

DE GOUDEN REGELS VAN FONDSENWERVING

REGEL 1: VRAAG

Durf te vragen! De nummer 1 reden waarom mensen sponsoren is omdat ze gevraagd worden.

REGEL 2: VRAAG GROOTS

Mensen geven meestal dat wat je vraagt, of net iets minder.

REGEL 3: VRAAG IEDEREEN

Vrienden, Facebook vrienden, collega's (oude en huidige), bedrijven, clubs, kerken, familie, 'lang niet gezien familie/kennissen', burens en vreemden.

REGEL 4: VRAAG OPNIEUW

Kracht van herhaling! Uit Amerikaans onderzoek is gebleken dat na 7 keer vragen via e-mail of social media (direct en indirect) mensen tot een donatie overgaan.