



 **chablis.** 

**FONDSSENWERVING & COMMUNICATIE**

# Inhoud

**Module 00:** "Zijn jullie klaar voor fondsenwerving?"

**01**

## Organisatie

Zijn de missie, visie bepaald en hoe is de bestuurlijke betrokkenheid ingericht?

**02**

## Strategie en resources

Welke beschikbare hulpmiddelen en budget is er beschikbaar?

**03**

## Stakeholders

Wie betrek je bij je plannen en hoe evalueer je dit met elkaar?



*Fondsenwerving gaat niet alleen over het verzamelen van geld. Het gaat over het samenbrengen van een community die de missie van jouw organisatie wil ondersteunen.*



# 1. Organisatie

Een succesvolle fondsenwervingsstrategie begint met een duidelijke visie en missie, ondersteund door een betrokken bestuur en een goed voorbereid fondsenwervingsteam. Samen vormen deze elementen de kern van een effectieve en duurzame organisatie.

## Missie en visie

Een duidelijke missie en visie vormen de basis voor fondsenwervingsinspanning. Is dit afgestemd op de doelstellingen?

## Betrokkenheid

Fondsenwerving doe je als kleine non-profit nooit alleen. Het belang van een ondersteunend, taakgericht en actief bestuur en netwerk is essentieel.

## Team fondsenwerving

Specifieke taken, voldoende tijd en verantwoordelijkheden van bestuursleden en het team wat gaat zorgdragen voor de fondsenwerving.

# Een vertrouwd team





# Checklist

**Module 00:** "Zijn jullie klaar voor fondsenwerving?"

We hebben missie, visie en doelstellingen scherp

Dedicated fondsenwervingsteam is duidelijk + taken

Mijn teamleden hebben de benodigde vaardigheden

Er is een intern communicatiesysteem afgesproken

# 2. Strategie en resources

Een effectieve fondsenwervingsstrategie vereist een zorgvuldige planning van beschikbare resources en het ontwikkelen van een gerichte strategie om de gestelde doelen te bereiken.

## Hulpmiddelen

Welke online middelen en mensen kun je met elkaar bedenken en heb je (al) tot je beschikking?

## Strategie

Hebben jullie een strategie ontwikkeld? Waar je de activiteiten op kunt baseren? Is er een concreet actieplan? En wat heb je nodig om je strategie uit te kunnen voeren.

## Budget

Niet alle mensen en hulpmiddelen staan tot je beschikking, dus hoeveel budget is er nodig om de hulpmiddelen en strategie te kunnen uitvoeren?

# De stip op de horizon







# Checklist

**Module 00:** "Zijn jullie klaar voor fondsenwerving?"

- De fondsenwervingsstrategie is duidelijk en helder
- Er is een zorgvuldige actieplanning ontwikkeld
- Er is een strategie om stakeholders te betrekken bij werving
- Lijst met technologie en hulpmiddelen zijn met elkaar gedefinieerd

# 3. Stakeholder

Het identificeren van stakeholders, het activeren van hun betrokkenheid, en het ontwikkelen van een evaluatiesysteem zijn cruciale stappen om fondsenwervingsinspanningen te optimaliseren en succes te waarborgen.

## Identificatie

Het identificeren van alle mogelijke stakeholders is essentieel om de diverse belangen te begrijpen en de betrokkenheid van alle partijen effectief te activeren voor succesvolle inspanningen.

## Betrokkenheid

Het betrekken van alle stakeholders door middel van gerichte communicatie en actieve participatie versterkt hun steun.

## Evaluatie

Het registreren en overdragen van kennisoverdracht en evaluatie kan efficiënt worden gedaan door middel van gedocumenteerde rapporten, teamvergaderingen, en een toegankelijk digitaal archief.

# Samen op weg!





# Checklist

**Module 00:** "Zijn jullie klaar voor fondsenwerving?"

We werken samen en weten wie, wie benadert

Evaluatie en voortgang staat ingepland in de agenda's

We hebben een systeem bedacht om kennis met elkaar te delen

**We hebben 3 complete checklists ingevuld!!**

# Certificaat van deelname

Module 00: "Zijn jullie klaar voor fondsenwerving?"



“

Voornaam

Achternaam

Mailadres



# Basismodule Fondsen- werving

Ontdek de magie en het plezier  
van gezamenlijke fondsenwerving.  
Leer van alle andere modules.

**Module 00:** "Zijn jullie klaar voor fondsenwerving?"

01. Basismodule Fondsenwerving

02. Basismodule Case for support

03. Basismodule Samenwerken  
met vermogensfondsen

04. Basismodule Alle elementen  
van hét projectplan

05. Basiscursus Subsidies

06. Basiscursus Donaties van  
consumenten

07. Basismodule Loterijen

08. Basismodule  
Fondsenwervende evenementen

# Ja, ik ga door met volgende module(s)

Voornaam

Achternaam

Mailadres

## 00. Gratis Basismodule "Zijn jullie klaar voor fondsenwerving?"

01. Basismodule Fondsenwerving

02. Basismodule Case for support

03. Basismodule Samenwerken met vermogensfondsen

04. Basismodule Alle elementen van hét projectplan

05. Basiscursus Subsidies

06. Basiscursus Donaties van consumenten

07. Basismodule Loterijen

08. Basismodule Fondsenwervende evenementen

€ 99,- per basismodule

€ 750,- 8 modules



[www.chablis.nu](http://www.chablis.nu)



[info@chablis.nu](mailto:info@chablis.nu)



06 414 378 44

## **Chablis Platenburg**

Specialist fondsenwerving & communicatie, meer dan 15 jaar ervaring in non-profit.

