

Moet u er wel aan beginnen? Jazeker !

Met toenemende marktwerking in de zorg wordt een krachtige stem van patiëntenorganisaties steeds belangrijker. Uw leden worden steeds mondiger, kritischer en veeluisender. Terwijl de overheid steeds meer terugtreedt, en uw leden ook niet de meest kapitaalkrachtigen zijn. Kortom, uw organisatie moet aan steeds hogere eisen voldoen, met steeds minder middelen. Het is daarom niet zo vreemd dat u dit werkboek heeft opengeslagen. Maar een vaste wijsheid is: bezint eer u begint. Is sponsor- en fondsenwerving wel iets voor uw organisatie en voor uzelf? Is dat niet meer iets voor professionele organisaties zoals goede doelen, concertgebouwen en voetbalclubs? U bent een kleine organisatie, geheel of grotendeels gedreven door vrijwilligers, waarvan sommigen er misschien door hun beperkingen ook niet altijd voor de volle 100% voor kunnen gaan. En zij hebben hun handen al vol aan de nieuwsbrief, de hulplijn, de organisatie van lotgenotencontacten, de lobby bij verzekeraars en overheden enzovoorts. En nu ook dit nog?

Kunt u dit er wel bij hebben?

Doe de volgende zelftest en sla bij een slechte score dit werkboek dicht. Begin er dan niet aan en voorkom dat u veel energie gaat verspillen aan iets dat weinig zal opleveren.

Heeft het zin?	Toelichting	Ja	Nee	Misschien/ weet niet
1 Heeft u inhoudelijke doelen waarvoor het geld nodig is?	U moet niet fondsen gaan werven om het fondsen werven, vanwege een vage onrust over geldtekort of een half idee dat extra geld altijd welkom is voor uw organisatie. Weet u al waar u fondsen die u werft aan gaat besteden? Dit werkboek helpt u overigens wel uw inhoudelijke doelen gericht uit te werken tot 'fondsenwervende producten'. Zie hoofdstuk 2.			



W.B.



Heeft het zin?	Toelichting	Ja	Nee	Misschien/ weet niet
2 Past de financiële doelstelling bij uw organisatie?	Elke organisatie, hoe klein ook, kan op allerlei manieren fondsen werven. Maar het moet wel enigszins passen bij uw maat. Is uw begroting €10.000 per jaar, dan kunt u wellicht in enkele jaren naar €15.000 of voor hele goede plannen naar €25.000 groeien. Maar in een jaar naar €100.000 per jaar gaan is vrijwel zeker een te zware last.			
3 Heeft u er tijd voor?	U moet er tijd voor vrij gaan maken en ervaren dat dat loont. Een goede voorbereiding is daarvoor nodig. Er is geen 'snel geld', het gaat wel even duren voordat u de financiële vruchten gaat plukken. Bent u daarop voorbereid? Begin hier niet in uw eentje aan.			
4 Bent u het onderling eens?	Is het bestuur het ermee eens dat u meer tijd gaat besteden aan fondsenwerving? Kunt u ook andere activiteiten delegeren, stilzetten? U kunt fondsenwerving er niet even bij doen. Zijn de belangrijkste mensen binnen uw organisatie het ermee eens dat er tijd en geld gestoken wordt in fondsenwerving?			



U kunt dit formulier downloaden vanaf de website van PGOsupport en printen om intern te bespreken.

Heeft het zin?	Toelichting	Ja	Nee	Misschien/ weet niet
<p>5 Wilt en kunt ú (het beste) de kar trekken?</p>	<p>Fondsen werven is een vak apart. Het is eigenlijk een soort verkopen. Het is geen bedelen als u iets goed te verkopen heeft. Iedereen die de eerste vier vragen met een hartgrondig 'ja' kan beantwoorden, is in staat om zijn organisatie en plannen straks met succes te 'verkopen'. En kan zo dat verkopen in de vingers krijgen. Maar fondsenwerving werkt beter voor uw organisatie als degene die de kar trekt dat verkopen uit zichzelf al wel een leuke of op zijn minst uitdagende kant van dit werk vindt. Bent u dat? Misschien moet u anders iemand anders in uw organisatie zoeken die met dit werkboek aan de slag gaat.</p>			
<p>Score</p>	<p>Heeft u 5x ja ingevuld, lees dan verder. Bespreek de Nee's of Misschien's eerst in uw organisatie. Ga verder met dit werkboek bij minimaal 3 Ja's en geen Nee's.</p>			



U kunt dit formulier downloaden vanaf de website van PGOsupport en printen om intern te bespreken.