



## SPONSORING BEST PRACTICES

### Voorwoord

Dit document geeft handreikingen en best practices voor de commissie **Sponsoring** en is gebaseerd op eigen ervaringen bij het organiseren van de SamenLoop in Alphen aan den Rijn in 2010 en 2012 en bij het begeleiden als Expert vrijwilliger van andere SamenLopen in de afgelopen jaren. Dit materiaal heb ik ontwikkeld ten behoeve van de sponsoring workshop op de KWF Inspiratiedag voor commissies op 4 februari 2017 en verder aangepast ten behoeve van workshop op 7 oktober 2017. Veel leesplezier.....*Rudi Overmars – Expert Vrijwilliger.*

## Inhoudsopgave

<b>Sponsoring best practices</b>	<b>2</b>
<b>Sponsoring is alleen succesvol bij een juiste balans tussen 'krijgen' en 'geven'</b>	<b>3</b>
Wat kan ik als SamenLoop van een sponsor KRIJGEN? .....	3
Wat kan ik als SamenLoop aan een sponsor GEVEN? .....	3
<b>Commissie sponsoring doorloopt een aantal fasen</b>	<b>5</b>
Ad 1) Sponsoring aanpak plannen .....	5
Ad 2) Plannen wat je nodig hebt aan geld, spullen en diensten .....	8
Ad 3) Werven van sponsors en de registratie .....	9
Ad 4) Evt. pre-SamenLoop evenementen organiseren .....	10
Ad 5) Logistieke bevestiging van de sponsoring spullen/diensten .....	11
Ad 6) Activiteiten van de commissie Sponsoring tijdens de SamenLoop zelf .....	11
Ad 7) Sponsors bedanken na de SamenLoop .....	12
Ad 8) Sponsors binden na de SamenLoop .....	12
<b>Sponsoring – Richtlijnen KWF</b>	<b>13</b>

## Sponsoring is alleen succesvol bij een juiste balans tussen ‘krijgen’ en ‘geven’

Het is goed om te beseffen dat je als commissie Sponsoring er naar moet streven om een **evenwicht** te bereiken tussen enerzijds ‘Wat kan ik als SamenLoop van een sponsor **KRIJGEN**’ en anderzijds ‘Wat kan ik als SamenLoop aan een sponsor **GEVEN**’.

### Wat kan ik als SamenLoop van een sponsor **KRIJGEN**?

- Sponsor geeft **geld** (incl. geld aanvragen bij bepaalde fondsen via specifieke inschrijfprocedures)
- Sponsor geeft **spullen/materiaal** of staat toe om dit tijdelijk te gebruiken tijdens SamenLoop
- Sponsor levert **diensten** (bv beveiliging, geluid podium)
- Sponsor is bereid om **producten (gadgets) van SamenLoop te verkopen**
- Sponsor is bereid om gedurende periode bepaalde **producten uit assortiment te verkopen en (een deel) van de opbrengst gaat naar SamenLoop** (b.v statiegeld supermarkt naar SamenLoop)
- Sponsor doet mee met een **eigen bedrijfsteam** (in de praktijk wordt dat team van werknemers vaak goed gesponsored door de werkgever. Voor de werkgever is dit ook een mooie manier van teambuilding voor het eigen personeel)
- Sponsor helpt om **toegang te krijgen tot business club** (netwerken). Een netwerk club biedt mogelijkheden om op een netwerkbijeenkomst de SamenLoop te presenteren en andere bedrijven te ontmoeten en sponsors te werven
- Sponsor **beveelt SamenLoop aan bij andere ondernemers** en helpt om toegang te krijgen tot andere ondernemers (netwerken)
- Sponsor staat toe om **donatieboxen** te plaatsen (bv op toonbank in winkel)
- Sponsor helpt bij PR door in zijn winkel (bv supermarkt, doe-het-zelf zaak, ziekenhuis, bioscoop) regelmatig **filmpjes over de SamenLoop te tonen**
- Sponsor helpt om op prominente plekken **vlaggen en posters** van SamenLoop op te hangen

### Wat kan ik als SamenLoop aan een sponsor **GEVEN**?

- Sponsor **naamsbekendheid geven** (via SamenLoop website, SamenLoop actiepagina, banners, in nieuwsbrieven aan teams & survivors, op informatiebijeenkomsten voor teams en survivors, social media, op SamenLoop brochures/posters/programmaboekje, krantenadvertenties, krantenartikelen, bijeenkomsten, video, flatscreen tijdens SamenLoop, voice-over die tijdens de SamenLoop de belangrijkste sponsors noemt) in de locale en regionale omgeving. Deze naamsbekendheid kan dus zowel in de aanloop naar de SamenLoop als tijdens de SamenLoop worden vergroot.
- SamenLoop kan sponsor **helpen in zijn imago rondom maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)**



- Sponsor mag **SamenLoop logo gebruiken** op zijn producten of bij verkoop van zijn diensten
- Tijdens SamenLoop zal **logo van sponsor zichtbaar** zijn.
  - Via scherm, borden of vlaggen op SamenLoop terrein
  - Kijk ook naar de mogelijkheden van het 'Voetstappenplan' – zie sponsoring kit in KWF SamenLoop kast
- Sponsor ondersteunt een evenement van **KWF Kankerbestrijding – een organisatie die bekend is bij veel mensen en heel veel mensen steunen de doelstellingen van KWF**
- SamenLoop geeft sponsors de kans om in de aanloop naar, maar ook tijdens de SamenLoop te **netwerken** (incl via social media)
- Sponsors mogelijkheid te bieden **om erbij te horen**: “ De club van .....”. Je kunt er ook voor kiezen om de sponsors te **classificeren** op basis van hoogte van bijdrage....bv. De club van Brons, Club van Goud, Club van Paars.
- Evt als SamenLoop verschillende **sponsorpakketten** aanbieden
- Sponsors noemen en **bedanken in een gesponsorde krantenadvertentie** in locale of regionale krant o op locale radio/TV
- **Sommige sponsors die zelf met kanker te maken hebben (gehad) de mogelijkheid geven om iets terug te doen** door bij te dragen aan inzamelen van geld voor kankeronderzoek. Of door mee te doen met de Samenloop zelf bepaalde ervaringen te kunnen verwerken. Deze ondernemer willen met name vaak bijdragen in het programma rondom de survivors. (Onderschat deze zachte kant bij sommige ondernemers niet). Deze ondernemers kiezen er vaak voor om geheel onzichtbaar te blijven.
- Je kunt ervoor kiezen om de sponsor na de SamenLoop een **certificaat of foto aandenken** te sturen. Dit wordt zeer gewaardeerd en deze worden naderhand vaak opgehangen in de receptie of directiekamer van de sponsor. Dit creëert ook meteen binding tussen sponsor en biedt mogelijkheden voor een toekomstige SamenLoop.

## Commissie sponsoring doorloopt een aantal fasen

Als commissie sponsoring zul je een aantal **fasen** doorlopen, namelijk:

1. Sponsoring aanpak plannen
2. Plannen wat je nodig hebt aan geld, spullen en diensten
3. Werven van sponsors en de registratie (incl evt sponsor overeenkomst en sponsor logo op website)
4. Evt. pre-SamenLoop evenement(en) organiseren
5. Logistieke bevestiging van de sponsoring spullen/diensten
6. Activiteiten van de commissie Sponsoring tijdens de SamenLoop zelf
7. Sponsors bedanken na de SamenLoop
8. Sponsors binden na de SamenLoop

Hieronder zullen deze fasen verder worden uitgewerkt.

### Ad 1) Sponsoring aanpak plannen

In deze planning fase ga je een aantal zaken binnen jouw commissie sponsoring bepalen

- a) Op welke manier(en) ga je de sponsors benaderen?
- b) Wat kan je de sponsors bieden?
- c) Wie doet welke taken binnen de commissie Sponsoring?

#### Ad a) Hoe kan je de sponsors het beste benaderen?

- **Bereid een gesprek met een sponsor goed voor. Zorg dat je goede brochure hebt (papier en pdf die je per mail of social media kunt sturen) , een kort SamenLoop filmpje, eventueel een korte presentatie.** Probeer zo kort mogelijk uit te leggen dat SamenLoop een wereldwijde beweging is en in NL gesteund wordt door KWF Kankerbestrijding, geef aan dat er al sinds 2006 meer dan 175 SamenLopen met een totale opbrengst van 16 mio Euro –goed voor 26 kankeronderzoeken – zijn geweest. Maar **benadruk dat dit lokale evenementen zijn**, benadruk de emoties en saamhorigheid rondom survivors en de ceremonies. Benadruk ook waarom jijzelf zo gemotiveerd bent om dit als vrijwilliger te doen. Geef aan dat veel mensen in de gemeente en regio in beweging zullen komen en zullen meedoen of SamenLoop zullen bezoeken en ondersteunen.
- **Begin als gehele commissie SamenLoop in kaart te brengen wie er goede contacten heeft met welke ondernemers.** Vraag die commissieleden om specifiek contact op te nemen met die ondernemers die zij goed kennen (ps registreer wel goed wie welke sponsor gaat contacten om

dubbele afspraken te voorkomen). Begin dus met het werven van deze bekende sponsors (laag hangend fruit).

- Besef dat een 1 op 1 benadering – **persoonlijke benadering** – het meest effectief is. Een sponsor reageert niet alleen op een mail of een brief. Dit betekent dat je dus ook keuzes moet maken hoeveel sponsors je kunt/wilt benaderen gezien de tijd die je hebt. Besef ook goed dat daarnaast de teams ook zelf heel veel sponsors regelen voor hun teamactiviteiten, dus laat ook de kleinere sponsors over aan de teams.
- **Telefonische afspraak** maken met sponsor en evt alvast de **eerste informatie sturen**.
- **Persoonlijk bezoek** aan sponsor
- **Via de krant en/of lokale radio/TV** uitleggen wat de doelstellingen van de SamenLoop zijn (commissie PR), wat je gaat doen voor de survivors en tijdens ceremonies en daarbij aangeven dat ons budget 0€ is en dat we daarom lokale en regionale sponsors zoeken
- Eerst een brief of e-mail en dan een telefonische follow-up of bezoek
- Via **social media** aangeven dat je sponsors zoekt, waardoor sponsors zelf kunnen reageren. Ook teams zullen proberen te helpen om via social media suggesties te doen of sponsors te vinden.
- Via **SamenLoop website** aangeven dat je sponsors zoekt. Je kunt ook een actiepagina openen om sponsors te werven die geld willen geven.
- Op **bijeenkomst van bedrijfsclub** de mogelijkheid krijgen om te netwerken en sponsors te werven
- **Voor herhalende SamenLopen natuurlijk de sponsorlijst van de vorige SamenLoop erbij pakken** en alle eerdere sponsors weer bezoeken of contacten. Hopelijk heb je in de voorgaande periode wat activiteiten gedaan om de sponsors te blijven binden aan de SamenLoop (zie punt 8)
- Op SamenLoop teamcaptains bijeenkomsten in de aanloop naar de SamenLoop kun je heel effectief aangeven welke spullen / diensten je nog nodig hebt (hang een lijst op tijdens de bijeenkomst) en daarbij kun je de **hulp van de teamcaptains en teams vragen** of zij een suggestie hebben voor een goede sponsor of een goede ingang hebben bij een sponsor. Onderschat niet hoe loyaal de teamcaptains zijn en hoe graag zij de commissie SamenLoop willen ondersteunen.
- Via gemeentegids, deelnemerslijst van business club, google etc kun je op zoek gaan naar potentiële sponsornamen
- Mocht je voor bepaalde spullen of diensten niet een sponsor kunnen vinden en je hebt die spullen/diensten echt nodig, vraag dan een **offerte met een sponsorkorting aan bij diverse bedrijven**. Je kunt dan vervolgens de offertes vergelijken (kijk niet naar het kortings %, maar naar het uiteindelijke netto bedrag) en op basis daarvan de meest aantrekkelijke offerte kiezen.

- Let op: grote (internationale) bedrijven werken met jaarbudgetten, dus als je een kans wilt maken om gesponsord te worden dan moet je ruim voor het boekjaar het verzoek indienen, want anders zijn de budgetten al verdeeld. Ook als je scholen als sponsors zoekt, is het belangrijk om ruim voor de zomer en het nieuwe schooljaar contact op te nemen, anders zijn de steundoelen door de scholen al bepaald.
- Let op: kijk ook in de KWF handleiding 'Sponsors werven' die onderdeel uitmaakt van de Sponsoring kit om te zien welke sponsors we willen werven (bv bedrijf wat sigaretten maakt) omdat SamenLoop en KWF Kankerbestrijding daar niet mee geassocieerd wil worden.

#### Ad b) Wat kan je de sponsors bieden?

Zie hierboven in Hfst 1 een opsomming wat je een sponsor allemaal zou kunnen bieden. Bepaal voor jouw eigen SamenLoop wat je wel of niet wilt bieden.

Als een sponsorafsprake hebt, zorg dat je een heel duidelijk beeld kunt schetsen wat je de sponsor kunt bieden. Dat komt professioneel over.

#### Ad c) Wie doet welke taken binnen de commissie Sponsoring?

Indien je met meerdere mensen binnen de commissie Sponsoring bent, zorg dat je goede taakverdeling maakt van de taken:

- Wie doet de **werving** van welke sponsors (voorkom dubbele afspraken)?
- Wie doet de **registratie** van de sponsors op de **sponsorlijst**?
- Wie stuurt evt. **sponsorcontracten** uit?
- Wie doet de evt. **logistieke bevestiging** vlak voor de SamenLoop zodat de sponsor exact weet wanneer de spullen worden opgehaald en teruggebracht of wanneer hij verwacht wordt om bepaalde diensten te leveren? Meestal wordt er voor gekozen om dat bij de commissie Logistiek neer te leggen.
- Wie zorgt ervoor dat er op tijd een **bedankbrief** en sponsor lijst beschikbaar is, zodat meteen de dag na de SamenLoop er bedankbrieven of emails naar de sponsors gestuurd kunnen worden. Wacht niet tot na de SamenLoop want dan heb je niet meer de juiste energie om dan nog een bedankbrief te maken. Zorg dat alles klaar staat zodat je de dag na de SamenLoop alleen op 'send' hoeft te drukken om de bedank emails uit te sturen of dat de bedankbrieven en enveloppen klaar liggen om verstuurd te worden.

Zorg dat je de sponsorlijst goed opslaat zodat een eventuele nieuwe commissie bij een herhalende SamenLoop over 2/3 jaar opnieuw de lijst kan gebruiken.

## **Ad 2) Plannen wat je nodig hebt aan geld, spullen en diensten**

Het is belangrijk om zo spoedig mogelijk te bepalen wat je aan spullen/materialen en diensten nodig hebt. Je kunt er voor kiezen om deze input zelf te verzamelen bij de andere SamenLoop commissies. In het algemeen vinden andere commissies het moeilijk om aan te geven wat ze precies nodig hebben.

**Ervaring leert dat met name de commissie Logistiek goed kan helpen om alle input mbt benodigde spullen/materialen en diensten te verzamelen van der andere commissies en bovendien kunnen zij goed aangeven wat er nodig is voor de inrichting van het terrein.** Meestal kost dit wel een aantal keren overleg met de andere commissies voordat alle behoeftes duidelijk zijn. Zorg dat je heel specifiek doorrijgt wat er nodig is: aantallen, afmetingen, specificaties, etc.

Maak onderscheid tussen 'noodzaak' en 'leuk om te hebben' en begin bij de noodzakelijke spullen en diensten. Begin eerst om voor de grote en meest noodzakelijke spullen een sponsor te vinden. Als je dan nog tijd over hebt kun je er nog voor kiezen om sponsors te vinden voor zaken die wat minder belangrijk zijn maar gewoon leuk of aanvullend. Zorg dat je heel **goed registreert welke sponsors door wie worden benaderd** om te voorkomen dat een sponsor dubbel wordt gecontacteerd, want dat is zeer onprofessioneel en leidt tot irritatie bij sponsor.

Het is ook mogelijk om met elkaar te visualiseren wat er gebeurt als een bezoeker, teamlid, survivor, vrijwilliger naar de SamenLoop komt. **Door te visualiseren** wat deze personen gaan doen tijdens de SamenLoop kun je heel goed met elkaar **bepalen wat er dan nodig is**. Bv. een teamlid wil zich op het SamenLoop terrein melden om te bepalen waar hij naar toe moet....dat betekent dus dat er een info stand moet zijn, een bord met 'info stand', een tafel, een plattegrond met alle kramer erop, etc etc.

Maak een **complete lijst** met alle spullen/materialen en diensten die je nodig hebt en die kun je vanuit commissie Sponsoring gebruiken om daarvoor sponsors te vinden. Hou er rekening mee dat in de laatste weken voor de SamenLoop er toch nog extra verzoeken binnenkomen voor spullen/materialen en diensten, die zul je dan dus nog moeten toevoegen aan de lijst.

Kijk ook in de **SamenLoop kast**, want daar vind je spullen/materialen en diensten lijsten van eerdere SamenLopen of neem contact op met een eerdere SamenLoop. Leer van elkaar en voorkom dat je het wiel opnieuw moet uitvinden.

Maak binnen de commissies SamenLoop duidelijk **afspraken wie de catering regelt**. Is dit onderdeel van de commissie Sponsoring? De meeste SamenLoop commissies kiezen ervoor om de catering en het vinden van de juiste catering sponsors door een aparte commissie Catering te laten doen.



### Ad 3) Werven van sponsors en de registratie

Zie hierboven in hoofdstuk 2 ad 1 punt a hoe je het best de sponsors kunt **werven**.

**Het is belangrijk om een goede spreadsheet te maken en up-to-date te houden van alle sponsors. Zet deze sponsorlijst op Dropbox of in de cloud zodat meerdere commissieleden in deze spreadsheet kunnen kijken en evt updaten. Deze sponsorlijst dient ervoor:**

- Om te voorkomen dat je sponsors dubbel contact
- Om een overzicht te hebben welke spullen/materialen en diensten en in welke hoeveelheden je van een sponsor krijgt. Vastlegging van de afspraken per sponsor.
- Om een overzicht te hebben van de waarde (€) van de goederen of diensten tbv financiële boekhouding van de penningmeester (ivm BTW )
- Om een overzicht te houden van de spullen/materialen en diensten waar je nog geen sponsors voor gevonden hebt.
- Om de commissie logistiek vlak voor de SamenLoop de kans te geven om alle sponsors nog een keer te contacteren om de afspraken te bevestigen en evt afspraken te maken over haal- en retourtransport
- Om ahv de email gegevens de sponsors evt op de hoogte te houden met een speciale sponsoring nieuwsbrief (opgesteld door commissie PR). Sponsors vinden het prettig om te weten wat er gebeurt en op de hoogte gehouden worden van alle voorbereidende en PR activiteiten van de commissie SamenLoop. Door alle namen van de sponsors in de nieuwsbrief te vermelden bied je sponsors ook de mogelijkheid om met elkaar te netwerken.
- Aangeven of de sponsor een factuur wil, zodat de penningmeester dit kan verzorgen
- Om ahv de email gegevens in staat te zijn om na de SamenLoop een bedank email te sturen.
- Om na de SamenLoop te archiveren zodat je die weer kunt hergebruiken als je over een tijdje weer een herhalende SamenLoop wilt organiseren

#### Wat dien je minimaal in die lijst te registreren?

- NAW, telefoon en e-mail gegevens van sponsor
- Exacte opgave wat er gesponsord wordt (omschrijving, aantallen, maten, etc)
- (Geschatte) waarde van het gesponsorde materiaal of dienst, want dat is ook van belang voor de financiële registratie door de penningmeester
- Aangeven wie er vanuit de commissie sponsoring of vanuit een andere commissie contact heeft met de sponsor. Het kan dus zijn dat een ander commissielid een heel goed contact heeft met een bepaalde sponsor en dat jer er dus voor kiest om dat contact via dat ander commissielid te laten lopen. Maar dat moet dus goed zichtbaar zijn in de sponsorlijst om met name dubbele contacten te voorkomen.

- Afspraken wanneer en op welk tijdstip de spullen opgehaald en geretourneerd worden OF op welk moment de spullen door sponsor geleverd en opgehaald worden OF op welk moment de aangeboden diensten starten. Deze afspraken moet dus vlak voor de SamenLoop nog een keer bevestigd worden.
- Of je het digitale sponsor logo al hebt ontvangen, zodat je weet of je het logo al op de SamenLoopwebsite staat. Ook heb je het logo mogelijk nodig om op het terrein via flatscreens of op borden alle logo's zichtbaar te maken voor de teams en bezoekers.

### Sponsorovereenkomst

Het is belangrijk om zoveel mogelijk de sponsor afspraken vast te leggen in een sponsorovereenkomst met de sponsor. In de SamenLoopkast in de sponsoring kit vind je een voorbeeld van een KWF sponsorovereenkomst.

### **Ad 4) Evt. pre-SamenLoop evenementen organiseren**

Je kunt er voor kiezen om in de aanloop naar de SamenLoop nog een ander evenement te organiseren om extra geld in te zamelen. Je kunt ervoor kiezen om dit als commissie SamenLoop zelf te organiseren (BTW plichtig) of om dit aan teams over te laten (geen BTW verschuldigd).

Voorbeelden:

- Galadiner voor bedrijfsleven
- Lotto/veiling avond
- Diner in een restaurant
- Kunstveiling
- Bingo
- Bioscoopavond
- Bepaalde challenge
- Spinavond
- Etc. Etc.

De ervaring leert dat deze evenementen veel extra geld kunnen opleveren en ook extra publiciteit voor de SamenLoop opleveren. Toch is het belangrijk om goed te bepalen of je zelf als commissie nog de capaciteit hebt om dit pre-evenement te organiseren. Soms organiseren de teams al zelf dit soort evenementen. Je kunt er ook voor kiezen om een idee te ontwikkelen en vervolgens op een teamcaptainsavond vragen of er een team is die dat idee wil uitvoeren. Als een team een evenement organiseert dan is dat een teamactiviteit en dan is KWF daarover geen BTW verschuldigd.

#### **Ad 5) Logistieke bevestiging van de sponsoring spullen/diensten**

Het is belangrijk om enkele weken voor de SamenLoop alle sponsoring afspraken (ahv sponsoring lijst) te bevestigen met de sponsors. Afspraken te maken wanneer de dienstverlening van de sponsor exact start en eindigt. Afspraken te maken wanneer de spullen opgehaald moeten worden en wanneer weer geretourneerd. Afspraken te maken wanneer de sponsor de spullen zelf komt brengen en ophalen.

Meestal gebeurt het bevestigen van alle afspraken naar de sponsor via de commissie Logistiek. Dit is een hele belangrijke actie omdat als er bepaalde afspraken toch niet goed gemaakt waren, dat je dan nog de tijd hebt om een oplossing te vinden. Bovendien wordt vaak de initiële sponsoring afspraak met een directeur gemaakt maar het fysieke transport of leveren van spullen/materialen gebeurt vaak door een werknemer van de sponsor. Soms is deze persoon niet geheel op de hoogte van de sponsor afspraken. Door deze logistieke bevestiging kun je alsnog goede afspraken maken.

Ps. Mocht er toch een sponsoring afspraak helemaal fout zijn gelopen en niet meer op tijd gecorrigeerd kunnen worden, schakel dan via social media ook de hulp van de teams en andere sponsors in om een vervangende sponsor te vinden. Bij meerdere SamenLopen is nu al gebleken dat igv nood – vlak voor de SamenLoop - er heel veel teams en ook andere ondernemers willen inspringen om het probleem op te lossen want er is een grote mate van solidariteit zo vlak voor de SamenLoop!

#### **Ad 6) Activiteiten van de commissie Sponsoring tijdens de SamenLoop zelf**

Tijdens de SamenLoop is het belangrijk om als commissie Sponsoring de sponsors de mogelijkheid te geven om te netwerken. Je kunt de sponsor uitnodigen voor een netwerkborrel en een rondleiding over het terrein geven. Dit biedt de sponsors de mogelijkheid om onderling te netwerken. Tevens kan dat een mooi moment zijn om de sponsors een SamenLoop T-Shirt te geven of een ander SamenLoop aandenken.

Natuurlijk zijn er ook veel sponsors die onzichtbaar willen blijven en maken dus ook geen gebruik van deze speciale ontvangst.

Tijdens de SamenLoop is het gehele terrein met vlaggen SamenLoop paars en KWF rood gekleurd, dat willen we ook zo houden. Toch is er zeker de mogelijkheid om de sponsors zichtbaarheid te geven door bv:

- Bord met alle logo's en namen van sponsors
- Hijskraan met alle vlaggen van sponsors daaraan hangen
- Tijdens de SamenLoop kun je via Social Media ook de sponsors blijven noemen
- Voice-over op het podium kan tussen de optredens door aangeven welke sponsors de SamenLoop ondersteunen
- Posters met alle namen van de sponsors
- Flatscreens met logo's van sponsors (kostbaar!)

### **Ad 7) Sponsors bedanken na de SamenLoop**

Zoals bij ad 1 'Sponsoring aanpak plannen' aangegeven is het belangrijk om bedank emails of brieven ruim op tijd voor de SamenLoop klaar te maken, zodat die de dag na de Samen Loop meteen uitgestuurd kunnen worden. Sponsors stellen dit zeer op prijs als zij meteen na de SamenLoop een reactie krijgen.

Je kunt er ook voor kiezen om een aantal hoofdsponsors te bellen of te bezoeken.

Als dank kun je sponsors ook een certificaat of ander aandenken van de SamenLoop geven. Zij stellen dit meestal zeer op prijs en meestal worden deze certificaten naderhand bij de sponsor op de receptie of in de directiekamer geplaatst. Dit creëert dus een loyaliteit naar de toekomst toe.

Je kunt ook proberen een advertentie in een regionale of landelijke krant gesponsord te krijgen waarin je alle sponsors noemt en bedankt voor de ondersteuning van de SamenLoop. Ook kun je proberen de krant een artikel over de SamenLoop te laten schrijven met de nadruk op de steun van de lokale ondernemers om dit mogelijk te maken.

Ook via de social media kun je in de week na de Samenloop de sponsors nog noemen en bedanken.

Sommige SamenLopen kiezen ervoor om na de Samenloop nog een keer een bijeenkomst te organiseren voor bv survivors, teams en sponsors om gezamenlijk fotos en films van de SamenLoop te bekijken. Op deze bijeenkomst kun je nog een keer de sponsors noemen en bedanken.

Vergeet niet om ook de nieuwe datum voor de volgende SamenLoop door te geven, zodat de sponsor dat ook al in zijn planning en budgetronde kan meenemen. Vergeet niet dat na de SamenLoop met al zijn emoties de loyaliteit van sponsors zeer hoog is.

### **Ad 8) Sponsors binden na de SamenLoop**

Als je weet dat je over 2-3 jaren weer een herhalende SamenLoop gaat organiseren, is het interessant om de sponsors proberen te binden aan de SamenLoop.

Een randvoorwaarde om een sponsor te binden is dat je in ieder geval alle gemaakte afspraken goed nakomt en evt spullen weer in goede conditie en op het juist moment weer naar de sponsor retourneert.

Je kunt proberen om in de tijd tussen de SamenLopen toch een aantal communicatie-of contactmomenten te creëren:

- Je kunt ervoor kiezen om tussentijds nog een keer een sponsoring nieuwsbrief te sturen waarin je nog een keer terugkijkt op de vorige SamenLoop en waar je al voorzichtig iets vertelt over de nieuwe SamenLoop
- Je kunt een speciale kerstkaart (foto) van een hoogtepunt van jouw SamenLoop sturen en nogmaals bedanken en aangeven dat je hoopt dat de sponsor de volgende keer weer meedoet en dat je in het komende jaar weer graag contact opneemt.
- Je kunt na de SamenLoop nog een keer een netwerk bijeenkomst organiseren (SamenLoop film/video kijken) waarbij je de sponsors de mogelijkheid geeft om te netwerken.

## Sponsoring – Richtlijnen KWF

### Richtlijnen

- ✓ Bedrijven die door hun product een tegenstrijdig belang hebben met dat van KWF Kankerbestrijding of die worden geassocieerd met het veroorzaken of bevorderen van kanker. Bijvoorbeeld tabak, alcohol, tattoo, asbest, gevaarlijke chemische stoffen.
- ✓ Bedrijven met een negatief of beschadigd imago.
- ✓ Bedrijven die afbreuk doen aan het KWF-merk door hun merk- en communicatiestrategie.
- ✓ Bedrijven die handelen in strijd met wetten en voorschriften
- ✓ Bedrijven die handelen in strijd met algemeen maatschappelijke normen en waarden
- ✓ Labels, merken en onderdelen van bedrijven die onder een van bovenstaande criteria vallen.

**KWF Kankerbestrijding blijft onder alle omstandigheden onafhankelijk.**

**Maak dus geen exclusiviteitsafspraken.**