

Laat de winkelbusjes opbrengst groeien

# Stappenplan KWF-winkelbusjes

Winkelbusjes zijn ronde, hoge, rode busjes voor op de toonbank. De ene vrijwilligersafdeling is er al heel actief mee, terwijl de andere afdeling er nog niks mee doet. Met winkelbusjes kun je als afdeling met betrekkelijk weinig moeite extra inkomsten genereren voor KWF Kankerbestrijding. Maar hoe pak je zo iets aan? Dit stappenplan helpt je op weg.

- 1** Start met 1 of 2 personen die als coördinator winkelbusjes het plaatsen van de winkelbusjes binnen het afdelingsgebied op zich willen nemen. Een directe benadering werkt het beste, dus durf mensen te vragen of ze dit binnen jouw bestuur willen gaan doen.
- 2** Inventariseer (bijvoorbeeld door een omgevingsanalyse) welke winkels in de regio geschikt zijn om een winkelbusje te plaatsen.
- 3** Bepaal samen met het bestuur een realistische doelstelling. En kijk natuurlijk aan het einde van het jaar of je de doelstelling gehaald hebt.

Klein geld,  
goed besteed.

Dank u wel.

KWF  
KANKER  
BESTRIJDING

Klein geld,  
goed besteed.

Dank u wel.

KWF  
KANKER  
BESTRIJDING



Samen komen we steeds dichterbij

KWF  
KANKER  
BESTRIJDING



**4** Maak een keuze welke winkeliers je het eerst wilt benaderen. Houd hierbij rekening met winkels waar contant geld in omloop is. Cafetaria's en apotheken zijn bijvoorbeeld goede locaties voor een winkelbusje.

**5** Nummer de winkelbusjes en registreer goed welk winkelbusje waar geplaatst is. Vervolgens kan de coördinator winkelbusjes in dit document ook de busopbrengst registeren.

**6** Zorg dat de coördinator winkelbusjes de winkeliers proactief en enthousiast benaderd. Het is belangrijk dat er uitgelegd wordt dat het winkelbusje door de afdeling wordt geplaatst en zo'n twee keer per jaar wordt geleegd. Het is ook handig als de winkeliers een telefoonnummer hebben waar ze de coördinator kunnen bereiken.

**7** Tips voor de winkelier:

- plaats het winkelbusje zo dicht mogelijk bij de kassa, zodat het busje goed in het zicht staat en het voor klanten makkelijk is om hun kleingeld erin te doen.
- plak de sticker zichtbaar bij de deur, zodat passerende klanten zien dat er een winkelbusje staat.

**8** Betrek als afdeling de wijkhoofden bij het winkelbusjesinitiatief. Verspreid de busjes ook via de wijkhoofden en maak hen eigenaar van de busjes. Dit betekent dat zij in dit geval contact onderhouden met de winkeliers en regelmatig de busjes legen. De administratie van de opbrengst blijft bij de coördinator winkelbusjes in beheer.

**9** De coördinator winkelbusjes stelt de winkeliers eens per (half) jaar op de hoogte van de opbrengst van het desbetreffende busje. Dit kan door gebruik te maken van het bedankkaartje en het certificaat.

**10** Vier je successen als afdeling en deel je ervaringen met andere vrijwilligers via de LinkedIn-groep KWF-afdelingen.



Op de bedankkaart kun je de opbrengst van een winkelbusje vermelden.



De stickers en bedankkaarten kunnen via het Servicepunt vrijwilligers of bij de regiocoördinator besteld worden.

**Samen komen we steeds dichterbij**

