Hoofdstuk 6: Sponsorvoorstel

Nu je weet wat de vereniging te bieden heeft is het belangrijk om in kaart te brengen wat je kunt bieden aan een potentiële sponsor. Hiervoor ga je een duidelijk en compleet sponsorvoorstel schrijven. Het doel van het voorstel is het geven van informatie, de potentiële sponsor ervan overtuigen dat sponsoring van jouw vereniging iets oplevert en aangeven wat de vereniging van de sponsor vraagt.

6.1 Sponsorformules

Een sponsorformule is de manier waarop sponsoren worden ingeschaald binnen de vereniging. Een vereniging kan, afhankelijk van het doel, verschillende soorten sponsoren hebben:

- Hoofdsponsor/Subsponsor
- Eenmalige sponsor/Leverancierssponsor
- Lid van de Bedrijvenclub/Business Club/Vrienden van…
- Etc.

De vereniging kan kiezen voor één of meerdere sponsorformules. Verstandig is om voor alle sponsorformules een algemeen voorstel te schrijven. Deze algemene voorstellen kun je dan op maat maken voor een potentiële sponsor.
In bijlage 3 en 4 vindt je uitleg over de verschillende sponsorformules en een voorbeeld van hoe je deze sponsorformules in kunt vullen.

· TIP · Bedenk creatieve, aantrekkelijke namen voor de sponsorformules.

6.2 Sponsorvoorstel

Het sponsorvoorstel dat je aanbiedt, schrijf je speciaal voor de potentiële sponsor. Als je een sponsorvoorstel op maat schrijft is het belangrijk dat je weet wat de potentiële sponsor met sponsoring van de vereniging wil bereiken.

Binnen het sponsorvoorstel moet informatie gegeven worden over:

- De vereniging (zie stap 3)
- De ‘match’ tussen de vereniging en het bedrijf (stap 5)
- Wat levert sponsoring van de vereniging het bedrijf op
- De gekozen sponsorformule en de tegenprestaties (stap 6)
- De gewenste tegenprestaties van de sponsor
- De evaluatiemomenten van het sponsorcontract.

Aandachtspunten bij het schrijven van een sponsorvoorstel:

- Het sponsorvoorstel moet er aantrekkelijk uitzien en uitnodigen om te lezen
- Schrijf helder en duidelijk
- Overdrijf niet en vermeld geen zaken die de vereniging niet waar kan maken
- Laat een ander het voorstel lezen voordat het sponsorvoorstel meegenomen wordt naar een potentiële sponsor
- Geef de sponsor het idee dat het voorstel speciaal geschreven is voor zijn bedrijf
- Maak foto’s van de toekomstige sponsor en voeg deze op de juiste plaatsen toe
- Maak het voorstel aantrekkelijker met foto’s van de vereniging (eerste team, activiteiten, recreatiekamp, evenementen, wedstrijden, accommodatie, medewerkers en vrijwilligers)
- Ontwikkel een motto voor de vereniging en vermeld deze in het verenigingsprofiel.

· TIP · Laat geen standaard brochures maken. Laat het sponsorvoorstel pas drukken als het voorstel op maat gemaakt is voor een potentiële sponsor.

6.3 Waarde van een sponsorvoorstel

De (financiële) opbrengst voor de vereniging, die je door middel van een sponsorvorm (zie paragraaf 1.2) vorm geeft maak je duidelijk in een sponsorvoorstel. Deze opbrengst is afhankelijk van de tegenprestaties van de vereniging. De waarde kan op verschillende manieren worden bepaald:

- De waarde van het topteam en/of de vereniging
- De waarde van de verschillende tegenprestaties in vergelijking met concurrenten
- Vaststellen van de waarde in overleg met de sponsor.

De opbrengsten van het sponsorvoorstel moeten hoger zijn dan de kosten. Ook is het belangrijk dat je het doel van de sponsor mee laat wegen tijdens het bepalen van de waarde.

TIP · Maak een 'plakboek' van alle artikelen over de vereniging uit lokale en regionale kranten/bladen.

Resultaat stap 6
Je hebt per potentiële sponsor een formule bepaald en dit uitgewerkt in een sponsorvoorstel. Ook heb je de waarde van het sponsorvoorstel bepaald. De vereniging is nu klaar om potentiële sponsoren te benaderen.