

Starterskit fondsenwerving

Dankjewel!

Fijn dat je in actie wil komen om geld op te halen voor kankeronderzoek. Dankzij jouw persoonlijke actie op de actiesite van KWF Kankerbestrijding, komen we samen dichterbij de dag dat er niemand meer hoeft te sterven aan kanker.

Deze starterskit fondsenwerving is speciaal ontworpen om jou als actievoerder de benodigde tools en informatie te geven zodat jouw actie een succes wordt. Wij zijn ervan overtuigd dat je met het volgen van de stappen in deze starterskit je doel zeker gaat halen, met ook nog eens een flinke dosis plezier.

Enorm bedankt voor je inzet in de strijd tegen kanker!

Groet!

Team Acties KWF Kankerbestrijding



Inhoud

<u>Waar gaat het geld naartoe?</u>	3
<u>'Time to P A R T Y'</u>	4
<u>Zelf actiemateriaal printen</u>	9
<u>Mijlpalen & actietips</u>	11
<u>Creatieve acties</u>	12
<u>Maak je actie bekend</u>	15
<u>Fondsenwerving-ABC</u>	16
<u>Contact</u>	18



Foto van donatiebox

Waar gaat het geld naartoe?

Kanker raakt ons allemaal.

Jaarlijks sterven er zo'n 45.000 mensen als gevolg van kanker. De ziekte is hiermee in Nederland doodsoorzaak nummer één.

Een wereld waarin niemand meer sterft aan kanker, dat is het ideaal van KWF. Doel: minder mensen met kanker, meer mensen die genezen en een betere kwaliteit van leven voor kankerpatiënten. Om dit te bereiken werft KWF fondsen waarmee onderzoeken naar kanker worden gefinancierd en begeleid.

[Hier](#) kun je nog meer lezen over de missie van KWF.

Inkomsten en uitgaven

Van iedere euro die we binnenkrijgen, wordt er 83 cent besteed aan de **missiedoelen** van KWF.

83ct



Doelbesteding

- Minder kanker
- Meer genezing
- Beter kwaliteit van leven voor (ex-) kankerpatiënten

17ct

Kosten

- Fondsenwerving
- Beheer en administratie

Bron: [jaarverslag KWF](#)

[Meer informatie](#) over waarom kankeronderzoek zo belangrijk is

'Time to P A R T Y '

Vier stappen om geld op te halen

Het is tijd om van de daken te schreeuwen dat je in actie komt om kankeronderzoek te steunen! Weet je al welk streefbedrag je wilt halen? En hoe je dat gaat doen? Hiervoor hebben we de vierstappenmethode 'PARTY' ontwikkeld: Practice, Ask, Remind & Thank You (oefen, vraag, herinner & bedank).



STAP 1: PRACTICE (OEFEN)

Nu je aan de slag bent gegaan, raden we je aan dat je je doelgroep bepaalt en je verhaal gaat oefenen. Wanneer je je eraan hebt gecommitteerd om geld in te zamelen voor kankerbestrijding moet je groot denken. Want, iedereen om je heen is een potentiële sponsor. Neem de tijd om goed na te denken en te brainstormen over een lijst van mensen die jouw actie mogelijk kunnen sponsoren. Wij raden je aan om te beginnen met:

- Vrienden en familie
- Huidige en voormalige collega's en klasgenoten
- Buren
- Je contacten uit werk, vereniging of religieuze gemeenschap
- Connecties via sociale media

Wees niet bang om ook mensen buiten je netwerk te benaderen. Donaties kunnen uit de meest onverwachte hoeken komen. Vergeet niet dat – helaas – bijna iedereen wel op de een of andere manier met kanker in aanraking is gekomen.

Oefen, na je brainstorm, het overbrengen van jouw verhaal, door jezelf de volgende vragen te stellen:

1. Wat betekent deze actie voor mij?
2. Waarom heb ik besloten om dit te doen?
3. Wat is mijn streefbedrag? En als je al eerder een actie hebt gedaan: probeer ik de opbrengst van die actie te overtreffen?
4. Welke impact heeft kanker op mijn leven en waarom vind ik het financieren van kankeronderzoek belangrijk?
5. Als een vriend tegen



STAP 2: ASK (VRAAG)

De meest succesvolle actievoerders hebben één ding met elkaar gemeen: ze vragen zo veel mogelijk mensen om support, op een hele persoonlijke manier. Stel het niet uit – vanaf het moment dat je in actie komt en stap 1 hebt genomen, is het tijd om jouw verhaal te vertellen aan potentiële sponsors!

Begin met het opstellen van een e-maillijst met mensen die je hebt geïdentificeerd in stap 1 en begin aan je eerste berichten. Een goede fondsenwervende e-mail of brief gaat in op de volgende vragen:

- Wat houdt mijn actie in en waar gaat het geld naartoe?
- Waarom heb ik mij ingeschreven?
- Wat is mijn streefbedrag en hoe ver ben ik al gekomen?
- Op welke manieren kan een potentiële sponsor mij sponsoren?

Voorbeeldbrief

Beste *(voornaam)*,

In de afgelopen vier maanden heb ik tientallen e-mails aan vrienden en familie gestuurd en vele posts geschreven op Facebook over mijn actie waarmee ik zoveel mogelijk geld wil ophalen voor waardevol kankeronderzoek. Waarom? Omdat ik zeker weet dat elke euro die ik ophaal precies komt waar hij hoort: bij kankeronderzoek. Zo simpel is het. Daarom vraag ik jou om nog één keer iets te doneren, ook al heb je me al een keer gesteund dit jaar.

(Vul aan met je persoonlijke motivatie)

Hartelijk dank voor je overweging en bedankt voor het mogelijk maken van kankeronderzoek.

Veel liefs,

(naam)

P.S. Kijk voor meer informatie over KWF en waar het ingezamelde geld aan wordt besteed op www.kwf.nl



Als je met je brief klaar bent, is het tijd om hem te verzenden!

Wij raden je aan om ten minste vier momenten te kiezen om je donateurs een bericht te sturen:

1. Bij het starten van je actie

Maak kenbaar dat je hebt besloten om in actie te komen voor kankeronderzoek. Deel je verhaal, vertel waarom het voor jou zo belangrijk is om mee te doen en vraag om die eerste donatie.

2. Als je actie loopt

Deel een update van de voortgang van je actie: hoe het staat met de voorbereidingen/trainen en hoever je bent op weg naar je doel. Zorg ervoor dat je daarbij iedereen die al iets heeft gedoneerd, bedankt voor zijn of haar bijdrage en herinner degenen die dat nog niet gedaan hebben eraan dat je een bijdrage zeer op prijs zou stellen.

3. Op je actiedag

Deel foto's en een verslag van je actie. Ook dit is een moment om iedereen te bedanken die een bijdrage heeft geleverd en opnieuw de mensen te laten weten dat het nog steeds mogelijk is om te doneren.

4. Bij het afronden van je actie

Maak aan het einde van je actie de totaalopbrengst bekend. Deel dit fantastisch mooie bedrag met je donateurs en maak ze duidelijk dat het zonder hen onmogelijk zou zijn geweest.





STAP 3: REMIND (HERINNER)

Iedereen die in actie komt loopt er wel een keer tegenaan; iemand heeft toegezegd om een donatie te doen – “Ik geef het de volgende keer dat ik je zie!” – maar vergeet om dit op te volgen. Daarom is het belangrijk dat je herinneringen verstuurt naar de mensen die een donatie toezeggen en daar niet meteen gevolg aan geven. Je kan natuurlijk een herinneringsmail sturen.

Voorbeeld van een herinneringsmail

Beste *(naam)*,

Ik wilde je even kort laten weten hoe het met mijn actie gaat. HET GAAT GOED!

Ik ben ook enorm blij dat ik al een heel eind op weg naar mijn doel ben en dat ik mijn streefbedrag bijna binnen heb. Het zou veel voor me betekenen als je mij nog wilt helpen om mijn doel helemaal te bereiken.

Ik ben enorm trots op hoe het nu gaat maar ik weet ook dat het echte werk nog moet beginnen en dat we ons doel ‘kanker de wereld uit’ nog lang niet hebben bereikt.

Je kan een donatie maken op mijn actiepagina: *(link invoegen)*.

Hartelijk dank voor al je support.

Veel liefs,

(naam)



STAP 4: THANK YOU (BEDANK)

Gefeliciteerd – Je bent goed op weg om je doel te bereiken en wellicht te overtreffen! Nu is het tijd voor het leukste gedeelte: **het bedanken van je donateurs.**

Hoe tijdrovend het ook kan zijn, niets is zo belangrijk als de tijd nemen om je supporters te bedanken. Of je nu een persoonlijke kaart maakt of een handgeschreven brief stuurt, neem de moeite om je sponsors persoonlijk te bedanken.

Voorbeeld van een persoonlijke bedankbrief

Beste *(naam)*,

Hartelijk bedankt voor je donatie van € *(bedrag)* voor mijn actie. Mede dankzij jou heb ik met mijn actie € *(bedrag)* opgehaald voor kankeronderzoek.

Dankzij jouw bijdrage komen we samen dichterbij de dag dat niemand meer hoeft te sterven aan kanker.

Dankjewel dat je hebt willen bijdragen.

Veel liefs,

(naam)

Zelf actiemateriaal printen

Download
hier

Speciaal voor iedereen die in actie komt hebben we diverse materialen gemaakt die je kunt gebruiken bij het bekendmaken van jouw actie. Het kan je helpen om op een gemakkelijke en laagdrempelige manier om donaties te vragen.

Poster

Informeer je burens, collega's en familie over je voortgang door deze poster op te hangen! Plaats hem naast het koffiezetapparaat, op de koelkast of op de deur.

1 op de 3 mensen in Nederland krijgt kanker

Ik kom in actie om geld op te halen voor kankeronderzoek

In Nederland krijgen jaarlijks ongeveer **110.000 mensen** kanker. Dat komt neer op **12 mensen** per uur.

Per jaar sterven **45.000 mensen** aan de gevolgen van kanker.

Sinds de oprichting van KWF in 1949 is de overlevingskans voor mensen met kanker **meer dan verdubbeld**. Maar wetenschappelijk onderzoek blijft noodzakelijk.

Steun mij
Ik geloof in de dag dat niemand meer hoeft te sterven aan kanker. Die dag die komt. Ik weet alleen nog niet wanneer. Wat ik wel weet is dat we samen deze dag dichterbij kunnen brengen.

Daarom vraag ik iedereen om mee te helpen. Ook jou. Want alles wat we doen is weer een stap dichterbij. Dichter bij nog meer kennis, nieuwe successen, betere behandelingen. Dichter bij die ene dag, de dag dat we kanker verslaan.

Acties.kwf.nl/

IN ACTIE VOOR

Ik kom in actie om geld op te halen voor kankeronderzoek

Mijn streefbedrag

80%

60%

40%

20%

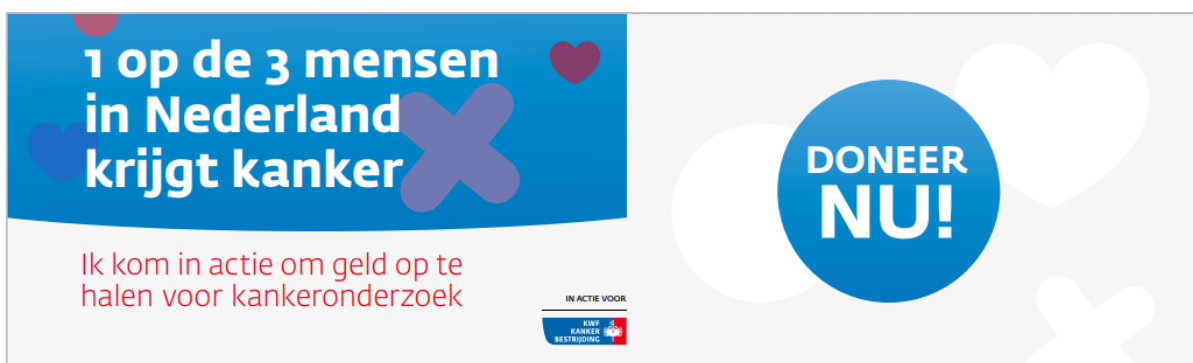
Steun jij mij ook? Ga naar:

Acties.kwf.nl/

IN ACTIE VOOR

Informatieflyer

Gebruik de informatieflyer om je vrienden en familie te informeren over jouw actie.



Jampotwikkel

Print deze jampotwikkel, knip hem uit en wikkel hem rond een fles of pot. Zet die neer bij je evenement, op het werk of bij je vereniging. Zamel cash in en doneer dit vervolgens op je persoonlijke pagina. Stop eventueel zelf alvast wat papiergeld in de pot, want goed voorbeeld doet volgen.

Kaartjes

Het kan natuurlijk gebeuren dat mensen wel beloven een donatie te doen maar dat het erbij inschiet. Als je iedereen ter herinnering een kaartje meegeeft met jouw persoonlijke informatie, vergeten ze het minder snel en weten ze waar ze moeten zijn. Met deze gegevens bij de hand kunnen ze op een rustig moment, wanneer het hun uitkomt, een donatie maken.



Mijlpalen & actietips

Er zijn eindeloos veel mogelijkheden om fondsenwerving te koppelen aan gebeurtenissen, feestdagen of seizoenen. Hieronder zie je een aantal voorbeelden:

Je verjaardag

Vraag dit jaar om donaties in plaats van cadeautjes. Want heb je nu echt nog een paar sokken nodig?

Een jubileum

Vraag dit jaar om donaties in plaats van cadeautjes.

Pasen

Organiseer een Paasontbijt, eieren zoek wedstrijd, wandeling, een sponsorloop met je hardlopgroep enz.

Koningsdag

Zaklopen, koekhappen, eigoeien, wafels bakken, je kan het zo gek niet bedenken of mensen zijn ervoor in op Koningsdag. Organiseer een ludieke actie voor kankeronderzoek.

Pinksteren

Organiseer een Pinksterontbijt, wandeling, rommelmarkt, een sponsorloop met je hardlopgroep, enz



Zomerkriebels

Organiseer een leuke zomerse dag! BBQ met relaxte zomerse muziek erbij, afgesloten door een zwoele zomeravondfilm. Organiseer een markt voor gebruikte/tweedehands zomerkleding.

Winterkriebels

Organiseer een winterfeest met warme chocomel en een lekkere (kerst)film. Ga oliebolle bakken en verkopen. Organiseer een markt voor gebruikte/tweedehands winterkleding.

Creatieve acties

Je kunt een creatieve actie doen die jouw fondsenwerving kracht bij zet. We hebben wat voorbeelden van creatieve ideeën die we de afgelopen jaren voorbij hebben zien komen voor je verzameld. Ze hebben ze verdeeld van klein naar groot.

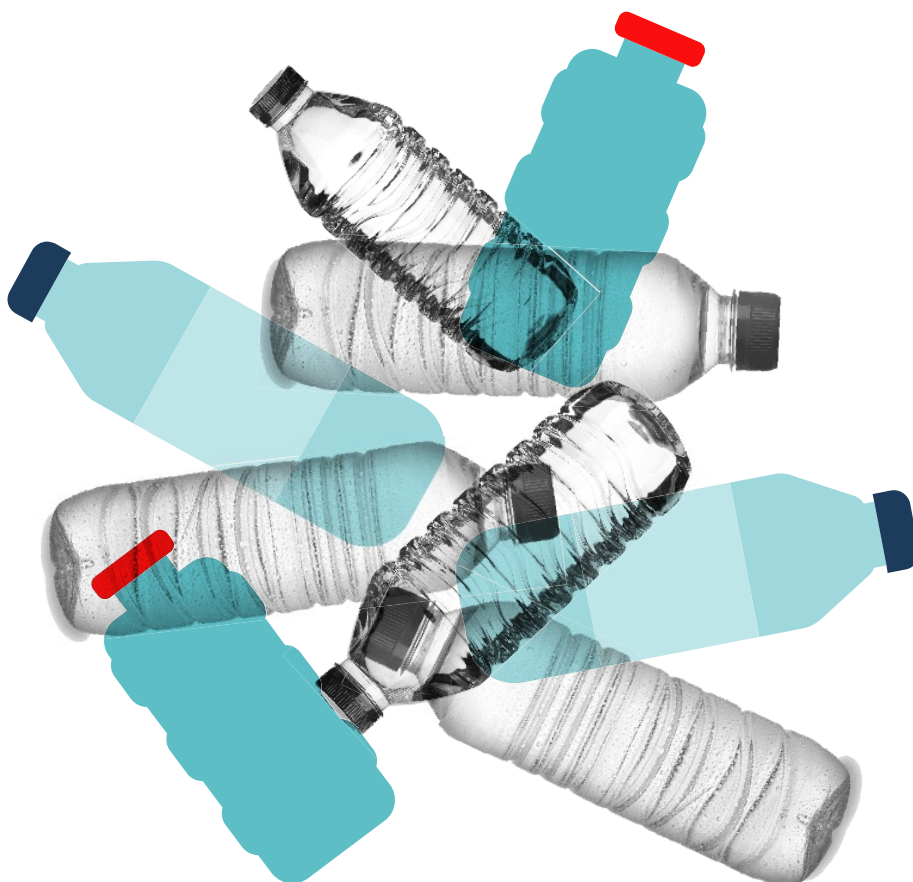
De kleinste moeite

- Ga auto's wassen.
- Bak & verkoop cupcakes of ander lekkers.
- Vraag je burens of je hun gras mag maaien, de heg kunt snoeien of het huis kunt schoonmaken, en vraag een donatie als wederdienst.
- Vraag of je donatieboxen mag neerzetten bij je werkgever, supermarkt, winkels, sportclub, enzovoort.
- Ben je oppas? Vraag of de mensen bereid zijn je te steunen met extra bijdrage.
- Vraag of je een donatiebox mag neerzetten bij de lege flessenautomaat van een supermarkt. Statiegeldbonnetjes leveren bij elkaar een leuk bedrag op!



Een klein beetje extra moeite

- Zet je beamer in de tuin en organiseer een openluchtbioscoop!
- Vraag je sportschool of je een spinning/zumba/crossfit-marathon mag organiseren.
- Organiseer een fietsenrepareeractie voor jouw buurt en ga aan de slag als fietsenmaker.
- Haal lege flessen op.
- Organiseer een vrijdagmiddagborrel en vraag aan de barman of ze 20% van de omzet willen doneren.
- Organiseer een lunch of high tea waarvoor mensen een bijdrage doen. Eventueel in combinatie met een bingo of een verloting.
- Organiseer een bridgeavond, pokertoernooi, of wat voor activiteit ook met de vereniging waar je lid van bent.



Veel moeite, veel resultaat

- Organiseer een feest voor Koningsdag (of gewoon zomaar!), nodig een dj uit en vraag iedereen drinken en cash mee te nemen voor een donatie.
- Vraag een lokaal bedrijf om een gedeelte van de winst aan jouw actie te schenken.
- Zoek veilingitems en organiseer een veiling bij je sportvereniging.
- Organiseer een sponsorloop.
- Organiseer een workshop 'schilderen', 'boetsen', 'tekenen', of wat voor creatieve uiting dan ook.

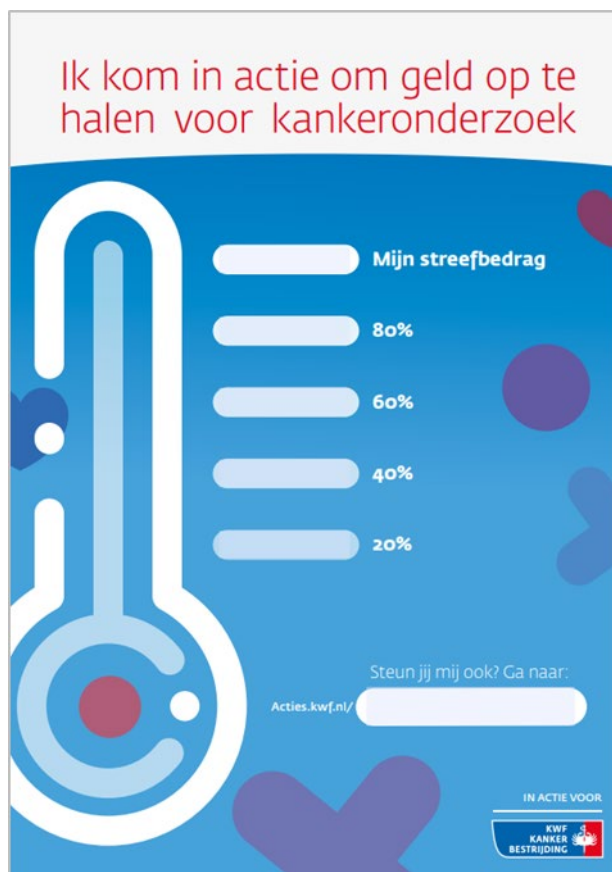


Maak je actie bekend

Gebruik de poster om te laten zien dat je in actie komt. Plak deze achter je raam, op het prikbord op je werk, de sportclub of de plaatselijke supermarkt.

Vergeet de sociale media niet!

Gebruik Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, een blog of een ander platform om je actie aan te kondigen. Dit zijn ook mooie kanalen om je donateurs te bedanken, ze om donaties te vragen, je verhaal te delen en updates te geven van je actie. Hier kun je laten zien waarom je in actie komt.



Een paar suggesties:

Facebook, Twitter & Instagram

1. Gebruik de Facebook berichten die we hebben geschreven
2. Bedankt voor je donatie @(naam)
3. Ik kom in actie voor kankeronderzoek. Een donatie van € 10 tegen kanker stel ik zeer op prijs! #actievoorkwf [url naar je pagina]



YouTube

Hoe werkt kankeronderzoek? In dit [filmpje](#) leggen we het uit.

Fondsenwervings-ABC

Er zijn talloze acties te bedenken waarmee je geld op kan halen om jouw actie te ondersteunen. Laat je inspireren door de fondsenwervings ABC.

A

Afronden: vraag op je werk of zij het bedrag dat je hebt ingezameld willen afronden of verdubbelen.

B

Bedrijfsdonatie: vraag het bedrijf waar je werkt om een donatie.

Buurt BBQ

C

Cupcakes bakken en verkopen op je werk, school of sportclub bij een kopje koffie.

D

Donatiebox aanvragen via acties@kwf.nl.

Doneer een dag salaris.

E

Eindejaarbonus, doneer een percentage.

F

Familiediner: vraag iedereen om een bijdrage.

Flessen inzamelen: je kunt de supermarkt vragen of je een donatiebox bij de flessen-automaat neer mag zetten.

Facebook: deel je actie op Facebook en vraag om een donatie via de link van je actiepagina.

Maak het persoonlijk: vertel ook waarom je voor KWF in actie komt.

Filmavond: organiseer een filmavond, hef entree en/of verkoop hapjes en drankjes.

G

Geld vragen in plaats van bloemen en kado's bij een verjaardag/jubileum/opening.

H

Huiskamerconcert organiseren.

I

IJsjes verkopen op een mooie (zomer)dag

Instagram: deel op Instagram je verhaal en plaats de link van je actiepagina

K

Koffieochtend: nodig vrienden, familie en kennissen uit en verkoop koffie en koekjes.

Kook een heerlijke maaltijd (bijvoorbeeld in de asperge-of mosseltijd) voor vrienden en vraag een donatie.

L

Leeg je zakken en spaar al het kleingeld dat eruit komt een maand lang op.

Loterij organiseren.

M

Movember: laat je snor/baard een maand staan en laat je sponseren.

N

Nieuwjaarsduik.

Nespresso: lekkere koffie verkopen op werk (apparaat eventueel lenen) € 1,50 per cupje!

O

Opruimen: kijk op zolder, in de schuur en in je kast en verzamel alles wat je kunt en verkoop dit bijvoorbeeld op Marktplaats.

Oud & nieuw: organiseer een gezellige avond voor vrienden/familie en vraag om een donatie.

P

Polaroidactie: maak foto's op een evenement en verkoop ze
Producten uit eigen tuin verkopen, bijvoorbeeld zakjes walnoten, aardbeien, bramen etc.

Proeverij organiseren voor vrienden.

Q

Quiz: nodig mensen uit voor een pubquiz en vraag het café een deel van de baropbrengst te sponsoren.

R

Rommelmarkt organiseren

Rondje IJsselmeer fietsen en je laten sponsoren.

S

Scheer je hoofd kaal en laat je sponsoren.

Sieraden maken en verkopen.

Smoothies maken en verkopen op je werk/school/ club/buurt.

Snert maken op een koude winterdag en verkopen.

Sponsorloop organiseren.

Sportober: laat je een maand lang sponsoren voor iedere keer dat je bent geweest.

Stoptober: ga met vrienden de uitdaging aan een maand geen alcohol te drinken, of een maand lang iets anders niet te doen (shoppen, suiker eten, klagen). Laat je sponsoren.

Straatfeest organiseren voor de hele buurt.

T

Taarten bakken en verkopen.

Tikkie: stuur een Tikkie met een klein bedrag naar al je vrienden/familie. Of stuur een Tikkie in je groepsapps.

Tweedehandskleding inzamelen en verkopen.

U

Uurtje zonder factuurtje: laat een uurtje ten goede komen aan KWF als je zelfstandig ondernemer bent.

V

Veiling: vraag mensen om bijzondere spullen beschikbaar te stellen.

Verkoop artikelen via Marktplaats.

Voetbalwedstrijd: organiseer zelf een wedstrijd of laat mensen inzetten op de uitslag van een bestaande wedstrijd.

W

Wisselgeld: zet op zoveel mogelijk plekken potten neer voor kleingeld.

Y

Yogales geven

Z

Zonnebrandkraampje op het strand.

Zwemmen: zwem een bepaalde afstand en laat je sponsoren.

Contact

Als je deze starterskit van begin tot eind hebt doorgenomen, zul je ongetwijfeld je gestelde doel bereiken. Voordat we afsluiten, willen we graag nog deze lijst met links delen. We wensen je veel succes!

KWF Kankerbestrijding

kwf.nl

acties.kwf.nl

[Veelgestelde vragen](#)

[Contactinformatie](#)



acties@kwf.nl

