

Kansen en valkuilen bij fondsenwerving

Valkuilen bij fondsenwerving

- Niet alleen de fondsenwerving kost veel tijd, ook de rapportages. Houd daar rekening mee met je jaarplanning.
- Beloof geen dingen die je niet kunt waarmaken. Schrijf aanvragen in overleg met uitvoerders.
- Houd rekening met de administratieve last die rapportages kunnen zijn voor de organisatie. Ontwikkel systemen om aantal klanten en aantallen van doelgroepen zo zorgvuldig mogelijk in kaart te brengen.
- Te vaak wisselende prioriteiten is een grote valkuil. Het duurt even eerdat fondsenwerving resultaat heeft.
- Fondsenwerving is niet alleen een taak van de fondsenwerfer. De rest van de organisatie moet ondersteunen door materiaal aan te leveren en mogelijkheden te signaleren.

Kansen

- Benader zoveel mogelijk fondsen.
- Schrijf goed-doordachte projectvoorstellen.
- Schrijf zeer goede rapportages over je activiteiten.
- Kijk verder dan alleen fondsen. Onderzoek mogelijkheden van particuliere donaties en bedrijfsdonaties.
- Gebruik zoveel mogelijk cijfers, maar als dat lastig is, schuw anecdotisch materiaal niet. Verzamel verhalen: interview je vrijwilligers, stimuleer ze om inspirerende gesprekken op te schrijven en naar je te mailen zodat je ze in aanvragen kunt gebruiken. Leg een schrift op de lokatie waar de cliënten komen waar zij én vrijwilligers ook tijdens drukke dagen aantekeningen/opmerkingen in kunnen zetten.
- Probeer zoveel mogelijk fondsen voor meerdere jaren aan te vragen.