

## 6 STAPPEN VOOR EEN GESLAAGDE FONDSENWERVING

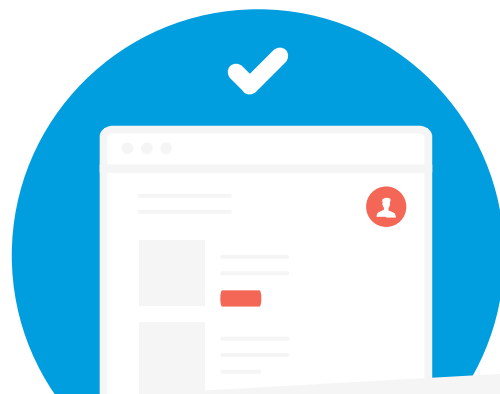
1

### DOE DEZE DRIE DINGEN DIRECT ZODRA JE TEAM IS INGESCHEVEN

**PERSONALISEER JE TEAMPAGINA.** Stel je team voor en voeg een foto of video toe. Weet dat je donateurs weliswaar interesse hebben voor je goede doel, maar dat ze ook en vooral interesse hebben voor jou. Leg dus zeker uit waarom je met je team aan dit avontuur begonnen bent en waarom het werk van Dokters van de Wereld je zo na aan het hart ligt.

**DOE ZELF DE EERSTE GIFT OP JE PAGINA.** Als je aan mensen vraagt om een gift te doen op je pagina, zullen ze meer geneigd zijn om dat te doen als je zelf al een bijdrage hebt geleverd. Vergeet niet dat de eerste gift ook als referentie geldt, dus wees zeker gul.

**DOE EERST EEN OPROEP AAN 5 TOT 10 FAMILIELEDEN EN VRIENDEN.** Stuur eerst een e-mail naar mensen die je goed kent, zoals je familie. Hen zal je makkelijker kunnen aanzetten tot een gift dan mensen die je minder goed kent. Bovendien zal het minder moeilijk zijn om de vraag te stellen!



2

### WERK VOLGENS HET PRINCIPE VAN DE UI

Bekijk je fondsenwerving zoals de lagen van een ui. De beste wervers beginnen met hun naaste omgeving (de kern van de ui) en spreken vervolgens geleidelijk aan minder naaste personen aan (de volgende lagen van de ui).



#### WAAROM DE UI?

Je naaste omgeving zal gemakkelijker een gift doen, wat dan weer positief is voor het verloop van je strategie.

Uit onderzoek blijkt dat hoe verder een fondsenwerving vordert, hoe meer mensen geneigd zijn om te geven.

Als de mensen met wie je contact hebt zien dat je pagina vorderingen maakt, zullen zij ook deel willen uitmaken van het avontuur!

3

### DENK AAN JE PUBLIEK

Er is geen mirakelformule om een e-mail te schrijven en om giften te vragen van je familie en vrienden, maar hier vind je enkele tips:

#### EEN ALGEMENE E-MAIL

- Leg eerst uit wat je connectie met Dokters van de Wereld is en waarom je dit project belangrijk vindt. Dat is waarschijnlijk het belangrijkste onderdeel van je bericht.
- Leg in een paar regels uit welk werk Dokters van de Wereld doet en waarvoor de ingezamelde fondsen gebruikt zullen worden. Dat zal je omgeving helpen om te begrijpen hoe belangrijk je engagement is.
- Formuleer duidelijk wat je vraagt en wees niet bang om direct om financiële steun te vragen.
- Voeg zeker een link toe naar de pagina van je team en preciseer dat een gift van € 40 of meer voor 45 % aftrekbaar is van de belastingen.
- Bedank hen tot slot voor hun tijd en hun bijdrage.

#### ÉCRIVEZ À VOTRE CERCLE PROCHE

- Ook al ken je deze mensen beter dan wie ook, het is niet de bedoeling dat je een kant-en-klare formule volgt.
- Als je denkt dat een boodschap van één of twee regels zal volstaan om ze te motiveren, dan moet je dat doen. Maar als je vindt dat een langere, persoonlijkere boodschap beter is, kies dan daarvoor.
- Zorg er wel voor dat je duidelijk om een gift vraagt en het adres van je actiepagina meegeeft!



**DENK ERAAN:** Vragen staat vrij, je doet dit voor een goed doel en iedereen heeft het recht om nee te zeggen. Reden te meer dus om de vraag te stellen!



4

### GEBRUIK DE SOCIALE MEDIA

Gebruik sociale media zoals Facebook en Twitter om fondsen in te zamelen nadat je de eerste reeks e-mails verstuurd hebt.

**KLAAR? START ... TAGGEN MAAR!** Begin met Facebook en tag op je teampagina de mensen die al een gift hebben gedaan door hen te bedanken. Als je iemand tagt, wordt dat immers gedeeld in je nieuwsoverzicht én in dat van de persoon die je getagd hebt. Zo kan je aan iedereen tonen dat er mensen zijn die in je project geloven. Denk eraan, succes brengt succes met zich mee!

**TUSSENTIJDSE DOELEN:** in de eerste week € 150, in de tweede € 300 ... gebruik de sociale media om je omgeving op de hoogte te houden van je vorderingen en profiteer ervan om hulp te vragen om je volgende doel te bereiken.

**MAAK NIET VAN ELKE POST EEN VRAAG.** Zorg ervoor dat de mensen nieuwsgierig blijven en deel ook nieuws over de organisatie, over je fysieke voorbereiding enzovoort.

**GA WEDDENSCHAPPEN AAN OM GELD IN TE ZAMELEN.** Om je fondsenwerving een boost te geven, kan je ook weddenschappen aangaan. Als je bijvoorbeeld minstens een bepaald bedrag ingezameld hebt, kan je een deel van de Doc'Riders verkleed afleggen, of met een bordje met een grappige tekst.



5

### ZORG VOOR EEN GOEDE OPVOLGING

Door je globale doelstelling van € 1.500 in verschillende fases (30 % / 60 % ...) op te splitsen, bereik je twee dingen: eerst en vooral voeg je een soort van urgentie toe aan je vraag om een gift. En ten tweede kan je zo een vast programma aanhouden en het project concreet opvolgen.

#### WERK IN FASES

- Aarzel niet om een herinnering te sturen aan de mensen die nog geen gift hebben gedaan of die nog niet hebben geantwoord. Fases vormen een goed excuus om een herinnering te sturen. Sommigen zijn het misschien gewoon vergeten!
- Vergeet vooral niet je vorderingen te vermelden in elk bericht dat je stuurt, om te tonen dat je op de goede weg bent om je uitdaging te volbrengen!

#### ZORG VOOR EEN GOEDE INKLEDING

- Probeer in je berichten zo veel mogelijk inspirerende anekdotes te vertellen, bijvoorbeeld over je inspanningen tijdens de trainingen.
- Op de website van Dokters van de Wereld vind je ook getuigenissen van mensen die door het werk van Dokters van de Wereld geholpen zijn. Die kan je ook gebruiken.



**BLIJF DE SOCIALE MEDIA GEBRUIKEN:** dat maakt het makkelijker – en het wordt intussen ook algemeen aanvaard – om met je omgeving te blijven praten over je project zonder hen te persoonlijk aan te spreken ...



6

### VERGEET NIET "DANK JE WEL" TE ZEGGEN

Alle personen die je tijdens je fondsenwerving gecontacteerd, opnieuw gecontacteerd, en nog eens gecontacteerd hebt, verdienen een welgemeende, dikke "DANK JE WEL"! Al was het maar omdat je zonder hen niet zou kunnen deelnemen aan Doc'Riders. Denk er dus aan om "dank je wel" te zeggen!

## WE STAAN KLAAR OM JE TE HELPEN

Vergeet niet: we zijn allemaal Dokters van de Wereld. Aarzel dus zeker niet om ons te contacteren per e-mail, via [hello@docrider.org](mailto:hello@docrider.org), of telefonisch, via het nummer +32 (0)2 225 43 45. **Nogmaals bedankt voor je inzet!**