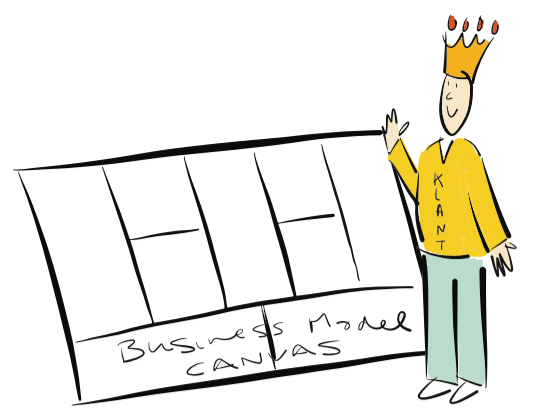
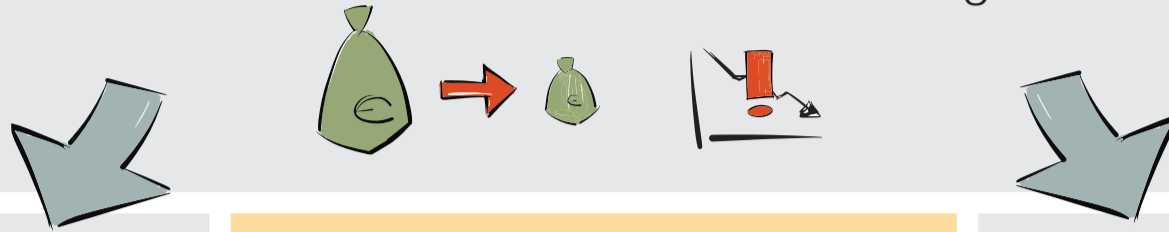


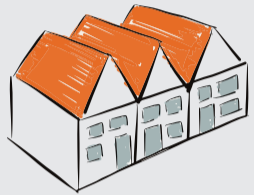
Workshop: verken de succesvolle fondsenwervende methoden en business modellen van dit moment



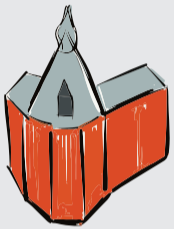
Waarom? Door diverse oorzaken staan de inkomsten van goede doelen onder druk



(hoogte van) donaties staan onder druk



... van particulieren



... van de overheid

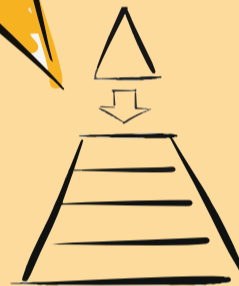


... van bedrijven



... en er komen steeds nieuwe toetreders

Uitdaging: realiseer succesvolle nieuwe methoden voor fondsenwerving



een idee wordt alleen succesvol als het inspeelt op een behoefte van een klant en past bij jouw organisatie

traditionele succesvolle fondsenwervende methoden verliezen aan kracht



... telemarketing



... door-to-door- en straatwerving



... lidmaatschappen

... of zijn nog niet 'volwassen' ... zoals social media en andere interessante 'instrumenten'



Workshop: verken de succesvolle fondsenwervende methoden en business modellen van dit moment

Voor wie?

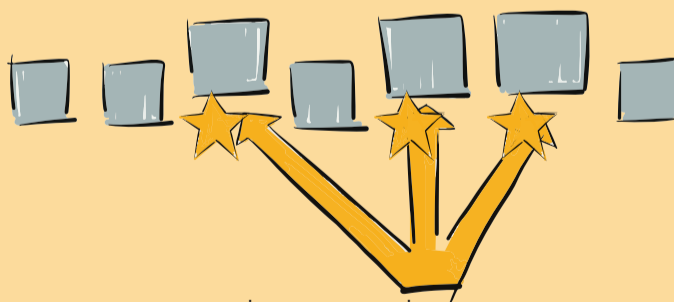
(Eind-)verantwoordelijken voor fondsenwerving van middelgrote en grote goede doelen / NGO's. De focus is 'strategisch' (i.p.v. 'operationeel')



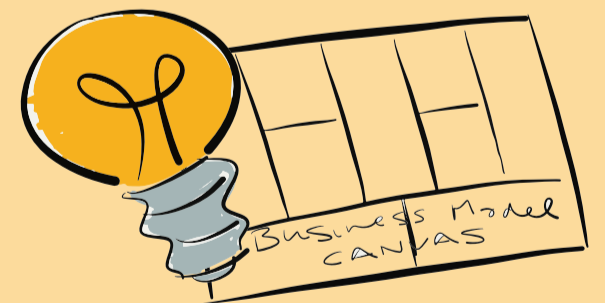
Wat gaan we doen?



krijg inspiratie: succesvolle voorbeelden en trends



verken en analyseer: succesvolle fondsenwervende methoden en achterliggend business model



ervaar innovatietools: bedenk vlot veel vernieuwende ideeën

Wat leer je?

! noot: programma onder voorbehoud



1

1 Globaal overzicht van *de succesvolle fondsenwervende methoden* van dit moment

2

2 Begrip van het *achterliggende business model*

3

3 Inzicht waarom dit *wel of niet werkt* voor jouw organisatie

4

4 Ervaring in het *toepassen van innovatietools*

Door wie?

Martin Klitsie - partner bij innovatiebureau Sundee. Innovatiespecialist voor bedrijfsleven & non-profit sector en 'social business' owner
Creatieven van The Creative Tribe - netwerk van zelfstandige creatieve professionals met een interesse in sociale innovatie

