

Succesvol werven

voor vrijwilligers

- ✓ Huis-aan-huiswerving
- ✓ Straatwerving
- ✓ Teamwerving
- ✓ Collecteren met kids

KWF
KANKER
BESTRIJDING



“Wij
zoeken
jou!”

Speciale
bewaar-
editie

Beste vrijwilliger,

De collecteweek is een jaarlijks hoogtepunt. Samen met jou en 80.000 collectanten halen we elk jaar bijna 6 miljoen euro op voor meer onderzoek tegen kanker, maar ook voor een beter leven met en na kanker.

Zonder jou zijn we nergens. Jouw inzet is bepalend voor het succes van de collecteweek. Hierdoor kunnen we de hoge geefbereidheid in Nederland omzetten in een gift. Weet je dat bijna 60% van de Nederlanders geeft tijdens de KWF-collecteweek? Dat is fantastisch.

We weten dat veel meer mensen hadden willen geven, maar helaas geen collectant hebben getroffen. Daar liggen dus nog kansen! Hoe meer collectanten - aan de deur, op straat óf online - hoe meer geld we met elkaar kunnen inzamelen.

Het werven van vrijwilligers blijft een terugkerende activiteit. Hoewel het soms moeilijk lijkt om nieuwe mensen te vinden, zijn er nog genoeg die zich als vrijwilliger willen inzetten. Deze mensen wonen óók bij jou in de buurt.

In deze speciale editie van het VrijwilligersNieuws krijg je concrete werftips. Laat je inspireren en hopelijk versterk je hiermee jouw team.

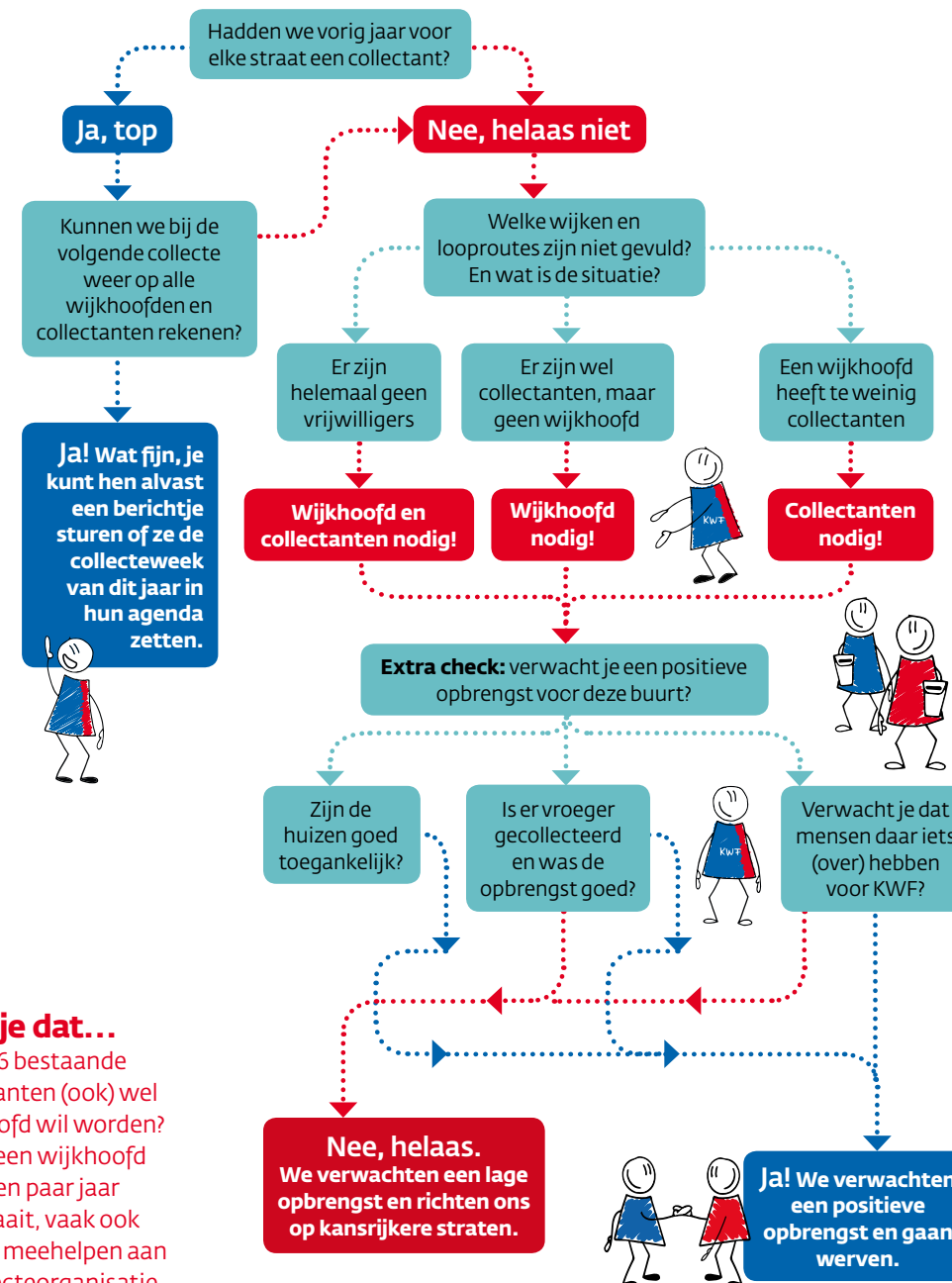
Hartelijke groet,

Matthea van der Veen
Team Collecte – Expert Werving



Wie zoek je?

April, mei en juni zijn de beste maanden om nieuwe vrijwilligers te werven voor de KWF-collecteweek. Maar of je nou doet aan huis-aan-huiswerving, straatwerving, teamwerving of het werven van ouders met kids, het begint allemaal bij inzicht. Wie ga je werven?



Wist je dat...

60% van Nederland een donatie doet tijdens de KWF-collecteweek?

Wist je dat...

1 op de 6 bestaande collectanten (ook) wel wijkhoofd wil worden? En dat een wijkhoofd die al een paar jaar meedraait, vaak ook wel wil meehelpen aan de collecteorganisatie van het dorp of de stad?

Huis-aan-huismwerving

Als voorzitter van collecteteam Zwolle krijgt Hans de Vries regelmatig de vraag; hóe krijg je nieuwe collectanten en wijkhoofden in je team? Hier vind je zijn 10 tips.



1 Wees voorbereid; check vooraf de straat of wijk
'Kijk van tevoren waar je wilt werven. Ik doe dat via Google Maps, maar een verkenningsrondje op de fiets kan natuurlijk ook. De uitstraling van de straat zegt regelmatig iets over de mogelijke slagingskansen. Uit ervaring weet ik dat je het snelst respons krijgt bij gewone woningen; niet te chique, niet te rommelig. Maar voel het vooral zelf goed aan.'

2 Werf bij (dag)licht
'April, mei en juni zijn goede maanden om te werven. Dan blijft het langer licht en dat komt de huis-aan-huismwerving ten goede. Tussen half zeven en acht uur is een mooi moment om aan te bellen.'

3 Bewaar gepaste afstand
'Eén van de foutjes die je kunt maken is te dicht op de deur/mensen staan. Dat kan intimiderend overkomen. Zet dus meteen twee á drie stappen terug nadat je hebt aangebeld.'

4 Geef niet meteen een hand
'Als je jezelf voorstelt, geef dan geen hand. Dat kan later wel, ter afsluiting, als mensen geïnteresseerd zijn in vrijwilligerswerk en je hun gegevens mag noteren. Anders gewoon achterwege laten.'

5 Houd het zo authentiek mogelijk
'Houd geen gelikt praatje, maar noem rustig je naam, namens wie je komt en waarom je aan de deur staat. Tussendoor kun je jouw ID eventjes omhoog houden. Houd je verhaal persoonlijk én kort, dat werkt het best.'

6 Vertel dat je zelf vrijwilliger bent
'Door te zeggen dat je zelf vrijwilliger bent, heb je vaak al een streepje voor. Daardoor dwing je respect af en zijn mensen sneller bereid om een gesprek aan te gaan.'

'Als je in een buurt goed kunt collecteren, kun je er ook goed werven.'

10 Interesse? Houd ze gemotiveerd
'Met goede focus, de juiste intentie en een oprechte glimlach lukt het altijd wel om binnen een uur iemand te interesseren. Vaak willen ze er wel even over nadenken. Noteer gegevens, zodat je na een week kunt bellen als je niets hebt gehoord. Neemt iemand de vrijwilligersrol op zich? Neem dan persoonlijk contact op of stuur een welkomstmail.'

7 Zeg niet 'Mag ik u wat vragen?'
'Begin niet met een vraag, maar benoem meteen waarom je aan de deur staat. Houd je vraag klein, waardoor het overzichtelijk blijft. Ik open vaak met:

'Goedenavond, mijn naam is Hans de Vries en namens het vrijwilligersteam van KWF Kankerbestrijding in Zwolle ben ik in dit deel van de wijk op zoek naar een wijkhoofd die collectanten kan aansturen.'

8 Nee = Nee
'Als mensen bedanken voor een vrijwilligersrol, vraag niet door voor een andere rol. Zeg gewoon 'bedankt voor uw tijd, en tot ziens'. Anders word je een zeur. En als ze een bepaalde sticker op de deur hebben, bel je niet aan.'

9 Samen werven? Pak dan elk een kant van de straat
'Het is gezellig om met een andere vrijwilliger op pad te gaan. Op die manier kun je elkaar motiveren. Maar bel allebei wel bij andere huizen aan. Twee mensen voor een deur komt te heftig over.'

EVA Helpt, het straatwerfbureau van KWF, werft dagelijks nieuwe vrijwilligers en heeft nog twee extra tips:

1 'Als je in een buurt goed kunt collecteren, kun je er ook goed werven. Staan er veel flats, is het een achterstandswijk of winkelgebied? Dan is de kans groot dat huis-aan-huismwerving én collecteren daar moeilijk is.'

2 'Werven werkt het best doordeweeks, tussen 16 en 20 uur, én op zaterdag overdag. Woensdag- en vrijdagmiddag zijn ook goede momenten. Op die dagen hebben veel mensen een vrije dag.'

Teamwerving

Veel mensen vinden het leuk om vanuit teamverband te collecteren, bijvoorbeeld met collega's of de sportvereniging. De tips van Liëll van Hezik, voorzitter van collecteteam Amsterdam, helpen je enthousiaste organisaties te vinden.

1 Spreek je netwerk aan

'Je hebt een groter netwerk dan je denkt. Maak een lijst met verenigingen en bedrijven waarvan je verwacht dat die willen meewerken aan de collecteweek. En kijk hoe je (via een bekende) een ingang kunt krijgen om je voorstel te doen.'

2 Durf te vragen

'Ik heb geen moeite om mensen aan te spreken. Ik werf namelijk niet voor mezelf, maar voor mensen die met kanker te maken krijgen. Beter stop je dus wat in de bus of help je mee, denk ik altijd. Voor hetzelfde geld treft het één van je collega's, want helaas krijgt nog steeds 1 op de 3 mensen kanker. Dat benadruk ik ook in de mails die ik verstuur.'

3 Richt je niet op grote corporate bedrijven

'Wij lopen vaak tegen regeltjes van grote bedrijven aan. Vanwege intern beleid mogen die vrijwel nooit iets doen met goede doelen. Richt je daarom vooral op kleinere partijen. Denk bijvoorbeeld aan horecabedrijven, winkels of verenigingen.'

4 Scholen kunnen ook bijdragen

'Middelbare scholieren mogen vaak een paar dagen of weken per jaar vrijwilligerswerk doen als maatschappelijke stage. Informeer eens naar de mogelijkheden bij scholen in jouw buurt.'

5 Wees niet bang voor afwijzing

'Ga niet bij de pakken neerzitten als je een afwijzing krijgt. Blijf - ook na de achtste afwijzing - positief partijen mailen. En bel mensen persoonlijk na, want dat loont echt.'

Mike: 'Iedere collega loopt een eigen straat in de buurt van ons bedrijf.'

6 Maak je vraag zo concreet mogelijk

'Heb je goed contact met een bedrijf? Vraag dan of ze een oproep willen doen onder hun collega's of achterban of zij willen collecteren. Of zit je bij een vereniging? Vraag of je teamgenoten willen collecteren en daag hen uit: wie haalt het meeste geld op?'

7 Denk out-of-the-box

'Plan met je team een brainstormsessie in en verzin acties buiten de gebaande paden. Wij hebben afgelopen jaar bierviltjes laten drukken met onze QR-code erop. Die legden we neer in Amsterdamse kroegen. Dit jaar gaan we ze uitdelen, want we verwachten dat dat nóg meer geld oplevert.'

8 Bedenk creatieve acties voor bedrijven

'Je kunt bedrijven een duwtje in de rug geven door voor hén een actie te bedenken. Zo verkocht een bitterballenkraam tijdens de collecteweek balletjes voor KWF. De volledige opbrengst ging naar onderzoek.'

9 Onderschat het winkelbusje niet

'Vraag bij de bakker, slijterij of kledingwinkel of je een collectebusje op de toonbank mag zetten. Je zult merken dat de bereidheid groot is en dat de bus vaak het hele jaar mag blijven staan.'

10 Voorzie bedrijven/verenigingen van materiaal

'Stuur bijvoorbeeld een vlag of spandoek op, zodat ze die kunnen ophangen. Dit zorgt voor zichtbaarheid en kan andere mensen motiveren ook mee te helpen.'

Natuurlijk doen wij mee!

Steeds mee bedrijven zetten medewerkers in voor het goede doel. Mike Orizand, account director bij online marketingbureau Maxlead, vindt dat fantastisch nieuws.

'Wij werken voor veel goede doelen; maar de collecteloop voor KWF komt elk jaar terug. We maken er altijd een teamuitje van; eerst pizza eten, dan met

vijftien man collecteren en als de collectebussen zijn ingeleverd drinken we een borreltje in de plaatselijke kroeg. Dan komen de mooie verhalen op tafel. Ik hecht waarde aan deze traditie. Het kost ons slechts drie uurtjes en het levert veel op. Naast een belangrijke maatschappelijke bijdrage óók positieve marketing voor ons bedrijf.'

Straatwerving

Waar vind je nieuwe vrijwilligers? Hoe pep je jezelf op om op mensen af te stappen? En wat is dé gouden openingszin? De collectecoördinatoren van Oisterwijk en Gorinchem zijn succesvolle straatwerfers en helpen je verder met deze tips.

- 1 Wees zichtbaar; vraag goede werfmateriaal aan**
'Maak gebruik van de materialen die er zijn. Wij nemen alles mee: rolbanners, KWF-hesjes, inschrijfflijsten, pennen, kleine attenties als bedankje, noem maar op. Laat zien dat je er bent en voor welk doel. Dat maakt het makkelijker om op mensen af te stappen.'



Enid van der Eerden, Sandra van Riel en Masja Vlaninckx van team Oisterwijk.

- 2 Ga op een drukbezochte plek staan**
'Kies een drukke plek uit in de wijk waar je nieuwe vrijwilligers nodig hebt. Bijvoorbeeld bij de uitgang van een supermarkt of winkelcentrum, op de markt of bij een bloemenstal. Of sluit aan bij een lokaal evenement, zoals een braderie. Dan is de sfeer al gezellig, zijn er veel mensen op de been en zijn ze ontvankelijker om te worden aangesproken. Vraag wel altijd toestemming bij de organisatie.'

- 3 Zet eigen én lokale media in**
'Media-inzet is belangrijk voor je bereik en slagingskans. Een Facebook-aankondiging met informatie over waar en wanneer je ergens staat werkt goed. En vergeet ook niet de plaatselijke media te benaderen. Zij zijn vaak bereid om gratis mee te werken.'

- 4 Kies voor een persoonlijke benadering**
'Het vergt een dosis lef; op iemand afstappen en een gunst vragen. Ga daarom eerst een gewoon gesprek aan en vertel daarna waarom jij vrijwilliger bent en hoopt dat je gesprekspartner het team komt versterken. Dat je zelf als vrijwilliger aan het werven bent, wekt vaak veel sympathie op. Je krijgt echt de leukste reacties.'

- 5 Werf met een groepje**
'Vraag enthousiaste collectanten om een paar uur te helpen met werven; zij spreken immers uit ervaring. Het is een stuk gezelliger dan alleen én je kunt elkaar helpen en motiveren. Maar: blijf niet te dicht bij elkaar, of achter je kraam, staan.'

- 6 Houd iets in je handen**
'Zorg ervoor dat je iets kunt uitdelen waarmee je het gesprek kunt openen. Bijvoorbeeld mini-zonnebrand van KWF-partner Kruidvat. Of geef kleurplaten aan passerende kinderen, en spreek daarna de begeleiders aan.'

- 8 Luister naar de wensen van de persoon**
'Mochten mensen aangeven te twijfelen of het niet prettig vinden om deur-aan-deur te collecteren, zoek dan samen naar een passende andere vrijwilligersfunctie.'

- 9 Maak gebruik van de werfkaartjes**
'Geef een werfkaartje met je telefoonnummer aan mensen die erover willen nadenken. Vraag ook naar hun telefoonnummer, zodat je hen zelf kunt nabellen.'

- 7 Heb feiten en cijfers paraat**
'Maak tastbaar waarom je vrijwilliger voor KWF Kankerbestrijding bent. Noem bijvoorbeeld dat bij de oprichting slechts 25% van de kankerpatiënten de eerste vijf jaar overleefde, inmiddels is dat percentage gestegen naar 65%. Hiermee maak je meteen de impact duidelijk.'

Wil je goed zichtbaar zijn?

Neem dit mee:

- Werfkaartjes
- Flyer
- vrijwilligersfuncties
- Inschrijfblok en pen
- Welkomstkaartjes
- KWF-hesje
- Kleurplaten
- Rolbanier, vlaggenlijn en werfposter(s)
- Mini-zonnebrand

- 10 Wees de aller hartelijkste versie van jezelf!**
'Ga actief voor de stand staan en spreek mensen aan met een glimlach. Straal uit dat je trots bent op het feit dat je ambassadeur van KWF bent.'



Carola Verbraak en Joke Visser van team Gorinchem.

Werving ouders: collecteren met kids

Heb je binnen jouw collecteteam enthousiaste ouders, opa's of oma's? Of ben je er zelf één? Dan ligt er een netwerk voor je open. Met deze tips van wijkhoofd Jelle Brand kun je ze activeren.

1 Maak het persoonlijk

'Breng vrijwilligerswerk op een natuurlijke manier ter sprake. Bij mij gaat dat vaak automatisch, als ik bijvoorbeeld met iemand praat over wat we onze kinderen willen meegeven. Etiënne is nu drie, natuurlijk veel te klein om te snappen waarom ik me voor KWF inzet. Maar door hem nu al mee te laten lopen tijdens de collecteweek, probeer ik hem onbewust al iets mee te geven: dat het leven niet alleen om jezelf draait, maar ook om anderen. Iets goeds doen,

zonder iets ervoor terug willen, daar wordt een mens rijker van. Een persoonlijk verhaal inspireert.'

2 Kies een toegankelijke locatie

'Het kinderdagverblijf van mijn zoontje is voor mij een goede plek om andere ouders voor KWF in beweging te brengen. Zodra hij groter is, komen daar andere locaties bij. Denk aan het schoolplein en de sport- en muziekverenigingen in de wijken waar nog mensen nodig zijn.'

3 Verdiep je in de ouders die je kent

'Als je weet waar ze wonen, dan kun je makkelijker op hen afstappen. 'Jij woont toch in wijk X? Zou je in die straat een avondje willen helpen tijdens de collecteweek?' Maak je vraag zo klein mogelijk. Je zult zien dat veel ouders bereid zijn om zich in te zetten als je het op de man afvraagt.'

4 Deel kleurplaten uit

'Op plekken waar veel kinderen komen, zoals een school, BSO, sportkantine, consultatiebureau

Jelle Brand van team Lelystad collecteert met zijn vrouw en zoontje Etiënne

of bibliotheek, kun je kleurplaten neerleggen. Op die manier krijgt de collecteweek bekendheid bij (ouders met) kinderen en kunnen zij zich aanmelden als collectant.'

5 Maak kinderen enthousiast via de docent

'Spreek de meester of juf aan en vraag of hij/zij in de klas kleurplaten wil uitdelen. Zijn kinderen ouder, dan kunnen zij kinderen stimuleren om een spreekbeurt te houden over KWF of een kindercollecte. Kinderen kunnen op hun beurt dan weer hun ouders stimuleren om samen op pad te gaan. Kinderen krijgen ook een collectediploma!'



6 Deel je vraag via Facebook, Instagram en Whatsapp

'Vrienden, familie en collega's kun je goed enthousiasmeren voor vrijwilligerswerk via social media. Want zeg nou eerlijk: wie smelt niet weg bij een leuke foto van een kind met een collectebus?'

7 Motiveer mensen in een community

'De meeste ouders zitten in een app- of Facebookgroep van school, buurt of een vereniging. Vraag of je daar een bericht mag (laten) plaatsen waarin je nieuwe collectanten oproept.'

8 Zet je vrijwilligersnetwerk in

'Vraag al collecterende (groot)ouders of zij ook via sociale media, actief willen delen dat ze collecteren met hun (klein)kinderen en waarom. Handig om meteen een link naar een informatie- of aanmeldpagina te plaatsen.'

9 Elke vrijwilliger heeft een andere wens

'Sommige collectanten willen per se in hun eigen straat lopen, anderen juist niet. Sommigen willen fietsen, anderen lopen. Sommigen willen tien straten, anderen weer twee. Luister goed naar de wensen en stem samen de looproutes af.'

Werfmaterialen nodig?

Bekijk en/of download materialen op **materialenbank.kwf.nl**.
Bestel je werfmaterialen direct via **kwf.collecteweb.nl**.

Warm Welkom

Naast jouw persoonlijk welkom kun je nieuwe vrijwilligers op weg helpen met het startersmateriaal. Bestellen?

kwf.collecteweb.nl



Heb je zelf nog werftips of -ideeën?
Schrijf ze op en deel ze via de Facebook-groep
'KWF-collecteteams' of **vrijwilligers@kwf.nl**.

Notities

Deze nieuwsbrief wordt verzonden aan alle bestuursleden en wijkhoofden die geregistreerd staan in CollecteWeb.

KWF Servicepunt vrijwilligers
voor vrijwilligers, 020 - 570 05 90
vrijwilligers@kwf.nl

Voor patiënten en hun naasten met vragen over kanker of het bestellen van brochures: **kanker.nl**

KWF Kankerbestrijding
Postbus 75508,
1070 AM Amsterdam
IBAN NL23RABO0333777999

Volg het laatste nieuws op kwf.nl



Wanneer je contact hebt met KWF Kankerbestrijding worden je gegevens vastgelegd. Deze gegevens worden gebruikt om uitvoering te geven aan het vrijwilligerschap en om je te informeren over voor jou relevante activiteiten, producten en diensten van KWF Kankerbestrijding. Als je op deze informatie geen prijs stelt, kun je dit schriftelijk melden bij KWF Kankerbestrijding, Antwoordnummer 7, 1100 WH Amsterdam. Een postzegel is niet nodig, maar mag wel. Of je kunt bellen met de KWF Publieksservice, telefoonnummer 0900 - 202 00 41.



Nieuws van KWF - voor vrijwilligers
verschijnt een aantal keer per jaar voor vrijwilligers van KWF Kankerbestrijding.
Redactie: Marloes Teerenstra, Mara Scheirlinck, Matthea van der Veen.
Fotografie: Ruud Binnekamp, Elvin de Boer, Yvonne Hoefman, KWF Kankerbestrijding
Illustraties: Leonie Haas, Loek de Leeuw
Vormgeving: SVP Vormgeving
Realisatie: EMP Grafimedia

Samen komen we steeds dichterbij

