

Pink Ribbon

TOOLKIT FONDSSENWERVING

Welkom!

Met jouw actie voor Pink Ribbon doe je mee en kom je in actie voor vrouwen met borstkanker. We zijn blij met jouw actie want samen zorgen we voor meer onderzoek en betere behandelingen voor borstkankerpatiënten.

Deze toolkit is speciaal ontworpen om jou de benodigde tools en informatie te geven en je te helpen bij het ophalen van donaties.

Sinds de oprichting van Pink Ribbon (2003) zijn er dankzij alle donaties al meer dan 215 onderzoeken en projecten op het gebied van borstkanker gefinancierd.

In al die jaren hebben we veel geleerd met betrekking tot fondsenwerving. Wij zijn er van overtuigd dat je met het volgen van de stappen in deze toolkit, jouw doel met een flinke dosis plezier zeker weten gaat halen.

Hartelijk dank voor jouw inzet.

**Groet,
Team Pink Ribbon**

Inhoud

Waarom we wandelen	3
Hoe haal je geld op?	4
Welk sponsorbedrag ga jij inzamelen?	5
Time to party.....	6
Voorbeeldplanning, tijd is geld.....	11
Tools	12
Mijlpalen	13
Creatieve acties	14
Maak je actie bekend	15
Veelgestelde vragen	15

Waarom we wandelen

In Nederland krijgt 1 op de 7 vrouwen de diagnose borstkanker. Dat zijn ongeveer 18.000 diagnoses per jaar. Dit is inclusief diagnoses van een mogelijk voorstadium van borstkanker. Jaarlijks sterven er in ons land ongeveer 3.000 mensen aan de gevolgen van de ziekte.

Pink Ribbon is er speciaal voor al deze vrouwen. We halen geld op voor projecten en onderzoeken om borstkanker te voorkomen en om het beter te kunnen behandelen. Daarnaast doen we er alles aan om het leven na borstkanker zo prettig mogelijk te maken.

Maar dat kunnen we niet zonder jou. Met jouw deelname en actie steun je ons en alle vrouwen met borstkanker. Samen bereiken we meer. Samen staan we zij aan zij tegen borstkanker.

Impact voor de patiënt

Door mee te doen met de Pink Ribbon Dam tot Dam Wandeltocht steun je vrouwen met borstkanker. Het geld dat wordt opgehaald gaat naar patiëntenvereniging [Borstkankervereniging Nederland](#) (BVN). Zo zorgen we samen voor een beter leven van de borstkankerpatiënt van nu en in de toekomst.



Hoe haal je geld op?

Actiepagina

Op het [Pink Ribbon Dam tot Dam Wandeltocht actieplatform](#) kun je een persoonlijke sponsorpagina maken. Daarmee vraag je mensen om online jouw actie te steunen. De link kan je delen en zo kun je jouw vrienden en familie ook via WhatsApp, Facebook en e-mail vragen om een donatie.

Je kunt dit als individu een actiepagina maken, maar ook als team of bijvoorbeeld samen met je familie.

Kom je met een team in actie, dan kan je een teampagina maken. Daarop is te zien welk bedrag jullie samen als team willen ophalen. Ieder teamlid heeft ook een persoonlijke pagina.

Welk sponsorbedrag ga jij inzamelen?

Persoonlijk doel

We weten dat het makkelijker is om meer geld op te halen als je er eenpersoonlijk doel aan vastplakt. Bijvoorbeeld 10 euro per kilometer. Dat is een mooi streven om jezelf te geven.

Dat betekent dus dat als je;

42 km gaat lopen, **420 euro** een mooi streven is

27 km gaat lopen, **270 euro** een mooi streven is

20 km gaat lopen, **200 euro** een mooi streven is

10 km gaat lopen, **100 euro** een mooi streven is

Onze toppers

Individuele deelnemers die via het [actieplatform](#) meer dan 1000 euro ophalen krijgen van ons een certificaat voor hun bijzondere prestatie.



Time to party

4 stappen om geld op te halen

Nu je in actie te komt voor Pink Ribbon is het tijd om het van de daken te schreeuwen. En het is tijd om na te denken over hoe jij je streefbedrag gaat halen. We hebben hiervoor de vier stappen methode PARTY ontwikkeld: **P**actice, **A**sk, **R**emind & **T**hank **Y**ou.

STAP 1: PRACTICE (OEFEN)

Bepaal je doelgroep en oefen jouw verhaal

Vanaf het moment dat je uitgesproken hebt geld in te zamelen is opeens iedereen een potentiële sponsor. Neem de tijd om na te denken en te brainstormen over een lijst van mensen die jouw prestatie misschien wel willen sponsoren.

Begin met:

- Vrienden & familie
- (oud)collega's en klasgenoten
- Buren
- Je professionele, vereniging, of religieuze gemeenschap
- Social media connecties

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

Oefen het overbrengen van jouw verhaal. Stel jezelf de volgende vragen:

1. Wat betekent dit evenement voor mij?
2. Waarom zamel ik geld in voor Pink Ribbon?
3. Wat is mijn doel dit jaar? En als je al vaker hebt meegedaan: hoe kan ik mijn doel overtreffen?
4. Welke impact heeft borstkanker op mijn leven? Waarom vind ik geld ophalen voor borstkanker(onderzoek) belangrijk?
5. Als iemand tegen mij zou zeggen dat zijn of haar donatie *het verschil* niet gaat maken, wat zou ik dan zeggen?

STAP 2: ASK (VRAAG)

De meest succesvolle fondsenwervers hebben één ding met elkaar gemeen: **ze vragen zo veel mogelijk mensen op een persoonlijke manier om support.**

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

- Wat is het evenement en waar gaat het geld naartoe?
- Waarom heb ik mij ingeschreven?
- Wat is mijn streefbedrag en hoever ben ik al gekomen?
- Op welke manieren kan iemand mij sponsoren?

Voorbeeldbrief

Beste (naam),

In de afgelopen weken heb ik e-mails en berichtjes aan vrienden en familie gestuurd en op social media verteld over mijn doel: (naam evenement) en daarbij veelgeld ophalen voor Pink Ribbon. Waarom? Omdat ik (vul persoonlijke motivatie in)

Op (datum) om (tijd) sta ik aan de start van (naam evenement). Daarom vraag ik jou om nog één keer te doneren, ook al heb je me al een keer gesteund dit jaar.

Het geld dat wordt opgehaald gaat naar [Borstkankervereniging Nederland](#) (BVN). Zo zorgen we samen voor een beter leven van de borstkankerpatiënt van nu en in de toekomst.

Superfijn als je mij wilt helpen.

Veel liefs,

(naam)

Ps. Voor meer informatie over Pink Ribbon kijk op pinkribbon.nl

Als je klaar bent met jouw brief/mail is het tijd om hem te verzenden!

Wij raden je aan om (ten minste) vier momenten te kiezen om je donateurs op de hoogte te houden:

1. Aan het begin van je actie

Maak kenbaar dat je meedoet met het evenement. Deel je verhaal en waarom het zo belangrijk voor jou is om mee te doen. En, vraag om die eerste donatie.

2. Halverwege je actie

Deel een update van jouw voortgang; je training en hoever je bent naar je doel. Zorg ervoor dat je iedereen die al iets heeft gedoneerd bedankt voor hun bijdrage. Herinner degene die nog niet gedoneerd hebben, dat je het zeer op prijs zou stellen.

3. Na het evenement

Deel je ervaring, foto's van de dag en hoe het is gegaan. Dit is het moment om iedereen te bedanken die een bijdrage heeft geleverd én opnieuw de mensen te herinneren dat ze nog steeds kunnen doneren.

4. De cheque overhandiging

Wanneer het evenement het eindbedrag bekend maakt (online). Deel dit fantastisch mooie bedrag met je donateurs en herinner ze dat het zonder hen onmogelijk zou was.

STAP 3: REMIND (HERINNER)

Elke deelnemer komt wel iemand tegen die heeft toegezegd een donatie te doen: "Ik geef het de volgende keer dat ik je zie!". Maar, die persoon vergeet dan om dit ook daadwerkelijk te doen. Daarom is het belangrijk dat je herinneringen verstuurd naar de mensen die een toezegging doen.

De week na het evenement is de 'oogstweken'. Dan is het evenement in het nieuws geweest. En ben jij ook nog vol van de belevenis. Daarom adviseren we je eenlaatste herinnering te sturen in het weekend nadat het evenement plaatsvond. Deze timing geeft je verzoek extra kracht en het geeft jou de mogelijkheid om je verhaal en prestatie te delen.

Hieronder zie je een voorbeeld van een herinneringsmail:

Beste (naam),

Ik wilde je even kort laten weten dat HET IS GELUKT! Ik heb de 42 km gelopen/10 km gerend (vul jouw prestatie in)! Ik wist niet zeker of ik het inme had... Dit was zeker een van de uitdagendste, maar ook meest betekenisvolle dingen die ik ooit heb gedaan.

Ook ben ik enorm blij dat ik op 95% van mijn doel zit en dat ik bijna die €420,- (vul streefbedrag in) binnen heb. Het zou veel voor me betekenen als je mij nog eenduwkje in de rug kunt geven om mijn doel te bereiken.

Ik ben enorm trots dat het me gelukt is.

Je kunt nog een donatie doen op (vul persoonlijke url in).

Hartelijk dank voor al je support. Ik had het niet zonder je gekund. 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 dan het nemen van tijd om je supporters te bedanken. Of je nu een persoonlijk berichtje stuurt via WhatsApp of een handgeschreven brief of kaart verstuurd. Neem de tijd om je sponsors persoonlijk te bedanken.

Hieronder zie je een voorbeeld van een persoonlijke bedankbrief:

Beste (naam),

Hartelijk bedankt voor je donatie van €50,- voor (naam evenement). Ik ben er trots op dat ik kan vertellen dat ik mededankzij jou dit jaar €380,- (eindbedrag invullen) opgehaald voor Pink Ribbon.

Je bijdrage heeft me de laatste kilometers doorgeholpen. Woorden schieten te kort, dankjewel.

Veel liefs, (naam)

Voorbeeldplanning, tijd is geld

Geef jezelf genoeg tijd om geld op te halen door je vroeg in te schrijven en de PARTY-methode toe te passen. Om je te helpen te plannen, hebben we een voorbeeldplanning voor je gemaakt.

VANDAAG

Stuur vandaag nog je eerste mail en laat iedereen weten dat je in actie komt voor Pink Ribbon.

5 dagen na je 1^e mailing

Vier de mooie response op de brieven/emails /berichten die je hebt verstuurd en bedank je donateurs met een aantal trainingsfoto's.

2 maanden voor je actie

Nog 2 maanden en je staat aan de start! Nu is de tijd om iedereen die je kent te vragen/herinneren met je tweede mail. Ga nog even los op social media en vraag je vrienden, familie en collega's nog een keer om een donatie.

Organiseer iets tussendoor

Ga spullen verkopen op een rommelmarkt (Koningsdag), via Marktplaats of Vinted of organiseer een leuke actie of evenement!

1 maand voor je actie

Nog precies 1 maand te gaan. Stuur je derde mail en geef een update over je training aan je huidige donateurs.

1 week voor je actie

Laatste kans om voor het evenement nog een boost te geven aan je actie. Deel je verhaal, maak een foto van jezelf of geef informatie over borstkanker en (de reden van) jouw deelname.

Tools

Facebook afbeeldingen

Op onze Facebookpagina hebben we een album gemaakt met afbeeldingen die je rechtstreeks kunt delen! Zo kun je sponsors bedanken, informatie over borstkanker delen en successen vieren. [Kijk hier, deel en download](#)



Mijlpalen

Er zijn eindeloos veel mogelijkheden om fondsenwerving te koppelen aan gebeurtenissen, feestdagen of seizoenen. Hieronder zie je een aantal voorzetten zodat je geen mogelijkheid laat schieten.

Je verjaardag

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

Koningsdag

Zaklopen, koekhappen, ei-gooien, wafels bakken, je kunt het zo gek niet bedenken of mensen zijn ervoor in op Koningsdag. Organiseer een ludieke actie en haal geld op voor borstkankeronderzoek.

(Pinkster)Ontbijt

Organiseer een leuk ontbijt en nodig vrienden en/of familie uit. Vraag iedereen om een vrijwillige bijdrage en haal zo geld op voor Pink Ribbon.

Start zomervakantie

Organiseer een gezellige avond met lekkere hapjes (op de barbecue) en iets te drinken. Vraag iedereen om een vrijwillige bijdrage en laat je sponsoren voor je wandeling.

Creatieve acties

Wij adviseren je om ten minste één creatieve actie te verzinnen die jouw fondsenwerving kracht bij zet. Hieronder hebben we wat voorbeelden verzameld van creatieve ideeën die we de afgelopen jaren voorbij hebben zien komen. We hebben ze opgesomd van klein naar groot.

De kleinste moeite

- Verloot een ontbijt
- Ga auto's wassen
- Bak cupcakes
- Denk aan je burens en vraag ze of je het gras mag maaien, de heg kan snoeien of het huis kan schoonmaken en vraag een donatie als wederdienst.

Een klein beetje extra moeite

- Als je bedrijf het toelaat kan je jouw werkgever vragen of je een spijkerbroekendag mag introduceren. In ruil voor een donatie mogen je collega's dan in spijkerbroek naar 't werk komen.
- Zet je beamer in de tuin en organiseer een openlucht bioscoop!
- Vraag je sportschool of je een spinningmarathon, of een andere sport marathon, mag organiseren.
- Organiseer een fietsen-maak actie voor jouw buurt en ga aan de slag als fietsenmaker.

Grote moeite, groot resultaat

- Organiseer een feest voor Koningsdag, nodig een DJ uit en vraag iedereen drinken en cash mee te nemen voor een donatie.
- Benader bedrijven en organiseer een netwerkborrel.
- Vraag een lokaal bedrijf om een gedeelte van de winst op jouw sponsorpagina te storten.
- Zoek veilingitems en organiseer een veiling (bij je sportvereniging).

Maak je actie bekend

Gebruik Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, een blog of een ander platform bij je voorbereiding en deelname aan het evenement. Dit zijn mooie kanalen om je donateurs te bedanken, om donaties te vragen, je verhaal te delen en training updates te geven.

Vergeet de hashtag #prtdw en #pinkribbondamtotdamwandeltocht niet te gebruiken! En tag ons in je bericht(en).

Veelgestelde vragen

Als je deze kit van voor tot achter hebt doorgenomen dan weten wij zeker dat jij alles kunt wat jij je maar voor ogen stelt. Voordat we afsluiten willen we graag nog deze lijst met links delen. En wensen we je veel succes!

Pink Ribbon Website

pinkribbon.nl

Actiesite Pink Ribbon

pinkribbon.damtotdamwandeltocht.nl

Cijfers over borstanker

pinkribbon.nl/over-borstkanker/cijfers-en-feiten.html

Contact informatie

voorpinkribbon.nl/contact of mail naar acties@pinkribbon.nl