



kunstenloket

Zakelijk advies voor creatieven

10 gulden regels voor sponsoring

1. Zorg voor een goede presentatie!

- Wat is het project (inhoudelijk)?
- Eerdere activiteiten.
- Bezoekersaantallen.
- Communicatieplan (o.a. media en publiciteitsmateriaal - aantallen en voorbeeld).
- Bestaande perspublicaties.
- Sponsorpakketten – mix van de tegenprestatie.

2. Bied partnerships aan!

- Je hebt wat te bieden, je bent niet alleen vrager!
- Waarom zou het bedrijf geïnteresseerd zijn om als sponsor op te treden? Kijk door de ogen van de onderneming (opportuniteit – fiscaliteit).

3. Zoek een passende onderneming voor de activiteit.

- Lokale activiteiten zijn interessant voor lokale bedrijven.
- Regionale activiteiten zijn interessant voor regionale bedrijven.
- Landelijke activiteiten zijn interessant voor landelijke bedrijven.

4. Gebruik beschikbare informatie!

Kamer van Koophandel, Trends top en zoek bedrijven die reeds sponsor zijn van gelijkaardige events.

- Bedrijven per postcode.
- Bedrijven per branche.
- Omvang en omzet.

5. Geef niet op na de eerste teleurstelling.

- Gemiddeld 30 % van de inspanningen levert resultaat op – mits een goede voorselectie.

6. Doe het zelf!

- Niemand kent het product of de activiteit zo goed als de (artistieke) initiator

7. Anticipeer het evenement en ga voor principiële akkoorden.

- Een grote sponsoringbijdrage moet soms opgenomen worden in de begroting.

8. Bepaal je target voor sponsoring in natura vanaf jouw begroting is opgesteld.

9. Creëer geen valse verwachtingen.

10. Zorg voor follow-up.