

Hieronder vindt u een aantal voorwaarden die van belang zijn voor fondsenwerving. Bespreek de vragen hieronder met alle belangrijke mensen uit uw organisatie. Kopieer het formulier voor elke deelnemer en laat hem of haar het eerst voor zichzelf invullen. Bespreek vervolgens elke vraag en noteer uw score. Stel tot slot vast wat de 3 tot 5 zwakke punten zijn van uw eigen organisatie waar u echt eerst nog aan moet werken voordat u kunt fondsen werven, en welke 3 tot 5 sterke kanten aan uw eigen organisatie zitten en kansen er zijn in uw markt die u gaat benutten in uw strategie.

Hoe kansrijk is sponsoring en fondsenwerving voor uw organisatie?

Werkblad: BENT U KLAAR VOOR DE START?

Scoor uw organisatie op onderstaande onderdelen. -- betekent dat de stelling helemaal niet klopt voor uw organisatie, ++ betekent dat de stelling helemaal wel klopt voor uw organisatie.



W.B.



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

Interne analyse	--	-	Weet niet	+	++	Notities
Organisatie						
1 Mijn organisatie bestaat al lang, en heeft een uitstekende reputatie bij specifieke doelgroepen en het brede publiek.						
2 Ik kan in 1 zin voor iedereen duidelijk uitleggen waarom onze organisatie nodig is en waaraan we bouwen.						
3 De inhoudelijke wervingsdoelen voor de komende 3 jaar zijn bekend en uitgewerkt in plannen tot 3 cijfers voor de komma. Duidelijk is ook wat in natura gesponsord kan worden.						
4 De inhoudelijke doelen zijn concreet, urgent, ambitieus en aansprekend.						
5 Alle belangrijke mensen binnen mijn organisatie onderschrijven deze doelen volledig en zijn bereid die prioriteit te geven.						
6 Alle belangrijke mensen binnen mijn organisatie vinden dat sponsor- en fondsenwerving een hogere prioriteit moet krijgen.						

Vervolg Werkblad: BENT U KLAAR VOOR DE START?

Interne analyse	--	-	Weet niet	+	++	Notities
Organisatie						
7 We kunnen de belangrijkste gegevens van de (geef)relaties die we ontwikkelen goed bijhouden in onze database.						
8 Mijn bestuursleden en andere betrokken mensen uit de organisatie hebben nuttige netwerken voor sponsor- of fondsenwerving.						
9 We hebben genoeg mensen die nuchter genoeg zijn om 180° te draaien en zich te verplaatsen in motieven van mogelijke gevers.						
10 We kunnen sponsors en gulle gevers echt iets waardevols bieden.						
11 We weten voldoende van sponsor- en fondsenwerving om aan de slag te gaan.						
12 25% kosten voor werving de eerste jaren zijn acceptabel, daarna moet het wel minder worden.						
13 De voorzitter van ons bestuur of directeur leidt met plezier het proces om fondsenwerving stevig op te gaan zetten.						
14 Het eerste jaar wordt vooral investeren, daarna moet het wel zijn geld gaan opleveren.						
15 We maken voldoende tijd en middelen vrij om hier een succes van te gaan maken.						



W.B.



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

OVERIGE INTERNE OMSTANDIGHEDEN DIE VAN INVLOED ZIJN

[Vul aan]

Externe analyse	--	-	Weet niet	+	++	Notities
Organisatie						
16 Het gezondheidsonderwerp van onze organisatie wordt nu echt een belangrijk onderwerp gevonden in de buitenwereld.						
17 Er zijn geen organisaties die vergelijkbaar werk doen en daarvoor werven.						
18 We hebben een grote en betrokken achterban waaruit we de extra middelen moeten kunnen werven.						
19 Onze achterban kent onze toekomstplannen en staat daar achter.						
20 Onze organisatie is voldoende bekend, heeft een positief imago en onze behoefte aan fondsen is ook bekend genoeg bij onze doelgroepen om met succes te kunnen gaan werven.						
21 We hebben een groot potentieel aan nieuwe donateurs en leden die relatief eenvoudig te bereiken zijn.						
22 Er zijn voldoende vermogende stichtingen om een beroep op te doen voor onze projecten.						
23 Er zijn geen vergelijkbare organisaties die onder onze wervingsdoelgroepen fondsen werven.						
24 Er zijn geen andere grote campagnes in onze regio die onze publiciteit en fondsenwerving in de schaduw zullen stellen.						
25 Er zijn voldoende externe sleutelfiguren die onze plannen en fondsenwerving steunen en in een Comité van Aanbeveling onze fondsenwerving overtuigender en geloofwaardiger kunnen maken.						
OVERIGE INTERNE OMSTANDIGHEDEN DIE VAN INVLOED ZIJN						
						(Vul aan)