



Hoe haal ik sponsorgeld op voor War Child?

Wat leuk dat je je gaat inzetten voor War Child door sponsorgeld op te halen. Voor 12 euro help je al 1 oorlogskind.

Tip 1: Maak een actiepagina aan op warchild.nl

Misschien heb je (of als team/bedrijf) al een actiepagina aangemaakt op warchild.nl. Zoniet, ga dan naar www.warchild.nl/kom-in-actie en meld je actie aan. Met een eigen actiepagina kun je op een hele makkelijke manier online geld ophalen. Zo kun je je eigen pagina delen via je eigen social media kanalen of stuur je de url mee in een persoonlijke mail binnen jouw netwerk. Je zal blij worden van alle persoonlijke berichten (en donaties).

Tip: voeg zeker wat foto's toe en post zo nu en dan een update over jouw trainingservaringen. Neem de 'donateur' mee in je training.

Tip 2: Verzin een verhaal

Verhalen inspireren en verkopen. Waarom doe je mee aan dit event? Waarom vind je het gaaf om te rennen voor oorlogskinderen? Floris, een fietser die regelmatig voor War Child fietst, had zijn eigen motto bij zijn Trans-Amerika fietstocht: *"I'm going to live my dream and want to kill some nightmares on the way."*

Tip 3: Durf te vragen

Draai niet om de hete brij heen. Maak meteen duidelijk in een gesprek, e-mail of brief dat je fondsen werft. Dan weet iedereen waar ie aan toe is. En het staat iedereen vrij om ja of nee te zeggen.

Tip 4: Blijf vragen

Herhaal je verzoek een aantal keer in de tijd. Iedere mail levert weer nieuwe donateurs voor je actie op. Zorg wel dat mensen aan kunnen geven hierover niet meer benaderd te willen worden.

De ervaring leert dat vrijwel niemand van die optie gebruik maakt, maar de service bieden, kweekt goodwill. Als je wilt hebben we voor jou een voorbeeld-mail. (zie andere bijlage).

Tip 5: Echt, blijf vragen!

"Ik kan mijn netwerk toch niet weer benaderen?" Jawel, dat kan wel. Zolang je mensen de optie geeft om aan te geven dat ze geen mail meer willen ontvangen, kun je ze gewoon vragen. Het gaat tenslotte om iets! Het gaat om oorlogskinderen een betere toekomst geven. Dan is een vraag niet teveel gesteld.

En als je je netwerk jaarlijks benadert, wennen ze daar ook aan. "He, ik heb dit jaar nog geen verzoek van je gehad? Wanneer mag ik weer doneren?" Echt, het komt voor!

Tip 6: Maak duidelijk wat er met het geld gebeurt

Waarvoor zet War Child het geld precies in? Meld dat zo concreet mogelijk. Al voor € 12 kan War Child een kind laten deelnemen aan haar programma's.

Hoe concreet wil je het hebben!? De [website van War Child](http://www.warchild.nl/help-warchild/the-power-of-friendship) heeft daarnaast veel meer info en ook prachtige testimonials. Bijvoorbeeld: <http://www.warchild.nl/help-warchild/the-power-of-friendship>

Tip 7: Blijf communiceren met je sponsors

Houd een blog bij, stuur ze regelmatig e-mails of een update. Laat zien dat je hun bijdrage waardeert!

Tip 8: Go social

Maak gebruik van Twitter, Facebook en andere sociale media. Als je @warchildholland of het bedrijf waar je werkt noemt of tagt in je tweet, wordt je vaak geretweet, zodat je actie een nog groter bereik krijgt.