en voor een hele groep dit presenteren. Zoals bingo. Maar bingo is misschien een beetje overdone. Je krijgt dan meerdere rondes waarin steeds minder kandidaten overblijven.

Je kunt ook een avond organiseren waarbij op elke tafel een ander spel staat. Zo kunnen heel veel mensen een spel spelen tegen elkaar. Dit kan dan een gezellige avond zijn waarin verschillende spellen worden gespeeld, het kan ook een avond zijn waarin iedereen hetzelfde spel speelt en er uiteindelijk een winnaar overblijft!

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Bied de spelers drankjes en snacks aan. Tegen betaling uiteraard.
- Voor wie niet vies is van een gokje: creëer een pool waarin je kunt wedden op de winnaar.
- Organiseer het maandelijks. Je hebt een evenement waar mensen naar toekomen en je creëert een maandelijkse inkomstenstroom.
- Pas een aantal 'trucs' toe uit de Fondsenwervingmap! (www.magicmarketing.nl)

Financieel

- De spellen kun je misschien lenen. Als het voor een grote groep is heb je zelfs maar 1 spel nodig.
- Er zijn aanbieders die groepsspellen verhuren.
- Vraag aan de eigenaar van het gebouw (in geval van een gehuurde locatie) of ze een deel van de omzet willen doneren. Dat kan een voorwaarde voor jullie zijn als je huurt!

Promotie

- Dit is iets wat zich leent voor een klein berichtje in de plaatselijke krant. Vaak kom je dan bij de 'agenda' te staan.
- Doe je het bij een horecalocatie? Hang van tevoren posters op. Liefst een aantal weken!
- Dit is typisch iets dat je kunt promoten via een nieuwsbrief. Nog een reden om hier mee te beginnen.



24) DE GROTE QUIZ-WEDSTRIJD



Een vorig idee ging over het organiseren van een spelletjesavond. Dit idee kan je ook uitwerken in een wedstrijd:

Wie is de slimste inwoner van dit dorp? Of een variant hierop.

Het idee

Je organiseert een grote quiz-avond waarbij uiteindelijk een grote winnaar komt die ook een geldprijs wint. Of een alternatief zoals een minuut gratis winkelen bij ...

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Kondig het ruim van tevoren aan en maak er een gezellige avond van.
- Maak er echt een wedstrijd van en kondig het aan met een titel als
 - De slimste inwoner van ...
 - Het beste brein van Bergentheim
 - Verzin iets leuks!
- Het is een avond met veel mensen dus haal elk trucje uit de kast zoals je die nu weet uit de maandelijkse tip of het fondsenwervingspakket.
- Vergeet dan vooral niet om drankjes en versnaperingen te verkopen...

Financieel

- Laat iedereen die mee wil doen zich inschrijven met een kleine inschrijfvergoeding.
- Dat doe je natuurlijk omdat je een prijs uitlooft voor de winnaar. Deze prijs moet interessant genoeg zijn om mee te doen.
- Deze prijs kan gesponsord zijn!
- Als je versnaperingen verkoopt, bedenk dan dat die ook door jullie team gebakken of gemaakt kunnen worden: lage kosten, hoge winstmarge.

Promotie

- Probeer een lokale bekendheid te strikken om dit te presenteren.
- Probeer een bekende locatie te regelen zoals een kerkgebouw, school of ...
- Je kunt dit herhalen als je een andere invulling zoekt. Je doet bijvoorbeeld een wedstrijd a la 1 tegen 100? Dan kan je later een wedstrijd doen over een specifiek onderwerp (bv. opwarming van de aarde?) en nog later doe je een game-wedstrijd met een Play Station spel. Maak het niet te oubollig en vooral niet traag!
- Aankondiging kan natuurlijk weer in de krant onder activiteiten en de uitslag wordt uiteraard weer via een persbericht verzonden. Kan de krant aanwezig zijn bij de uitslag?



25) WISSELGELD SPAREN

Dit keer een activiteit die je los kunt organiseren van een bepaalde datum. Het is iets dat je van 'vroeger' misschien nog wel kent en tegenwoordig veel gedaan wordt in de vorm van muntjes.



Het idee

Je plaatst op verschillende plekken (waar veel mensen komen) een collectebus. Je vraagt of mensen hier hun kleingeld in willen gooien. Bijvoorbeeld alle muntjes van 1, 2 en 5 cent. Aan het eind van de periode maak je natuurlijk in de plaatselijke krant bekend hoeveel het heeft opgeleverd.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Zorg voor een originele collectebus. Zo heb je doorzichtige buizen waarin je kunt zien hoeveel muntjes er al gespaard zijn.
- Leg helder en duidelijk uit waar het geld naar toe gaat! Bijvoorbeeld d.m.v. een poster.
- Zorg dat je op zoveel mogelijk plekken zichtbaar bent. Vraag bijvoorbeeld supermarkten om mee te doen (daar heb je dit idee vast wel eens eerder gezien).

Financieel

- Zoek een bank die het geld gratis wil sorteren en tellen. Normaal gesproken moet je betalen voor het storten van geld.
- Zorg dat de collectebus veilig staat of niet gekraakt kan worden. Niet dat iemand snel een buit van 5-cent muntjes zal willen, maar als het geld gestolen wordt is het weg!
- Bedenk andere mogelijkheden: stel dat er een bus naast het retourautomaat voor flessen. Vraag of mensen hun statiegeldbonnetje in de collectebus willen doen.

Promotie

- Zorg voor duidelijke informatie bij de bus.
- Kondig het begin van de actie aan d.m.v. een persbericht.
- Stuur een persbericht als de opbrengst bekend is. Dit komt met 99% zekerheid in de krant.



26) BADEENDJESRACE

Dit is een activiteit die je buiten kunt doen en net zo 'groot' kunt maken als je wilt. Het spreekt heel erg aan omdat iedereen ze wel eens in bad heeft gehad.

Het idee

Je organiseert een race met badeendjes.



Dat kan zijn in een plaatselijke rivier of waterbaan. Je kunt het ook groter maken en de eendjes een paar dagen de tijd geven. Dan is het net een ballonwedstrijd: Wie het verst komt heeft gewonnen. Als je het groots maakt, kun je mensen met bootjes inzetten die de eendjes in de gaten houden en uit bosjes losmaken. Ook kun je iemand een megafoon geven die 'live verslag' doet van de race. Moet wel iemand zijn met gevoel voor humor :)

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Probeer deze race vaak te herhalen met bv. 5 eendjes in een waterbaan.
- Pak je het groots aan, probeer dan een paar honderd deelnemers te krijgen.
- Een lokaal kanobedrijf zou de bootjes kunnen verzorgen.
- Bedrijven kunnen 50 of 100 eendjes sponsoren: met hun logo erop.

Financieel

- Omdat je eendjes moet hebben die geschikt zijn voor de race op een kanaal of riviertje, moet je waarschijnlijk iets duurder exemplaren hebben. Reken daarom per stuk € 5,-
- Wat is de prijs? Kan je die gesponsord krijgen?

Promotie

- Kondig dit ruim van tevoren aan in de plaatselijke krant.
- Het is een vrij ludieke actie, misschien is de lokale TV ook wel geïnteresseerd.
- De uitslag, als die een week later komt, kan ook vermeld worden in de krant met een foto van de gelukkige winnaar.

Tips

- Nummer de eendjes met watervaste stift.
- Maak een lijst van deelnemers met daarbij de nummers vermeld. Vooral als je een paar 100 deelnemers hebt wil je dit goed bij kunnen houden.
- Zorg dat je eendjes hebt die iets groter of zwaarder zijn zodat ze niet meteen omvallen. Dat is iets duurder, maar je kunt ze volgend jaar weer gebruiken (?)



27) ORGANISEER EEN SPELLINGSWEDSTRIJD

Het ging al vaker over wedstrijden organiseren. Dit keer een activiteit die aanhaakt bij een fenomeen dat steeds populairder wordt: de spellingswedstrijd.



Op TV heb je tegenwoordig zo'n wedstrijd, gesponsord door Stabilo. En veel scholen zullen graag meedoen omdat het ze een excuus geeft om extra te oefenen met de kinderen.

Het idee

Organiseer een spellingswedstrijd in de plaats waar jullie wonen. Probeer het zo lokaal mogelijk te houden. Dat geeft je ook de mogelijkheid om het een onderdeel te maken van lokale evenementen, zoals een 'zomerfeest'.

Deelnemers betalen bv. € 1 om mee te mogen doen en de winnaar ontvangt een prijs die de moeite zeker waard is!

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Organiseer de wedstrijd in verschillende leeftijdsgroepen. Dan kan je ineens 5 of 10 wedstrijden houden. Bedenk ook 'rare groepen' zoals 'eigenaren van een hond'-categorie. Hoe gekker hoe leuker!
- Maak het onderdeel van een plaatselijk evenement. Als het een vast programmaonderdeel wordt, kan je het elk jaar herhalen en wordt het vanzelf groots.

Financieel

- Je hebt weinig nodig, alleen een goede presentator. Verder kosten vrijwilligers natuurlijk niets en zou een Heutink, Stabilo of ... de middelen kunnen sponsoren in de vorm van pennen en papier.
- De opbrengst is afhankelijk van het aantal deelnemers. Creëer meerdere categorieën, zodat er zoveel mogelijk mensen mee kunnen doen.
- Probeer, zoals altijd, de hoofdprijs gesponsord te krijgen.

Promotie

- Kondig dit ruim van tevoren aan in de plaatselijke krant.
- Is het onderdeel van een lokaal evenement, is de publiciteit gratis!
- De uitslag komt uiteraard in de krant met een foto van de gelukkige winnaar(s).

Tips

- De gemeente kan taalontwikkeling belangrijk vinden. Probeer van hen sponsoring of hulp te krijgen.
- Je kunt dit thema variëren door bv. een wedstrijd te houden over landen en plaatsnamen.
- Is het mogelijk een bekend iemand (lokaal) te vinden die de presentatie kan doen?



27) ORGANISEER DE 'LELIJKSTE ...-WEDSTRIJD' 😊

Als je iets organiseert is het altijd goed om te bedenken of je binnen dat evenement extra leuke details kunt organiseren.

Het idee

Stel dat je een leuke dag hebt voor families. En 's middags om 15.00 is er de wedstrijd "Lelijkste schoenen van de dag". Iedereen mag meedoen en betaalt € 5 om mee te doen. De winnaar krijgt natuurlijk een leuke prijs.

Dit is een ludieke manier om mensen mee te laten doen en als dit van tevoren aangekondigd is kan iedereen de allerlelijkste schoenen meenemen die hij maar kan bedenken.

Voor het overige publiek is het leuk om naar te kijken.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Organiseer de wedstrijd in verschillende leeftijdsgroepen of categorieën. Dan kan je ineens 5 of 10 wedstrijden houden. Wat denk je van de lelijkste sportsokken / stropdas / auto / schoonmoeder / etc. Hoe gekker, hoe leuker.
- Maak het onderdeel van een plaatselijk evenement. Als het een vast programmaonderdeel wordt, kan je het elk jaar herhalen en wordt het vanzelf groots.

Financieel

- Je hebt weinig nodig, alleen een goede presentator.
- De opbrengst is afhankelijk van het aantal deelnemers. Creëer meerdere categorieën, zodat er zoveel mogelijk mensen mee kunnen doen.
- Probeer, zoals altijd, de hoofdprijs gesponsord te krijgen.

Promotie

- Kondig dit ruim van tevoren aan in de plaatselijke krant.
- Is het onderdeel van een lokaal evenement, is de publiciteit gratis!
- De uitslag komt uiteraard in de krant met een foto van de gelukkige winnaar(s).

Tips

- Je kunt met dit idee ook naar bedrijven toegaan en elke middag in de pauze deze wedstrijd op verschillende locaties houden. Op je evenement maak je dan bekend wie de winnaars zijn en wat de opbrengst is geworden.
- Bedenk andere vormen zoals 'Wie is de knapste superheld?' of de 'Foutste cowboy' Dit nodigt uit tot verkleedpartijen en kan creatieve deelnemers voortbrengen!
- In plaats van de deelnemers te laten betalen kun je ook de toeschouwers laten stemmen met behulp van een klein bedrag. Iedereen die wil stemmen doet dan wat in de collectebus van de desbetreffende kandidaat. Wie uiteindelijk het meeste geld heeft verzameld, heeft gewonnen.



28) EEN WEDSTRIJD, MAAR DAN EEN COMPLEET EVENEMENT!

Gamen is tegenwoordig helemaal in. En bij een bepaalde doelgroep. Het zou mooi zijn als je dit kunt gebruiken om een complete dag te organiseren.

Het idee

Organiseer een dag waarbij een bepaalde videogame centraal staat. Of organiseer een dag waarbij er verschillende games tegen elkaar gespeeld kunnen worden. Ook leuk om een bepaald soort publiek (qua leeftijd) te bereiken!

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Organiseer de wedstrijd in verschillende leeftijdsgroepen of categorieën. Dan kan je ineens 5 of 10 wedstrijden houden.
- Organiseer het op een school. Je hebt dan gratis de aula (als onderdeel van de onderhandeling) en je hebt veel potentiële deelnemers.
- Laat de school delen in de opbrengst van het eten & drinken, wat zij dan kunnen verzorgen.

Financieel

- Je hebt computers nodig. Probeer het op een plek te organiseren waar deze computers al aanwezig zijn. Of laat deelnemers op hun eigen laptop spelen via internet. Kortom, overleg met iemand die verstand van zaken heeft en organiseer de hardware zo slim mogelijk!
- De opbrengst is afhankelijk van het aantal deelnemers. Hoe meer mensen je kunt enthousiasmeren, hoe meer inkomsten. Probeer ook voor 'kijkers' leuke dingen te organiseren. Denk aan vriendinnen, ouders, leraren, etc.
- Probeer, zoals altijd, de hoofdprijs gesponsord te krijgen.

Promotie

- Kondig dit ruim van tevoren aan in de plaatselijke krant en op de locatie zelf.
- Maak gebruik van posters en laat mensen van tevoren aanmelden.
- Als het goed is voor de school, kun je het drukwerk vaak voor niets regelen.
- De uitslag komt uiteraard in de krant met een foto van de gelukkige winnaar(s).

Tips

- Probeer dit te organiseren met hulp / sponsoring van een bedrijf dat veel doet met computers of games.
- Probeer sponsors te vinden onder bedrijven die veel met de doelgroep te maken heeft.
- Zorg voor een groot scorebord en een microfoon om de scores om te kunnen roepen.



29) SPORT & SPEL

Sport en spel is weer helemaal HOT. En wie wil er nou niet 'ouderwets gezellig' een avondje plezier?

Het idee

Organiseer een middag / avond rondom een sport/spel.



Wij hebben in Nijverdal een Bowlingbaan met Glow-in-the-dark banen. Houd hier een wedstrijd voor families en laat iedereen een toegang betalen. Uiteraard is er aan het eind van de avond een winnend team die een bijbehorende prijs naar huis meeneemt.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Laat elk team een inlegbedrag betalen.
- Laat alle supporters een kleine toegang betalen. Bijvoorbeeld € 0,50 of € 1,-. Misschien in ruil voor het gratis ophangen van de jassen.
- Laat de teams sponsoren. In ruil voor een pagina in de krant met daarin alle sponsoren.
- Veel meer mogelijkheden in de [fondsenwervingsmap](#).

Financieel

- Hebben jullie een mogelijke locatie. Bijvoorbeeld een bowlingbaan? Is daar een 'rustige' avond zoals de dinsdag?
- Vraag de eigenaar naar de mogelijkheden en probeer samen een goedkope oplossing te vinden.
- Als zij mogen verdienen aan de drankjes én gratis publiciteit...

Promotie

- Persbericht naar de krant.
- Bericht in het verenigingsblad.
- Flyers meegeven aan alle leden.
- Mensen laten flyer op straat.
- Plaats het in de krant als lokale activiteit. Altijd prijs!

Tips

- Nodig de persfotograaf uit voor een foto van de winnende teams.
- Misschien een leuke jaarlijkse competitie?
- Maak tijdens de pauze en na afloop reclame voor de volgende leuke activiteit die jullie gaan organiseren.



30) INPAKKEN & WEGWEZEN

Nog een idee om met een groepje mensen die iets willen DOEN geld te verdienen voor jullie goede doel: de inpakservice!

Het idee

Ga met een groepje van 3 tot 5 personen op locaties staan waar het druk is tijdens feestdagen. Denk bijvoorbeeld aan een winkelcentrum net voor kerst of Sinterklaas. Bied jullie inpakservice aan en pak de cadeautjes fraai in tegen een kleine vergoeding.

Misschien lijkt ook dit niet zo bijzonder, maar als je weet hoe ik (en velen met mij) cadeautjes inpakken, dan wil ik best 2 euro betalen voor een cadeau dat supermooi is ingepakt. Er zijn namelijk heel veel creatieve manieren voor die ik niet in de vingers heb.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Hoe sneller jullie kunnen werken, hoe meer cadeaus je kunt inpakken. Zorg daarom voor een team dat snel kan werken en met genoeg mensen.
- Zorg voor extra mensen, zodat je elkaar na een tijdje kunt aflossen.
- Bedenk allerlei extra's waar je meer voor kunt vragen.
- Is het een optie om ingepakte cadeaus thuis te bezorgen?

Financieel

- Gebruik inpakmaterialen die je van de groothandel betreft. Dat scheelt erg in prijs.
- Bied je klanten diverse opties aan. Bijvoorbeeld:
 - Voor € 1 mooi ingepakt.
 - Voor € 1,50 mooi ingepakt met luxe strik.
 - Voor € 2,- luxe ingepakt met versiering en strik.

Promotie

- Je kunt, als je veel vrijwilligers hebt, mensen rond laten lopen door het winkelcentrum en ze mensen aan laten spreken die net uit een winkel komen.
- Je kunt mensen, verkleed als cadeautjes, rond laten lopen. Valt zeker op! Vervolgens wijzen ze natuurlijk mensen door naar jullie kraam.
- Kijk of je in het centrum middenin mag staan. Overleg van tevoren met de winkeliersvereniging!
- Laat 1 iemand rond de kraam lopen en jullie service aanprijzen op luide toon.

Tips

- Misschien heeft een grote winkel het heel druk. En kunnen jullie voor hen het inpakken verzorgen. Dat betekent dat alles gratis is, de winkel niet zulke lange wachtrijen heeft en dus meer verkoopt, en jullie verdienen per pakje of per uur een vergoeding.
- Als mensen meerdere cadeautjes hebben, kun je die misschien samen inpakken in een mooie mand o.i.d.?
- Wees creatief en zie het ook als een service aan winkels die het al heel druk hebben tijdens feestdagen.



31) VERKOOP CORSAGES

De komende paar keer een aantal dingen die je kunt organiseren die te maken hebben met 'feesten' of 'seizoenen'. Misschien zet dit je aan het nadenken over de mogelijkheden die er zijn.



Het idee

Verkoop corsages. Dat klinkt niet bijzonder, maar het geeft je allereerst de mogelijkheid om met een actieve groep iets te doen en te maken. Vervolgens kan je die op meerdere gelegenheden verkopen en elke corsage levert geld op.

Denk je dat dit suf is, kijk maar eens op google naar 'corsages maken van papier of tule'. [En 1 voorbeeld alvast hier: http://www.arnhemsmeisje.nl/2013/09/23/tessys-mega-coole-bruidsboeketten-corsages-voor-de-gasten-van-papier/](http://www.arnhemsmeisje.nl/2013/09/23/tessys-mega-coole-bruidsboeketten-corsages-voor-de-gasten-van-papier/)

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Maak ze niet van bloemen, maar van materialen die goed blijven. Dan hoef je niets weg te gooien.
- Ook heb je veel meer mogelijkheden als je met andere materialen gaat werken. Je kunt corsages maken voor thema's. Bijvoorbeeld 'voor je vriendin' of 'Valentijn' of 'Lente' of 'Pasen', etc.
- Doe het maakwerk samen en kijk of mensen materialen over hebben, zodat je zo min mogelijk hoeft in te kopen. En maak er vooral ook een gezellige boel van!
- Ga met een kraampje op diverse momenten op verschillende plaatsen staan. Is er een rommelmarkt in het dorp? Ga daar staan. Is het koningsdag? Ga op de rommelmarkt zitten. Ik weet zeker dat jullie met een beetje creativiteit heel veel plekken kunnen vinden om te verkopen.

Financieel

- Je hebt alleen je materialen. Bepaal op basis van die kosten wat je per stuk wilt binnenhalen en verkoop ze dan tegen een schappelijke prijs. Arbeidstijd hoeven jullie niet te rekenen, alle winst gaat naar het goede doel. Dus maak ze niet te duur!

Promotie

- Dit vraagt weinig planning vooraf. Dus zet een kraampje neer en maak vooral een leuke display dat mensen ZIEN wat je verkoopt.

Tips

- Probeer ook andere grappige dingen te bedenken die jullie zelf kunnen maken en goed passen bij een 'feestelijke dag' zoals Moederdag, Vaderdag, koningsdag, etc.
- Zijn er winkels zoals een hobbyzaak o.i.d. waar je deze maaksels kunt neerleggen? Of waar je af en toe in de winkel deze dingen mag verkopen?



32) LEKKER KNUTSELEN

Dit keer een actievere variant: knutselen. Specifiek voorbeeld: Pompoenen uithollen en snijden voor Halloween.

Het idee

1) Kies een themafeest, bijvoorbeeld Halloween. Redelijk populair tegenwoordig!

2) Kies een activiteit die daar bij past. Bijvoorbeeld 'enge make-up schminken' of 'pompoenen snijden' of 'enge kostuums maken'.



Vervolgens ga je deze activiteit promoten om deelnemers te krijgen. Die betalen per persoon een bedrag en dat is jullie opbrengst. Aardige activiteit die je meerdere keren in een jaar kunt organiseren met kleinere groepjes!

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Bedenk verschillende activiteiten waarmee je kunt aansluiten aan een thema.
- Zo kun je met Pasen een workshop eieren schilderen gaan doen. Om maar iets te noemen.
- Zet een collectebus neer voor bezoekers (zoals ouders die kinderen brengen) om toch iets extra's op te halen. Al is het maar wisselgeld!
- Geef de mogelijkheid om extra spullen te kopen. Of om verschillende versies van iets te kopen. Zo betaal je voor een gewone pompoen € 5, maar voor een hele grote € 10.

Financieel

- Pompoenen en dergelijke zijn vaak heel goedkoop te krijgen. Of kweek ze zelf!
- Probeer materialen altijd gesponsord te krijgen. Vaak is het niet nodig om allemaal nieuwe spullen te gebruiken.

Promotie

- Gebruik dit om je gewone activiteit uit te breiden.
- Kondig het dan ook aan in de andere promotiemiddelen die je gebruikt.
- Plaats het in de krant als lokale activiteit. Altijd prijs!

Tips

- Je kunt er een wedstrijd van maken! De winnaar komt in de krant en jullie hebben meer deelnemers. Vooral als er een leuke prijs is gedoneerd.
- Als het een wedstrijd is, is er misschien wel een bekend iemand die even wil komen om de prijs uit te reiken. Leuke foto voor in de krant!
- Laat bezoekers stemmen door lootjes te kopen voor € 1 en die bij de kandidaten neer te leggen. Elke 'stem' levert zo € 1 op.



33) DE GELDBOOM

Een leuk idee om je fondsenwerving uit te breiden en visueel te maken: de geldboom.

Het idee

Maak of koop een boom. Het maakt niet zozeer uit wat je gebruikt, zolang het maar iets is waar je veel dingen aan kunt hangen of op kunt plakken.

Vervolgens vraag je om donaties en verkoop je papieren bloemen / blaadjes / etc. Elke kleur papier kan voor een bepaald bedrag staan.

Zo kunnen mensen dus een donatie 'kopen' en die wordt meteen visueel opgehangen. Een mooi instrument tijdens een groter evenement!



Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Ga met je boom naar drukke plekken en probeer op drukke momenten om je donaties te verkopen.
- Probeer met een winkeliersvereniging af te spreken dat de boom middenin het overdekte centrum mag staan. Zorg op gezette tijden voor een vrijwilliger die 'blaadjes' verkoopt en ze ophangt.
- Vergeet ook niet om er een collectebus bij te zetten, mits er toezicht is (!).
- **Hang geen echt geld in de boom.** Dat wordt gegarandeerd 'geplukt'.

Financieel

- Bied je klanten diverse opties aan. Bijvoorbeeld:
 - Voor € 1 kleine bloem in de kleur groen.
 - Voor € 2 bloem in de kleur wit.
 - Voor € 5 grote bloem in de kleur rood.
- Hang de kleine bloemen onderin en de grootste bloemen bovenin. Maak het visueel!

Promotie

- Ga naar winkelcentra en verkoop de bloemen met een team van 2 of 3 personen.
- Zet de boom bij een kerk of andere lokale locatie waar veel mensen komen die misschien vrijwillig willen geven.
- Gebruik dit om je gewone activiteit uit te breiden.

Tips

- Je kunt in plaats van bloemen natuurlijk van alles gebruiken. Nepfruit, foto's van het plaatselijke voetbalteam, kerstballen, etc.
- Het hoeft geen boom te zijn. Misschien hebben jullie een mascotte of iets anders herkenbaars. Voer dit groot uit en hang het helemaal vol!



34) ORGANISEER EEN FILMAYOND

Organiseer een filmavond met een film voor een specifieke groep of voor de hele familie. Uiteraard kun je dit een paar keer per jaar doen.



Het idee

Een filmavond organiseren is goedkoper dan een artiest inhuren. Heb je ook nog eens de ruimte en beschik je over de juiste apparatuur, dan is het relatief een goedkope manier om extra geld in het laatje te brengen.

Houd wel rekening met de rechten! Alvast een paar tips:

- Bel met [Buma / Stemra](#) en vraag wat het kost als je eenmalig een film wilt tonen aan leden van je vereniging of kerk.
- Bedenk van tevoren of je de film gratis wilt vertonen of tegen betaling. Als je mensen laat betalen, moet je gegarandeerd rechten afdragen! Als mensen niet hoeven te betalen, wil je geld verdienen met de extra's zoals ik die hieronder ga noemen.
- Ga naar [filmservice.nl](#). Hier kun je een contract afsluiten per toeschouwer en weet je van tevoren wat de vertoning je gaat kosten. Gemiddeld kost je dit per bezoeker **ruim 1 euro!** Voordeel is wel dat je nu de film kunt aankondigen in de krant en iedereen naar binnen mag die dat wil.
- Wil je geen gedoe met rechten, dan kun je of er voor kiezen om geen vergunning aan te vragen en gewoon een film te vertonen. Dat wordt veel gedaan, maar je loopt het risico op een boete!
- De andere optie is dat je in overleg met een filmhuis of bibliotheek met filmzaal de avond organiseert. Zij doen de film, jullie de rest.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Uiteraard kun je entree vragen en met reclame (persbericht in de krant, flyers, etc.) proberen zoveel mogelijk mensen te bereiken.
- Wil je het vaker organiseren, kijk of je dan kunt aansluiten bij bepaalde thema's. Denk aan een griezelavond met Halloween, een magische kerst tijdens de kerstdagen, etc.
- Zie de avond als een uitgangspunt voor andere activiteiten. In het [Succesvolle Fondsenwervingspakket](#) staan al 45 manieren om tijdens de hoofdactiviteit extra geld te verdienen. Verder kun je op deze blog ook nog een heleboel tips vinden.

Financieel

- Vraag tenminste € 2 toegang als je rechten moet betalen. Je weet dan ook meteen hoeveel elke bezoeker je oplevert.
- Probeer een deal te sluiten met de bioscoop of de bibliotheek. Bijvoorbeeld gratis gebruik van de zaal in ruil voor publiciteit. Of jullie verdienen aan de kaartjes en zij verkopen drinken en popcorn. Of maak een 50/50 deal. Of ...

Promotie

- Persbericht naar de krant.
- Bericht in het verenigingsblad / blad van de bioscoop of bibliotheek.
- Flyers meegeven aan alle leden.
- Mensen laten flyereren op straat.
- Flyers neerleggen / uitdelen in de bioscoop of bibliotheek.
- Plaats het in de krant als lokale activiteit. Altijd prijs!

Tips

- Doe je alles zelf, zorg dan dat je van tevoren hebt gecheckt of alle apparatuur goed werkt...!!!
- Zorg voor een pauze, net als in de bioscoop. In de pauze verkopen jullie natuurlijk allerlei dingen waar je winst op maakt.
- Maak tijdens de pauze en na afloop reclame voor de volgende leuke activiteit die jullie gaan organiseren.



35) VERDIEN GELD MET IETS WAT VEEL MENSEN GRAAG DOEN EN WAAR NOG VEEL MEER MENSEN GRAAG NAAR KIJKEN!

Hoe suf het ook klinkt, maar een playback avond kan een hele leuke activiteit zijn om geld op te halen. Hier in Wierden hebben we een café die dat elk jaar organiseert. En zo langzamerhand is het een hele happening geworden. Het staat stevast in de krant en 'het dorp' kan eigenlijk niet meer zonder deze nieuwe traditie.

Het idee

Voor een playback avond heb je niet veel budget nodig. Of je hebt een clubgebouw/kerk waar het kan of je vraagt een horecaondernemer om mee te doen. Een avond extra bar inkomsten is wel interessant!



Zorg voor een goede geluidsinstallatie of laat dat sponsoren door een bedrijf. Vaak zijn er ook hobby-DJ's die veel apparatuur hebben voor hun drive-in en voor weinig zijn in te huren.

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Uiteraard kun je entree vragen. Maar zolang het nog geen traditie is, kun je misschien beter gratis toegang bieden. Wel kun je bijvoorbeeld (idee uit de fondsenwervingsmap) geld vragen voor de bewaakte garderobe (2 vrijwilligers).
- De deelnemers betalen wel een bedrag om mee te mogen doen.
- De bar-opbrengst is voor jullie. Of als je samen doet met een horecabedrijf: een bepaald percentage.
- Veel meer mogelijkheden in de [fondsenwervingsmap](#).

Financieel

- Probeer het geluid te laten sponsoren. Door bv. een gratis advertentie in de krant te plaatsen voor hem, naast het artikel over jullie evenement.
- Kijk of je een goede deal met een horecabedrijf kunt sluiten.

Promotie

- Persbericht naar de krant.
- Bericht in het verenigingsblad.
- Flyers meegeven aan alle leden.
- Mensen laten flyeren op straat.
- Plaats het in de krant als lokale activiteit. Altijd prijs!

Tips

- Heb je geen leeftijdsgrens? Zijn er dus kinderen bij? Zorg dat je van tevoren weet welke nummers er gezongen worden. Misschien zit er iets tussen dat je niet wilt...
- Zorg voor een pauze. In de pauze verkopen jullie natuurlijk allerlei dingen waar je winst op maakt.
- Maak tijdens de pauze en na afloop reclame voor de volgende leuke activiteit die jullie gaan organiseren.



36) VERDIEN GELD MET DE BESTE VRIEND VAN DE MENS: HUISDIEREN

Veel mensen hebben een huisdier. En regelmatig zijn er shows voor honden, katten, paarden, etc.

Het idee

Organiseer zelf een evenement met huisdieren.

Bedenk van tevoren hoe je het wilt hebben. De rest is niet zoveel anders dan wat je doet bij andere evenementen. Maak het wel LEUK!

Zorg voor bijvoorbeeld een jury voor het schattigste huisdier. Of voor de hardste blaf. Of voor de langste haren. Of voor ...

Mogelijkheden voor een grote opbrengst

- Net als bij de playback-avond kan je entree vragen. Maar zolang het nog geen traditie is, kun je misschien beter gratis toegang bieden. Wel kun je bijvoorbeeld (idee uit de fondsenwervingsmap) geld vragen voor de bewaakte garderobe (2 vrijwilligers).
- De deelnemers betalen wel een bedrag om mee te mogen doen met de wedstrijd. Daar staat natuurlijk wel een prijs tegenover.
- De bar-opbrengst is voor jullie. Of van wat je ook maar verkoopt.
- Zet kraampjes neer voor bedrijven die op deze 'markt' willen staan. En benader hiervoor bedrijven met spullen voor dieren.
- Veel meer mogelijkheden in de [fondsenwervingsmap](#).

Financieel

- Probeer een goedkope locatie te vinden. Let op: het gaat om dieren. Hoe zit dat met dieren die per ongeluk een plas of poep doen?
- Kun je het organiseren in het weiland van een bevriende boer?
- Kun je het buiten doen op gemeenschappelijk groen (vergunning aanvragen) met een tentdak tegen de regen/zon?

Promotie

- Persbericht naar de krant.
- Bericht in het verenigingsblad.
- Flyers meegeven aan alle leden.
- Mensen laten flyereren op straat.
- Plaats het in de krant als lokale activiteit. Altijd prijs!
- Laat dierenwinkels reclame maken.

Tips

- Het gaat om dieren. Zorg dat er voldoende water is en voldoende ruimte.
- Zorg voor een mooie centrale plek (een ring zoals bij het circus) waar de dieren getoond worden.
- Zorg voor een pauze. In de pauze verkopen jullie natuurlijk allerlei dingen waar je winst op maakt.
- Maak tijdens de pauze en na afloop reclame voor de volgende leuke activiteit die jullie gaan organiseren.



GERAADPLEEGDE LITERATUUR

Fundraising for Dummies (2005); John Mutz & Katherine Murray

199 fun and effective fundraising events for nonprofit organizations (2010);
Justina Walford

www.better-fundraising-ideas.com



NAWOORD

Je ziet dat er ontzettend veel mogelijkheden zijn om met een paar vrijwilligers iets leuks te organiseren. Ik hoop dat dit je aan het denken heeft gezet. En natuurlijk dat je iets gaat organiseren.

Ik wens jullie heel veel succes en heb je zelf iets nieuws bedacht? Laat het weten!

Nieuwe tips lezen? Ga naar <https://fondsenwerven.wordpress.com/>

Tot ziens,

Jan Kusters