

SponsorVisie: Workshops & Presentaties



Peter van Baak is mede-oprichter van SponsorVisie, Crowdfunding voor Clubs en Obligatieplan.nl en heeft sport en commercie door de aderen vloeien. Hij speelde jarenlang tophockey bij T.H.C. Hurley en heeft heel veel aan deze vereniging te danken. Peter is dan ook van mening dat verenigingen een onmisbare rol spelen in onze maatschappij.

Peter verzorgde al talloze presentaties voor de KNVB, de KNWU, het Nederlands Handbal Verbond en diverse gemeentes. Voor de Atletiekunie, KNRB en de KNVB Kennisdagen verzorgde hij de diverse workshops over sponsoring en crowdfunding.

De volgende onderwerpen zijn beschikbaar:

- Meer sponsors met minder moeite? Het kan!
- Crowdfunding voor clubs
- Maatschappelijk verantwoord sponsoren
- Slim sponsorbeleid
- Sponsorsamenwerking: Samen sta je sterker
- Geld verdienen met je clubsite, social media en app
- Sponsorwerving voor evenementen
- Financieel beleid
- Kansen met subsidies en fondsen



Meer sponsors met minder moeite?

Sponsoring is belangrijk voor sportclubs. Het is echter lastig om bedrijven te overtuigen om sponsor te worden. In deze workshop maakt Peter duidelijk hoe je, door een andere benadering te kiezen, je het jezelf veel makkelijker maakt en je succes aanzienlijk vergroot.

Maar hoe pak je dat aan?

Volg dan deze workshop. Er wordt op de volgende belangrijke zaken ingegaan:

- Hoe werf je nieuwe sponsors?
- Wat heeft je vereniging te bieden?
- Hoe communiceer je op een slimme manier
- Hoe organiseer je dit?

SPONSORVISIE 



“Beste Peter, dank voor de presentatie. Complimenten voor je verhaal. Erg goed gebracht en sterke inhoud. Kreeg na afloop ook veel positieve reacties.”

Bas Bobeldijk, Eigenaar Jumbo Nieuwkoop

Crowdfunding voor clubs

Hoe zet je crowdfunding succesvol in binnen jouw vereniging?

Fondsenwerving en financiering is veranderd. Steeds vaker worden bedrijven, nieuwe producten en creatieve projecten niet meer door één of enkele partijen gefinancierd, maar door een grote groep: Crowdfunding.

Crowdfunding groeit exponentieel. En het biedt ook kansen voor lokale sportvereniging. Maar het is een misvatting dat het ophalen van geld via crowdfunding eenvoudig is. Er is een gedegen plan voor nodig.

Maar hoe pak je dat aan?

Volg dan deze workshop. Er wordt op de volgende belangrijke zaken ingegaan:

- **Wat is Crowdfunding?**
- **Wat bepaalt het succes?**
- **Waarom biedt Crowdfunding ook voor jouw organisatie een kans?**
- **Hoe zet je Crowdfunding effectief in binnen jouw vereniging?**

SPONSORVISIE 

ING 



“Het was een eye-opener. Crowdfunding biedt grote mogelijkheden voor extra inkomsten. Ik ben echt anders tegen de dingen aan gaan kijken.”

Martin Houdijk, Hercules Handbal

Maatschappelijk verantwoord sponsoren

Steeds meer bedrijven vinden het belangrijk om ook een maatschappelijke bijdrage te leveren. Eigenlijk is traditionele sponsoring hier al een uiting van, maar bedrijven willen méér. Welke mogelijkheden zijn er en hoe kan je die bereiken? Op deze vragen geven wij antwoord. Aan de hand van diverse voorbeelden en concrete cases wordt duidelijk hoe bedrijven via lokale sportsponsoring hun maatschappelijke invloed kunnen vergroten.

SPONSORVISIE 



Perry Bloks, voorzitter SC Everstein

"Workshopleider en presenter was Peter van Baak van Sponsorvisie. Op enerverende wijze loodste Peter de deelnemers door het sponsorland."

Slim sponsorbeleid

Tips en trucs die het leven van een sponsorcommissie makkelijk maken.

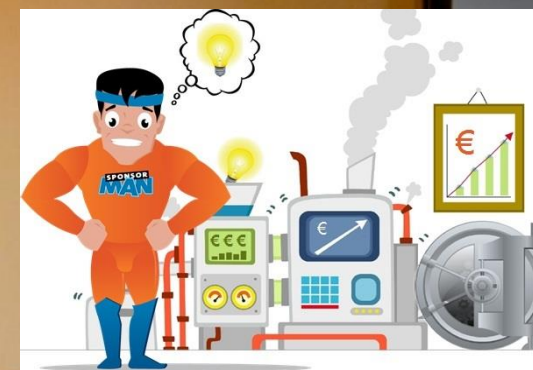
Sponsoring is van oudsher één van de belangrijkste inkomstenbronnen van sportverenigingen. Bij veel verenigingen hebben de sponsorcommissies het moeilijk. Er is sprake van een dalende trend. Ook bezuinigingen van gemeenten, dalende kantineopbrengsten en stijgende kosten dwingen alle verenigingen om sponsoring serieus te nemen en een andere benadering te kiezen.

Maar hoe pak je dat aan?

Volg dan deze workshop. Er wordt op de volgende belangrijke zaken ingegaan:

- Hoe zorg je dat je bedrijven voor sponsoring van jouw vereniging weet te interesseren?
- Hoe bedien je bestaande sponsors beter?
- Op welke manier zijn andere clubs succesvol?

SPONSORVISIE



"Hun frisse kijk op sport sponsoring bij verenigingen, voorbeelden en praktische tools zijn met groot enthousiasme ontvangen en hebben de clubs geïnspireerd om verder met dit onderwerp aan de slag te gaan."

Sportsupport gemeente Den Haag

Sponsorsamenwerking: Samen sta je sterker



Smeedt een succesvolle sponsorsamenwerking tussen meerdere verenigingen uit uw gemeente.

SponsorVisie hielp in verschillende regio's clubs samenwerken op het vlak van sponsoring. En met resultaat.

Wil je weten hoe je een dergelijke samenwerking ook op kunt zetten en succesvol maakt? Volg dan deze workshop. Er wordt op de volgende belangrijke zaken ingegaan:

- Waarom zou je samenwerken?
- Wat wil je met de samenwerking bereiken?
- Hoe organiseer je een samenwerking?
- Waar moet je afspraken over maken?
- Hoe hou je alle partijen tevreden?



“Vol enthousiasme bracht Peter zijn uitgebreide kennis op een duidelijke manier over en was vooral erg inspirerend en vernieuwend”

Kick de Groot, Medewerker Sportstimulering Gemeente Velsen

Geld verdienen met je clubsite, social media en app



Hoe gebruik je online kanalen om meer inkomsten te creëren voor jouw club?

Sportvereniging hebben een heel groot bereik. Op locatie, maar zeker ook online. Via de website of social media en soms via andere online kanalen (youtube, nieuwsbrief).

In deze workshop leer je hoe je geld verdient met al deze online communicatie.

Maar hoe pak je dat aan?

Volg dan deze workshop. Er wordt op de volgende belangrijke zaken ingegaan:

- **Wat is de waarde van jouw website?**
- **Hoe vergroot je je digitale bereik?**
- **Hoe gebruik je sociale media om inkomsten te vergaren?**
- **Wat kan je als vereniging met branded content en video?**



"Op enerverende wijze loodste Peter de deelnemers door het land van sponsormogelijkheden. Enthousiast, gemotiveerd voor actie werd de avond afgesloten."

*Heidy van Dam,
sportconsulent bij de
gemeente Papendrecht*

Sponsoring voor evenementen

Heeft uw evenement meer sponsors en andere inkomsten nodig? Dan is deze workshop precies wat je nodig hebt.

Peter van Baak behandelt de workshop, die uit twee delen bestaat, in het eerste deel de kansen die er liggen in een vernieuwend sponsorbeleid en in het tweede deel welke mogelijkheden fondsenwerving en een donateurs bieden voor evenementen en hoe dit succesvol wordt toegepast.

Er wordt op de volgende belangrijke zaken ingegaan:

- Hoe zorg je dat je bedrijven voor sponsoring van jouw evenement weet te interesseren?
- Hoe bedien je bestaande sponsors beter?
- Hoe werf je subsidies en fondsen?
- Hoe kan crowdfunding een bijdrage leveren aan jouw evenement?
- Op welke manier zijn andere evenementen succesvol?

SPONSORVISIE 



“Enthousiasmerende workshop, die hopelijk gaat leiden tot mooie sponsor/crowdfundingsacties!”

*Charley Verhaar,
penningmeester SSN*

Financieel beleid



Wat is er noodzakelijk voor een gedegen financieel beleid van een vereniging? Hoe verhoudt onze vereniging zich ten opzichte van anderen? Wat zijn aandachtspunten en hoe gaan anderen met kansen en uitdagingen om?

Tijdens deze sessie brengen we penningmeesters van verenigingen met elkaar in contact, bespreken we de basis van solide financieel beleid en laten de penningmeesters kennis, ervaring en inzichten delen.

We gaan in o.a. op:

- Wat bepaalt of een vereniging financieel gezond is?
- Begroting, balans en financiële rapportage
- Benchmark met andere verenigingen
- Contributie
- Overige inkomsten
- Kosten en besparingen
- Investerings en financiering



Kansen in subsidies en fondsen



De wereld van subsidies en fondsen is complex. Deze workshop geeft inzicht en richting en helpt organisaties bij de volgende vragen:

- Welke subsidies en fondsen zijn beschikbaar?
- Hoe selecteer ik geschikte fondsen en subsidies?
- Waar moet ik op letten als ik een aanvraag in dien?
- Wat zijn ervaringen van andere clubs?
- Op welke manieren kan ik nog meer aan de benodigde middelen komen?



Prijzen (excl. BTW en reiskosten)

Presentaties:

EUR 550,- (30 minuten)

EUR 165,- (per extra 15 minuten)

Volledige thema-avond nieuwe inkomsten: EUR 1.000,- (2x 50 minuten)

Workshops (max. 30 deelnemers):

EUR 550,- (1 uur) – ook online!

EUR 800,- (2 uur) – ook online!

EUR 1.100,- (3 uur)

Additioneel: Reiskostenvergoeding (EUR 0,23/km) en reistijdvergoeding (EUR 50,-/uur).

Webinar (30 tot 100 deelnemers):

EUR 1.000,- (90 min)

Opvolging Q&A 2 weken later (EUR 250,-)

Bootcamp (max. 20 deelnemers):

EUR 4.000,- 4 x 2 uur (1x op locatie, 3x digitaal)

Structurele ondersteuning, tools voor en advies bij sponsorbeleid

Minimaal 10 verenigingen

Tot 25 verenigingen:

EUR 100,- per vereniging per jaar.

Vanaf de 26^e vereniging:

EUR 80,- per vereniging per jaar.

SPONSORVISIE 

TIP: BRENG HET POTENTIEEL
IN KAART (1)

