

DE GOUDEN REGELS VAN FONDSENWERVING

REGEL 1 DURF TE VRAGEN

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, kennissen, burens en vreemden.

REGEL 4 VRAAG OPNIEUW

Kracht van herhaling! Uit Amerikaans onderzoek is gebleken dat na 7 keer vragen mensen tot een donatie overgaan.