**Stap 1. Het doel van de fondsenwervingsactie bepalen**

|  |
| --- |
| Met onze groep gaan we fondsen werven voor: |
|  |

|  |
| --- |
| Daarvoor moeten we het volgende bedrag ophalen: |
|  |

|  |
| --- |
| Via de school of andere partners kunnen we het volgende gratis krijgen: |
|  |

**Stap 2. Een brainstorm naar ideeën**

Wat zou je kunnen verkopen, welke activiteit zou je kunnen organiseren om geld in te zamelen? Schrijf met je groepje 4 ideeën op

1. ……..
2. ……..
3. ………
4. ………

Omcirkel het idee dat je tijdens de volgende stappen verder wil uitwerken.

**Stap 3. De opbrengst inschatten**

Geef voor dit idee aan hoeveel je denkt op te kunnen halen. Als je een product gaat verkopen, onderzoek je hoeveel ervan je tegen welke prijs gaat moeten verkopen om voldoende opbrengst te hebben. Als je een activiteit organiseert, vraag je dan af op welke manier je geld gaat verdienen (ga je inkom vragen, doe je een collecte, laat je het sponsoren…). Geef in dat geval aan hoeveel mensen, hoeveel geld moeten betalen om voldoende opbrengst te hebben.

Als het een product is:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tegen welke prijs ga je het product verkopen? |  | €/stuk |
| Hoeveel stuks ga je kunnen verkopen? |  | stuk |
| **Hoeveel ga je in totaal dan ophalen?** |  | **€** |

Als het een activiteit is:

|  |  |
| --- | --- |
| Waarvoor laat je de mensen betalen? |  |
| Hoeveel ga je daarvoor vragen? |  | €/persoon |
| Hoeveel mensen ga je kunnen laten betalen? |  | personen |
| Hoeveel geld ga je op deze manier al kunnen ophalen? |  | € |
| Hoeveel geld kan je nog extra ophalen via sponsoring? |  | € |
| **Hoeveel ga je dan in totaal ophalen?** |  | **€** |

Maak een eerste inschatting van de haalbaarheid van dit idee. Is de prijs die je vraagt niet te hoog? Is het aantal mensen dat je moet bereiken niet te hoog?

**Stap 4. De kosten inschatten**

Maak nu een inschatting van de verschillende kosten die je gaat moeten maken. Als het een product is, is het de aankoopprijs van het product, maar vergeet ook de drukkosten niet als je promotiemateriaal moet aanmaken of invulformulieren gaat moeten aanmaken. Als het een activiteit is zal je waarschijnlijk verschillende soorten kosten maken: drukkosten, kosten voor ingrediënten, kosten om materiaal te huren….

Om de kostprijs in te schatten, zal je vaak al moeten inschatten hoeveel producten dat je gaat aankopen, voor hoeveel mensen je iets moet voorzien. Gebruik voorlopig de aantallen die je in de vorige stap hebt benoemd.

Als het om een product gaat:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Wat is de aankoopprijs per stuk die jullie zullen moeten betalen? |  | €/stuk |
| Hoeveel stock willen jullie aanleggen? |  | € |
| Hoeveel moeten jullie dus van bij het begin investeren? |  | € |
| Hoeveel geld moeten jullie voorzien voor andere kosten? |  | € |
| **Hoe hoog zullen jullie totale kosten dus zijn?** |  | **€** |

Als het om een activiteit gaat:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Lijst hieronder op welke kosten jullie gaan maken (bijvoorbeeld huur zaal, drukkosten, huur geluidsinstallatie, SABAM…) | Schrijf hier het bedrag van de kost |  |
|  |  | € |
|  |  | € |
|  |  | € |
|  |  | € |
| **Hoe hoog zullen jullie totale kosten dus zijn?** |  | **€** |

**Stap 5. De kosten en opbrengsten tegen elkaar opwegen**

Bij stap 2 hebben jullie de opbrengst van jullie activiteit ingeschat, bij stap 3 de kosten. De winst die je zal maken is het verschil van de totale opbrengst en de totale kosten. Sluit die winst aan bij het totale bedrag dat jullie wilden inzamelen?

Als dat niet het geval is zal je aanpassingen moeten aanbrengen in de aantallen die jullie willen verkopen, de verkoopprijs, de sponsorbedragen… Houd er wel rekening mee dat als je bijvoorbeeld de aantallen aanpast, de kosten ook omhoog kunnen gaan. Uiteraard kunnen jullie ook besparen op kosten.

**Stap 6. De concurrentie onderzoeken**

Denk nu even na of er concurrenten voor jullie verkoop of activiteit bestaan. Door te onderzoeken wie je concurrenten zijn en hoe zij hun producten of diensten aanbieden en verkopen kan je veel bijlezen over je eigen activiteit als ondernemer.

|  |
| --- |
| Wat zijn de sterke punten van de concurrentie? |
|  |

|  |
| --- |
| Wat zijn de zwakke punten van de concurrentie? |
|  |

|  |
| --- |
| Op welke manier is jullie product of activiteit anders dan dat van de concurrentie? |
|  |

**Stap 7. Jullie idee verdedigen**

Probeer nu de andere groepen te overtuigen om te kiezen voor jullie idee. Dat doen jullie aan de hand van een elevator pitch. Dat is een kort, maar krachtig verkooppraatje. In de benaming herken je het Engelse woord voor een lift. De idee erachter is dat je verkooppraatje kort maar duidelijk genoeg moet zijn om iemand met wie je in de lift staat te overtuigen van je idee voor je de verdieping hebt bereikt waar hij of zij uitstapt.

|  |
| --- |
| Schrijf hieronder een elevator pitch voor jullie idee. Zorg dat je heel bondig duidelijk maakt wat jullie aanbieden voor wie en waarom wat jullie aanbieden beter is dan wat anderen al bieden. |
|  |