



Tips voor de collectanten

Hoe een donateur te benaderen?

Intro:

“Hallo, mijn naam is <naam collectant>. Wij zijn geld aan het inzamelen voor <doel van de actie> namens <naam organisatie>. Wij doen dit met (s)teun. Wilt u meedoen?”

Uitleg:

“Het is leuk om te doen, de donaties zijn erg klein en u zou ons hiermee enorm helpen. Het werkt heel eenvoudig. U wast een of meer varkentjes in het boekje door deze te krassen. Onder de kraslagen staan bedragen variërend van €0,50 tot €3,00. Het bedrag dat u open krast is uw donatie. Als dank ontvangt u een vel met 8 waardevolle voordeelcoupons.”

Laat het bedrag openkrassen met een munt.

Na afloop:

Hartelijk dank voor uw bijdrage (steun, hulp). Nog een fijne dag/avond!

Belangrijk!

- Maak van tevoren een lijst van zoveel mogelijke mensen waarvan je denkt dat zij wel willen doneren.
- Begin met familie, vrienden, kennissen, burens, collega's en anderen in jouw naaste kring. Benader vervolgens mensen waarvan je inschat dat zij wel sympathiek zijn met jouw organisatie en het doel van de actie.
- Draag altijd je (s)teunboekje bij je. Je weet nooit wanneer je een potentiële donateur tegen het lijf loopt.
- Begrijp goed waarom jouw organisatie geld nodig heeft en het doel van de actie. Wees voorbereid op verdere vragen hierover.
- Benader potentiële donateurs op een rustige wijze. Praat duidelijk maar rustig. Verzeker jezelf ervan dat de potentiële donateur het (s)teun systeem goed begrijpt alvorens uit te nodigen tot het krassen.
- Lach en wees altijd vriendelijk, ook bij een afwijzing.
- Laat duidelijk de voorkant van het boekje zien tijdens het introductie praatje zodat de naam van de organisatie, doel van de actie en het logo of afbeelding voor de potentiële donateur goed zichtbaar zijn. Sla tijdens dit gesprek de eerste bladzijde om ook de tweede afbeelding te laten zien op de binnenkant van het boekje. Sla vervolgens het boekje geheel open om de kortingscoupons en de krasvelden te laten zien en de donateur uit te nodigen om een of meer varkentjes te wassen.

Super belangrijk!

- (s)teun is **niet** het verkopen van kortingscoupons. De meeste mensen zullen doneren vanuit sympathie met de organisatie en het doel van de actie. De kortingscoupons zijn een aardigheidje waarmee je de donateurs bedankt.
- (s)teun is **niet** een kras-en-win of gokstelsel. (s)teun is een manier om fondsen te werven voor een goed doel. Er valt niets te winnen. Of liever gezegd: iedereen heeft altijd prijs met (s)teun!