

Brussel, 15/11/2018

Workshop Fondsenwerving Deel 2

Hugues d'Ydewalle
Give Wisely vzw
www.fundraisers.be
info@fundraisers.be



H. Prospectie en fidelisering: extra methodes (2)

1. Street fundraising
2. Capital Campaign
3. Crowdfunding
4. Samenwerkingsverbanden

Permanente opdrachten via street fundraising, of gedurende uw events

Basisregels

- Prospectie uitsluitend via formilier ‘permanente opdracht’
- R.O.I. ok indien minimale bijdrage (7 €/maand ?)
- Teamwork (meestal jobstudenten via leverancier)

Rendabel indien

Goede doel is bekende label – Keuze commerciële straten & markten – Seizoen, periode, weersomstandigheden ...

R.O.I.: bepaald door directe kosten (salarissen, ...), aantal p.o. per uur (0,8 ?), maandelijkse bijdrage, % annulaties binnen 6 maanden.

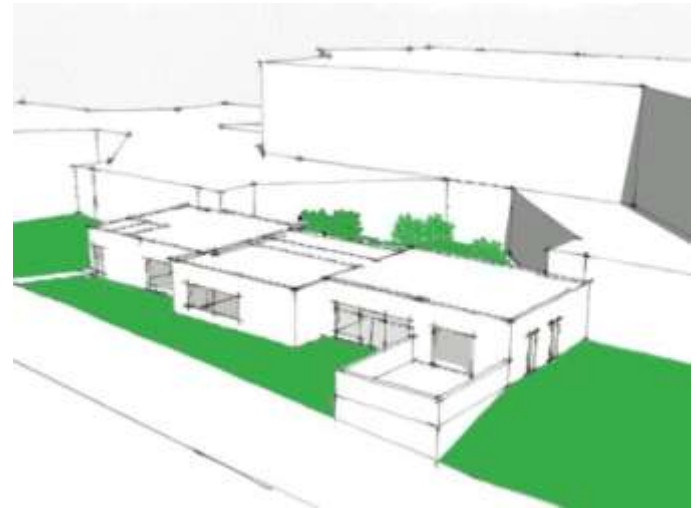
Break-even slechts na 18 maanden ???

Capital Campaign



Stichting St. Lucas
UCL, Brussel

‘De Appeltuïn’
(VUB), Brussel



Capital Campaign



1. Specifiek duurzaam project (bv. aankoop en/of renovatie gebouw)
2. Ambitieuus project: > 1 miljoen €
3. Fondsenwervingsplan op lange termijn (3-5 jaren)
4. Actiecomité, ‘Ambassadeurs’
5. Fase 1 = ‘discrete fase’
-> Beloofde bijdrages van major donors.

Voorbeelden:

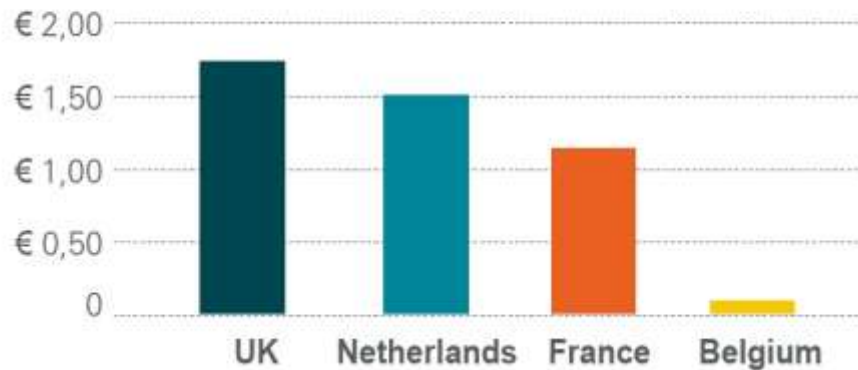
‘Institut Solvay’ (ULB) – Arkgemeenschap (Namen) – enz.

Capital Campaign

Montant (€)	Nombre de dons nécessaires	Versement annuel	Total (€)	Total cumulatif (€)	Nombre de prospects nécessaires
1 M€	1	200 k€	1M€	1,0 M€	4
500 k€	3	100 k€	1,5 M€	2,5 M€	12
250 k€	6	50 k€	1,5 M€	4,0 M€	24
100 k€	10	20 k€	1 M€	5,0 M€	40
50 k€	15	10 k€	750 k€	5,750 M€	60
25 k€	20	5 k€	500 k€	6,250 M€	100
10 k€	50	2 k€	500 k€	6,750 M€	200
Dons < 5 k€	beaucoup	-	250 k€	7 M€	Fonds Annuel
Total	105 (hors petits dons)	-	7 M€	7 M€	440

Crowdfunding voor goede doelen

FUNDS RAISED BY CROWDFUNDING
PER CAPITA (2013)



Belangrijkste platform

voor socialprofit verenigingen: kisskissbankbank.com

Weinig succesverhalen, behalve micro-projecten en culturele sector

Recent voorbeeld (april 2016):

Greenpeace (40.000 € voor [Plant de toekomst / Cultivez l'avenir](#))



herbeleef de middeleeuwen

Voor een nieuw middeleeuws evenement zijn er geen subsidies beschikbaar. Sponsoring en crowdfunding zijn dan de oplossing.

SOCIAAL MALDEGEM, BE

3,60 % opgehaald 2.500 EUR

19 DAGEN TE GAAN



Zorg voor Sem

Gehandicapt kindje heeft materialen nodig om het leven wat gemakkelijker te maken Dit is enorm duur.

SOCIAAL BORNEM, BE

39,10 % opgehaald 5.000 EUR

27 DAGEN TE GAAN



Canis Fidelis vzw

Een non-profit organisatie die meldhonden opleidt voor kinderen met diabetes en epilepsie. Dmv sponsoring bieden wij de honden gratis aan.

SOCIAAL DEINZE, BE

0,26 % opgehaald 25.000 EUR

20 DAGEN TE GAAN



wij willen graag verder uitbreiden

wij helpen mensen in de armoede dit met gratis kleding , klein huisraad en voedselpakketten

SOCIAAL ANTWERPEN, BE

0,24 % opgehaald 12.500 EUR

12 DAGEN TE GAAN



Crofun – Crowdfunding Gent - Ulule

- Ofwel Flexibele Financiering
- Ofwel Minimum Financiering
- Deadline: campagnes van +/- 30 dagen zijn het meest succesvol
- Kosten Crofun:
 - Advertentiekosten: 181 €
 - 5% van het opgehaalde kapitaal
- Kosten Crowdfunding Gent: service fee 5%
- Ulule (internationaal platform):
16.000 campagnes, waarval 69% succesvol waren



KissKissBankBank & ING

S'ASSOCIENT POUR PROPOSER

UNE SOLUTION MODERNE DE FINANCEMENT AUX
CRÉATEURS BELGES ET LUXEMBOURGEOIS.

LE SPÉCIALISTE DU CROWDFUNDING EUROPÉEN VOUS
ACCOMPAGNE POUR VOS PROJETS CRÉATIFS ET INNOVANTS.

Libérez votre créativité !

en partenariat
avec **ING** 

KissKissBankBank (8% kosten)

62 637 540 € voor 24 550 projecten
dankzij 1 093 374 KissBankers

ADR-Vlaanderen

[HOME](#)[OVER ADR](#)[WERKGROEPEN](#)[THE OPEN NE](#)

Wie zijn wij?

ADR-Vlaanderen staat voor 'Actie Dorpen Roemenië Vlaanderen', een de koepelorganisatie van Vlaamse vrijwilligersgroepen die samenwerken wordt gevormd door actieve burgers, die actie ondernemen en op zoek gaan naar elkaar, ook over de landsgrenzen heen. Mensen die samen een gemeenschap. Het zijn de concrete ontmoetingen, contacten en initiatieven van mensen samen die maken dat Europa een Europa van buurlanden is. Vlaanderen als in Oost-Europa.



EVENEMENTEN

CURSUSSEN

CULTUURREIZEN

BOEKEN

DAVIDSFONDS TV

LID WORDEN

Ontdek de voordelen van de Davidsfonds **CULTURKAART**

WORD VRIJWILLIGER

Davidsfonds in uw buurt



Ontdek het Davidsfonds, **bekijk ons filmpje**

Startpagina Over Davidsfonds ▾



Francis Goossens (2012)
Davidsfonds Wortegem-Petegem

“Het Davidsfonds trok me aan om culturele activiteiten te kunnen bijwonen én organiseren.”

Cursus over begijnhoven



In een cursus in Tienen die start op maandag 6 maart legt **Mieke Felix** uit hoe de

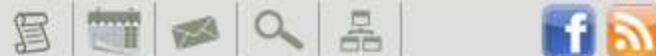
Parfumreis naar Parijs



Een unieke zintuiglijke ervaring: dat wordt de parfumreis naar Parijs onder



Federatie van
Vlaamse
DovenOrganisaties



Nieuws

27/01/2017 | Jeugdfilmfestival Gent

25/01/2017 | Verontwaardiging over interview De Bende van Annemie

16/01/2017 | Persoonsvolgende Financiering (PVF)

12/01/2017 | Lezing: "De erkenning van gebarentalen en de wensen van

[meer nieuws >](#)



Koerdisch Instituut Brussel

Beweging voor mensen- en volkerenrechten

[Nederlands](#)[Français](#)[English](#)[Kurdi](#)

Moscow to host pan-Kurdish conference on February 15

Published by ARA News + Ekurd Daily on February 7, 2017 A pan-Kurdish national conference will be held in Moscow on 15 February with the participation of Kurds from Iran, Turkey, I ...





Voor plussers met pit
Partner van Socialistische
Mutualiteit van Brabant

'VOOR PLUSSEERS
MET PIT'

home (Vlaan

S-Plus

Gezondheid

Cultuur

Crea

Sport

Reizen

Uw belangen

Rusthuizen

S-Plus Mantelzorg

Yesterday Radio

Publicaties

Nieuwsbrief



Connie Neefs krijgt De Vedet van S-Plus!

Tijdens het Nieuwjaarsconcert werd Connie Neefs in de bloemetjes gezet voor haar carrière.

[+ Lees meer](#)



Lekker Normaal

In april lanceert de Socialistische Mutualiteiten een campagne rond gevarieerde en evenwichtige voeding.

[+ Lees meer](#)



Mantelzorg voor personen met dementie september

Wil jij er e tussenuit? S-Plus Man organiseer vakantie v met demer 15 mantelzorg

[+ Lees me](#)

VAKANTIEBROCHURE 2017





SAMENHUIZEN?

ONS AANBOD

BELEID

INFOTHEEK

BLOGS

Zoeken

BINNENKORT

Infosessie cohousing BotaniCo

Leuven

11/02/2017 - 10:00

Simplify Life Inspiratiedag,

Ternat

12/02/2017 - 10:00

Infosessie Cohousing Kortrijk,

Kortrijk

13/02/2017 - 20:00

Info-avond Cohousing Tatibah,

Wat is het?

Cohousing Explained: "What is a Home?"



NIEUWS

AANBOD

VREDE IN ACTIE



OPINIE

Stop Law-Train!

Israël foltert en mishandelt gevangenen. Toch werken de Europese Unie, de Belgische



Wervel

[HOME](#)[OVER WERVEL](#)[WAT DOEN WE](#)[THEMA'S](#)[CON](#)[UNCATEGORISED](#)[HOOFDCATEGORIE: ROOT](#)[AFDRUKKEN](#)[E-MAIL](#)

Missie en visie

Missie:

Recht op gezonde voeding hangt samen met een gezonde bodem en een warme, inclusieve samenleving. Wervel brengt mensen hiervoor samen, breidt zijn netwerken uit en creëert maatschappelijk draagvlak. Wervel



VFG

Vrije tijd

PVF

PVB-budget

Gezondheid

Mobiel & toegankelijk

Tegemoetkomingen

Belangenbehartiging

VAPH-dienstverlening

Tewerkstelling

Activiteiten

Reizen



Ondek de schrijver in jezelf

Heb je schrijfplannen? Wil je jouw talent aanscherpen? Of wil je tips van ervaren auteurs? Kom dan op 25 maart naar de Schrijfdag in Antwerpen

[Lees meer](#)



Verhoging inkomensvervangende tegemoetkoming

Na tal van onderhandelingen is het zover. Vanaf juni 2017 zal de IVT terug gelijke tred houden met het leefloon.

[Lees meer](#)

[STARTPAGINA](#)[WIE ZIJN WE?](#)[WAT KAN JIJ DOEN?](#)[AGENDA](#)[NIEUWS](#)[VACATURES](#)[CONT](#)

De Vlaamse Volksbeweging

Onafhankelijke en pluralistische beweging

De VVB werd opgericht in 1956 als partij-onafhankelijke drukingsgroep die ijverde voor federalisme toendertijd een revolutionair project. Nu het federalisme in België ingevoerd is, wil de VVB van Vlaanderen een volwaardige lidstaat van Europa. Het project is even revolutionair, de beweging even partij-onafhankelijk.

Vlaanderen onafhankelijk en andere aspecten

1. C'est quoi le Crowdfunding ?

DES IDEES



UN PEU
D'ARGENT

BEAUCOUP DE GENS

DES PROJETS QUI SE
REALISENT

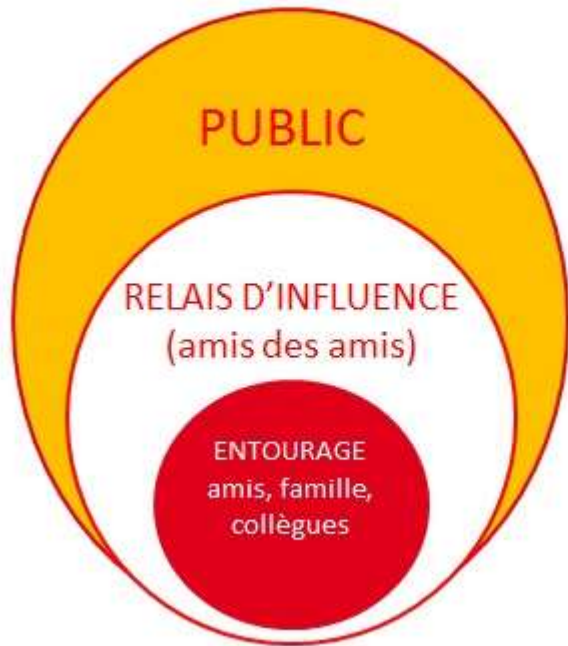
150 ans à aider le monde

CROIX-ROUGE
de Belgique



Crowdfunding (Rode Kruis 2014)

1. Mobiliser par étape



- Doelpubliek: > 30 < 55 jaar
- Target: +/- 12.000 €
- Teaser: video-clip (duur!)
- Mobilisatie: Facebook, emails
- Giften:
 - eerste 4 dagen: 20%
 - laatste week: 20%

www.ulule.com/croix-rouge

« Merge or die ? »

Samenwerkingsverbanden en/of fusies





BUILDING FLOURISHING COMMUNITIES

Cordaid (Nederland) =

Caritas Internationaal

+ Broederlijk Delen

+ Welzijnszorg + Memisa

+ Entraide & Fraternité

+ Vivre Ensemble

“ Cordaid’s succesvolle strategie om nieuwe institutionele en private fondsen op te halen bij de **Wereldbank**, de **Gates Foundation**, het **Global Fund** en andere investeerders heeft ons de afgelopen jaren minder afhankelijk gemaakt van Nederlandse subsidies.”

-> ‘Nieuwe financiers’: 30% van de jaarsomzet (2015).

I. Segmentatie: donor database management

- Hoe zal ik (later) mijn 1000 schenkers rangschikken ?
 - Waarom 'segmenteren' ?
 - Donor Lifetime Cycle & Lifetime Value
 - Recency – Frequency – Money (RFM)
- **Software toepassingen:** CRM & fundraising database software

Waarom segmenteren ?



Zo krijgen uw voornaamste segmenten (permanente opdracht, 'small donor', major donor, enz.)

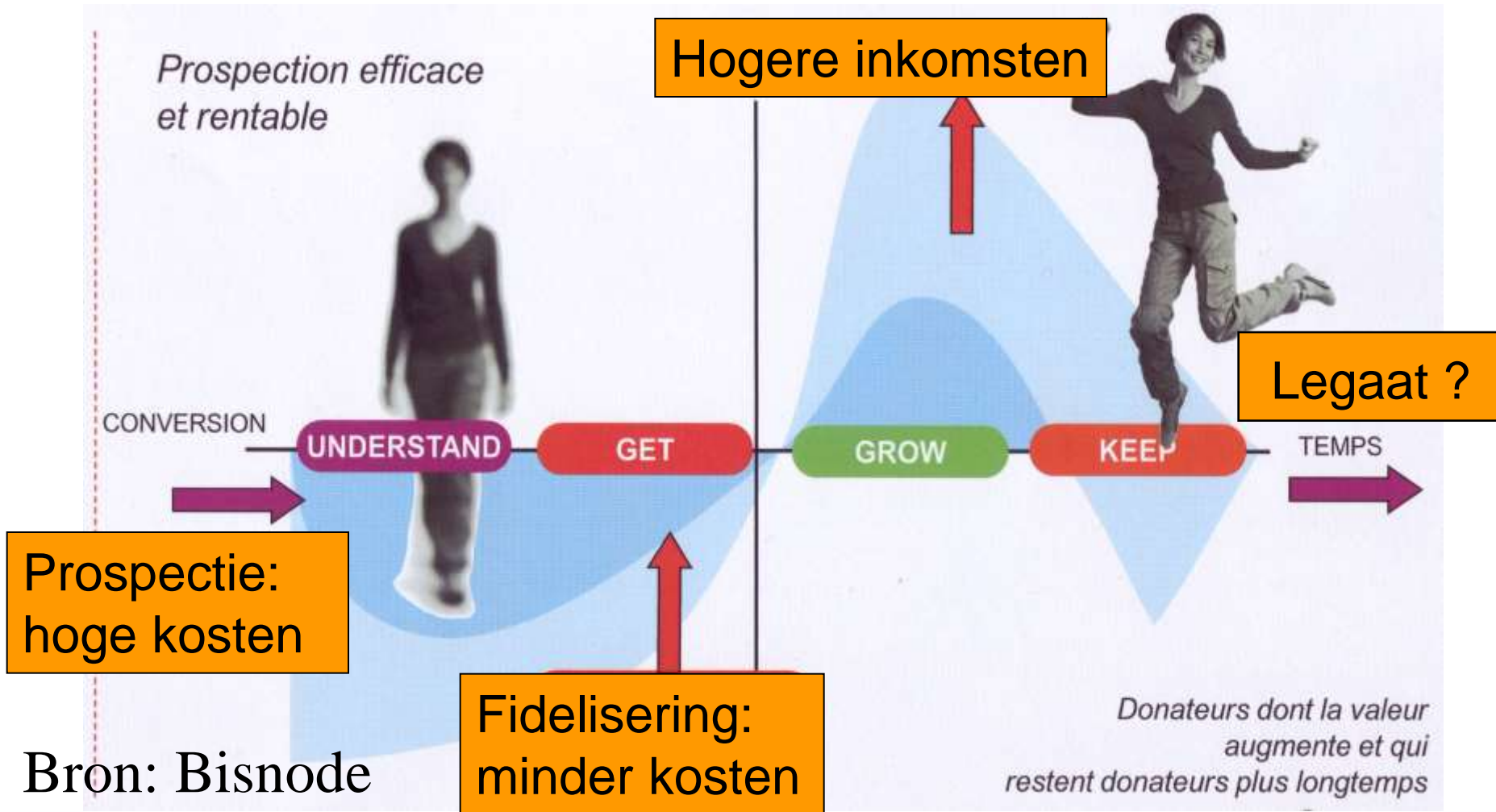
- semi-gepersonaliseerde boodschappen, of soms
- meer of minder mailings



U kunt ook segmenteren op, bijvoorbeeld:

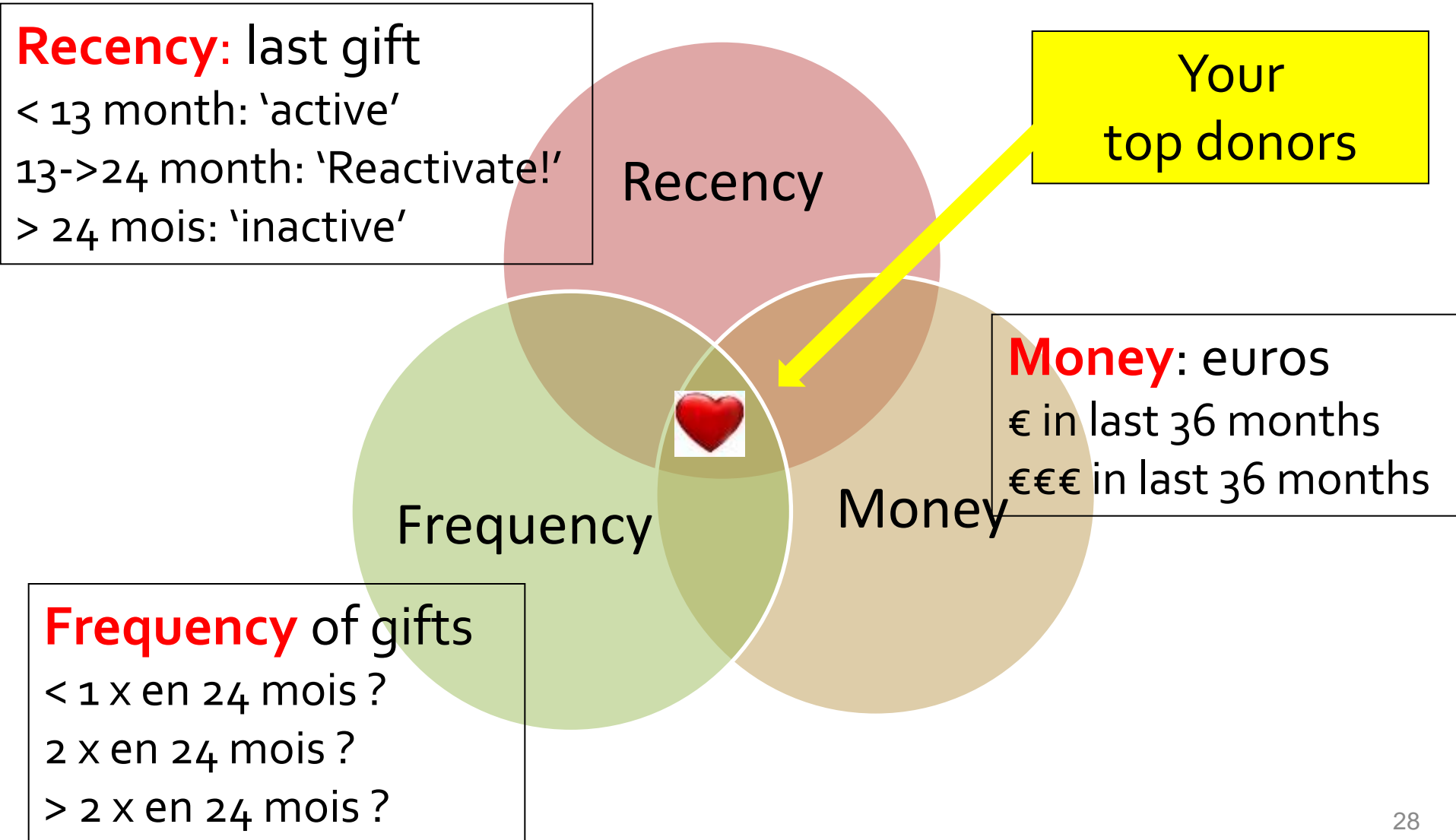
- leeftijd
- met of zonder kinderen (-> promo van legaten)
- ancienniteit als donateur

Donor lifetime cycle & lifetime value



Lifetime value = (inkomsten – kostprijs fondsenwerving), per schenker, na x jaren

Scoring op basis van R x F x M

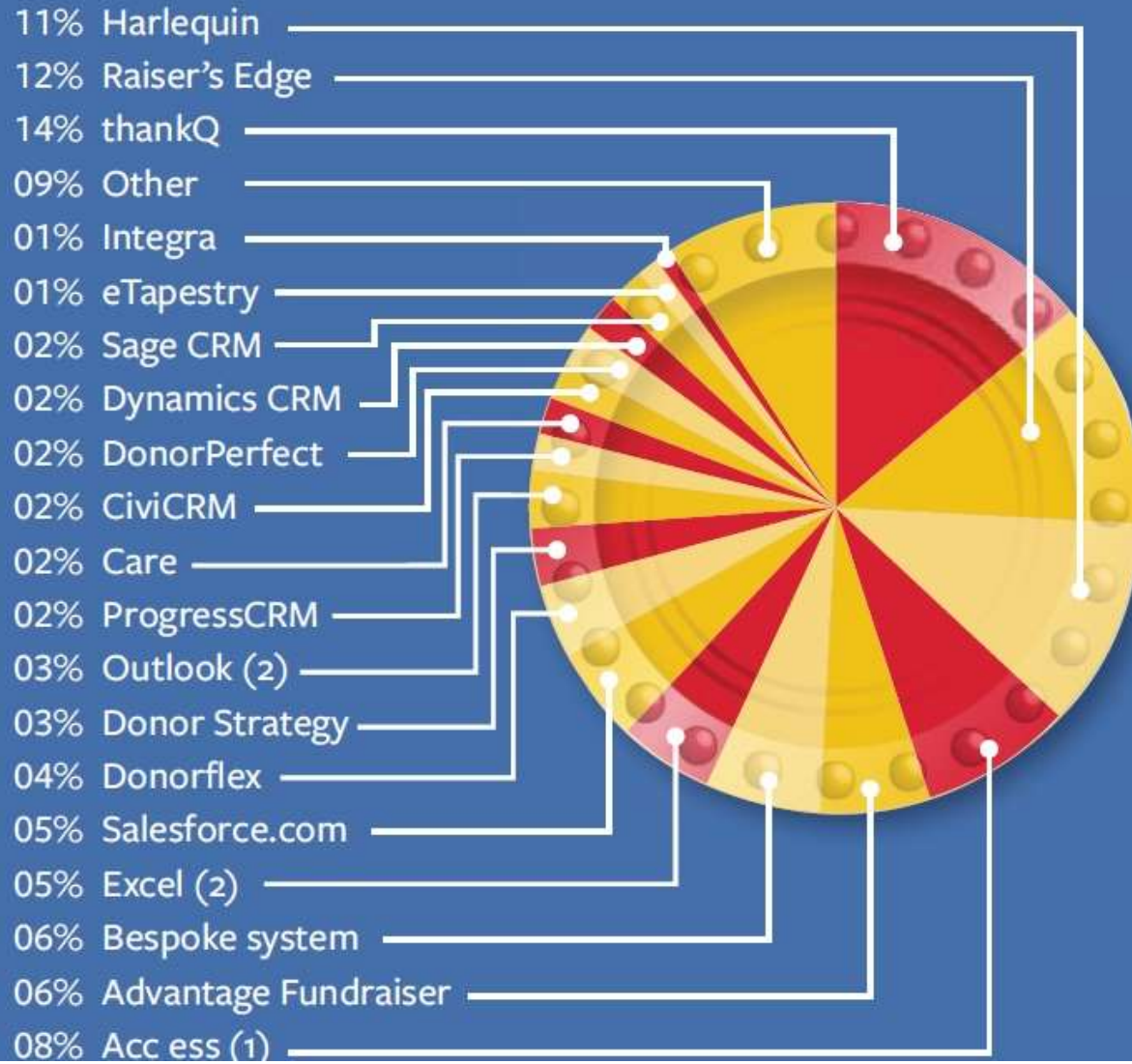


CRM – ‘Customer Relationship Management’

- Bruikbaar **voor alle contacten** (personen en organisaties)
- User-friendly
- Velden (categoriën of bedragen in €) kun je **zelf instellen**
- Bibliotheek van categoriën (criteria AND.OR.OF)
- Aan contacten of categoriën stuur je emails of brieven
- Standaard import of export van adressen (Excel formaat)
- Koppeling tussen contact of organisatie en historiek van contacten, evenals documenten (teksten)
- Installatie op PC (mono- of multi-user), of **‘cloud’**
- Goedkoop (aankoopprijs en/of jaarlijkse licentie)

Donor management software (UK)

Figure 2: What is your main CRM software package?



Commerciële CRM (Maximizer, Salesforce, ...)

The screenshot displays the Maximizer CRM application window. The main area shows a list of contacts with columns for Company, Prénom Nom, Fonction, Company&Contact via, Web Site, Statut contact, Phone 1, Last contact, and Next Contact. The 'Notes' section at the bottom right shows a list of notes with columns for Date, Time, Type, Text, Creator, Full Access, and Read Access.

Company	Prénom Nom	Fonction	Company&Contact via	Web Site	Statut contact	Phone 1	Last contact	Next Contact
A+ Revue Belge d'Architecture	Audrey Costeas	Rédacteur en Ph W		www.a-plus.be	* 6 Actif (en cours), Prospect (avec len perso); Event 12 01 B Invité perso; Event 12 01 E Invité inactif	02 645 79 11	12-01 Négocier via Ph Wachtelaer	04-26 Demander avis
ABSA - Assoc belge des Syndics & A	Yves Van Ermen	Secrétaire gén - Refl Immob 11		absa.be	* 6 Actif (en cours), Prospect (avec len perso); Event 12 01 B Invité perso	-	11-23 Contacter pr rendez-vous	
Activinn	Frédéric Echennot	Administrateur * Refl Immob 11		www.activinn	Immo: Cont TOP Arch Ch-Aff G30, * 6 Actif (en cours), Prospect (avec len pe	02 736 25 01	11-23 Rdv 11h35 avec JF Lahembre	
AG Real Estate Development	Alain Devos	CEO	FI Leg, FI Len		Prospect (sans len perso), Immo: Gérant d'agence	02 375 44 51	11-25- Publi Congrès Persp -> sponsoring ? NTI	
AG Real Estate Development	Thomas De Greef	Development & NOTE		www.agreale	Prospect (avec len perso), Event 12 01 B Invité perso; Event 12 01 E Invité in	02 735 58 41	12-21 Invité perso C Vondepout	
Agence Solidarité Logement	Jérôme Bruliet	H d'Y		www.agence	Immo: Cont TOP Varia	33 1 53 38 2 06-31	invitation Paris (invit fin sept-oct)	09-15 Quelle suite ?
AED Agence Immobilière de Bruxelles	Thierry Moreau de Meulen	Administrateur - Refl Immob 11		www.aed.be	Prospect (avec len perso), Event 12 01 B Invité perso	02 358 51 01	12-25 Invité R	
Altipan Architects	Jean de Borman	Administrateur JN Cap, P Def, * Realty PIF-11		www.altipan	Immo: Cont TOP Arch Ch-Aff G30, * 6 Actif (en cours), Prospect (avec len pe	0477-372-10	04-23 12h30 Bureau Altipan	10-22 Message répond
Archi 2008	Philippe Verbaasen	Administrateur J de Bor, JF Lah, JN Cap		www.archi2008	Immo: Cont TOP Arch Ch-Aff G30, * 6 Actif (en cours), Prospect (avec len pe	02 375 87 21	11-08 1 rappelle JF Lahembre dt secret	05-24 15h propose sec
Architecture & Expertise S P R L - P	Pierre Terlinden	Architecte JF Lah		?	Immo: Cont Arch (inconnu), * 6 Actif (en cours), Prospect (avec len perso), E	02 734 47 82	11-22 Rdv 15h30 Avenir JFL, envoyer doc	
Architecture en scène asbl	Luc Deluzze *	Fondateur		www.finalyic	Prospect (sans len perso)	02 702 83 04	11-12 Contacter pour réseaux étudiants etc	
Art & Build	Isidore Zierwa	Administrateur H d'Y, Ph W, * Realty PIF-11		www.artbuild	Immo: Cont TOP Arch Ch-Aff G30, Prospect (avec len perso), Immo: Architec	02 536 72 71	Ac-11-10 Excellent contact selon Ph W	11-16 Réagir suite em
Art & Build	Luc Deluzze	Administrateur J de Bor, JN Cap, NOTE		www.artbuild	Immo: Cont TOP Arch Ch-Aff G30	02 2 538 72	11-12 Contacter pour réseaux étudiants etc	
Arwac sprl Mobile Technology	Michaël Muller	Senior Busines * Refl Immob 11		www.arwac	* 6 Actif (en cours), Prospect (avec len perso), Event 12 01 B Invité perso	02 533 93 81	11-21 Merc, invit partner in kind ?	
Atelier 55	Marc Heene	FI Leg, JF Lah			Immo: Cont Arch (inconnu), * 6 Actif (en cours), Prospect (avec len perso), E	02 536 85 81	12-22 Contact tel & envoi invit par email	
Atenor Group	Stéphanie Sonneville	CEO	- UPSI	www.atenor	Immo: Cont TOP ConstrPromet, Prospect (sans len perso), Event 12 01 B Inv	02 307 32 91	12-28 invit UPSI	
Aumont & Scotas	X ?	JN Cap		www.af-avo	Prospect (avec len perso)		12-05 NTI1	
Axa R.E.I.M. Benelux (Real Estate Inv)	Guy Van Wynemersch	General Manag; J de Bor, - UPSI		www.axa-im	Prospect (avec len perso), Event 12 01 B Invité perso, Immo: Direction, Immo:	02 678 77 51	12-21 Invité perso via de Borman	
Baels vzw	Gerit Van Snick	Directeur		www.baels	be Assoc (Sans abri)	02 512 08 01	11-09 Email demande de rdv via	

Company	Last Name	First Name	Date	Time	Type	Text	Creator	Full Access	Read Access
Altipan Architects			26 April 2012	11:02	Manual	Meeting 04 J de B: proposer "label" logo-sigle, contre-parties Realty, Main, WTC Yves de	MASTER	Public	Public
Altipan Architects	de Borman	Jean	18 December 2011	13:02	Mail-out	Lettre imprimée : * Lettre Immo5 Meeting 2012-01-09-FR-Page1-Perso2	MASTER	Public	Public
Altipan Architects	van Hecke	Charles-Al	23 October 2011	11:15	Manual	van Hecke Member Architect 30	MASTER	Public	Public
			17 October 2011	15:59	Manual	Des architectes, pas des vendeurs Altipan est née en 1980. Mais c'est en 2001 que ce	MASTER	Public	Public
			8 October 2011	10:41	Manual	C-inno5 Paul Defauwe - Jean de Borman. Un	MASTER	Public	Public

Waaronder 'cloud' toepassingen, soms goedkoop, maar niet OK voor beheer giften

CRM met functies ivm Donor Management

Voornaamste basisfuncties CRM software +

- Semi-automatische **reconciliatie** van giften (CODA files)
- **Segmentatie** van het schenkersbestand volgens diverse parameters (actieve, inactieve, p.o.)
- Beheer van ‘fundraising **events**’ & **verkoop**
- **Import en export** van data, o.a. voor direct mail

Software voor het beheer van giften: opties

1. Interne programmatie

Geen CRM - > alles op EXCEL/ACCESS files ?

Goedkoop maar dikwijls tijdverlies & minder efficiënt

Interne programmatie (ACCESS,...) : enkel basisfuncties.

OK zolang uw (vrijwillige) programmeur niet verdwijnt !

2. Professionele toepassingen:

a) Software CRM 'Espadon' (www.ifunds.be),
eerder voor middelgrote tot grote bestanden
(op uw PC)

b) Software CRM Procurios (SOCIALware)
(www.procurios.be)
eerder voor kleine & middelgrote bestanden (cloud)

c) Salesforce for non-profit (Muco Vereniging, ...)

Procurios NonProfit



Co-creatie samen met



OPVANGCENTRUM
VOGELS & WILDE DIEREN
OOSTENDE



SOLIDAGRO
Oogst samen met boeren in het Zuiden



**ondernemers
VOOR
ondernemers**

*Duurzame
samenwerking
met het Zuiden*



Aditi vzw
seksualiteit en intimiteitszorg op maat



VZW



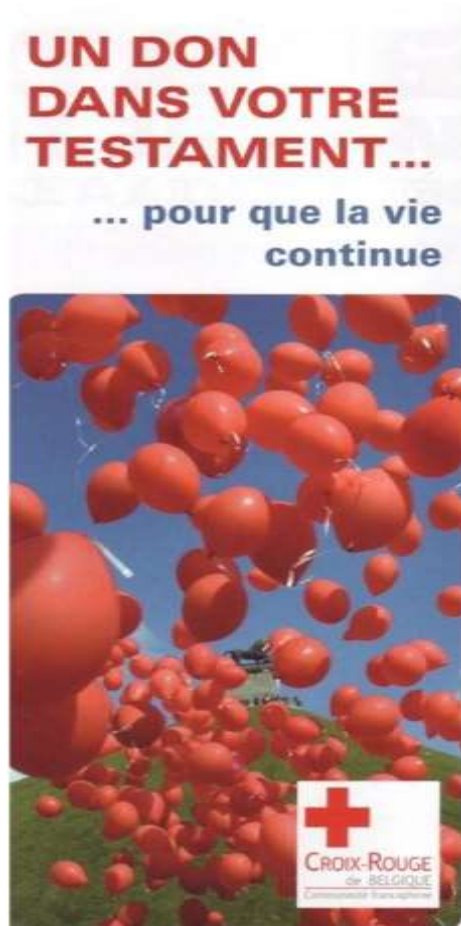
INCLUSIE vzw
VLAANDEREN

*Vereniging voor personen met
een verstandelijke handicap*



Procurios
slimmer werken met internet
REGIO'S: BRUSSEL, ANTWERPEN, OOST-VLAANDEREN

J. Legaten: promotie & administratie

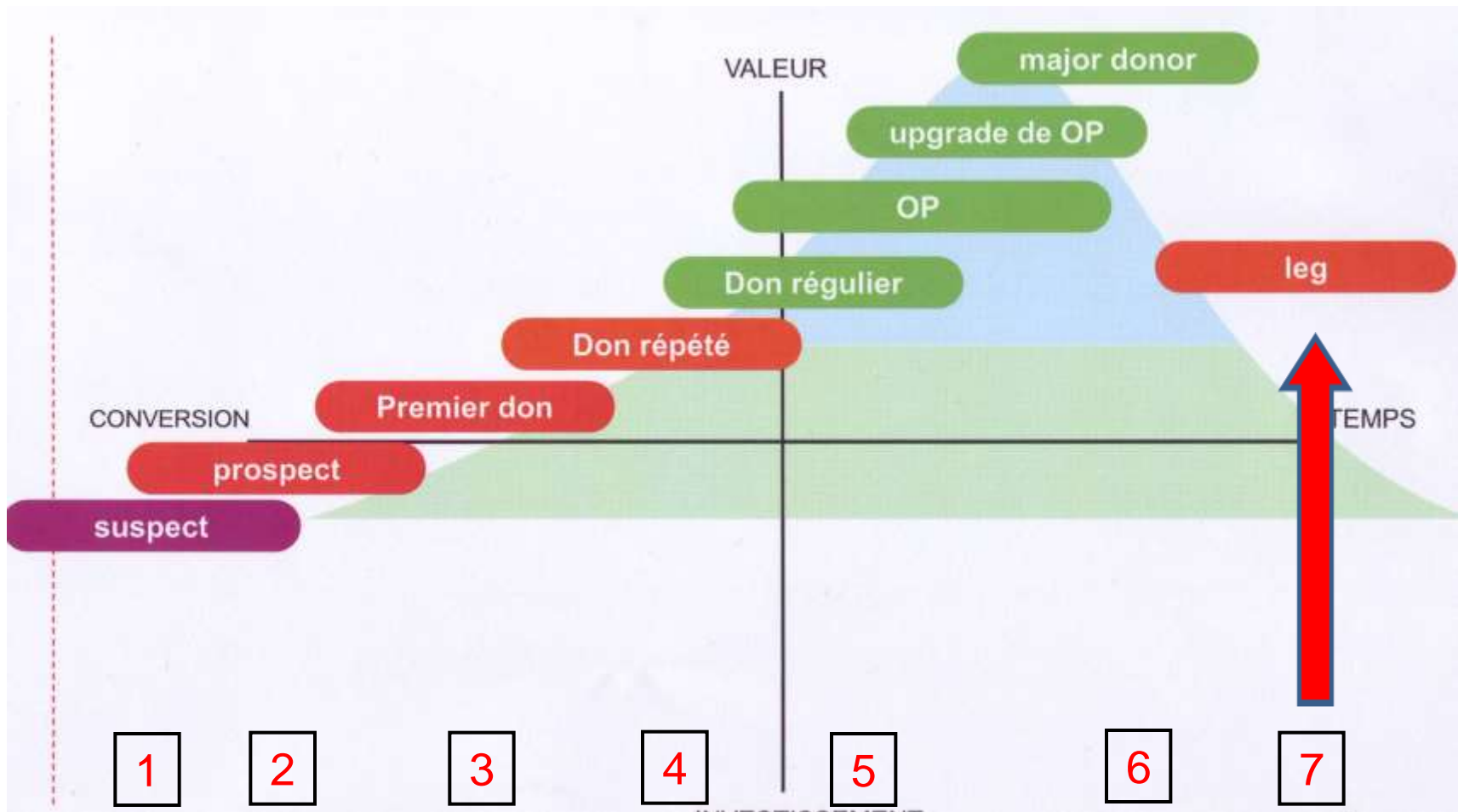


- Een groeiende markt voor grotere verenigingen
- Interne promotie
 - Kanalen
 - Boodschap
- Externe promotie

- Administratie
- Uw notaris
- Duo-legaten

Actie n°7 – Goedkoop en rendabel op lange termijn

Promotie van legaten



Prognose (EU): een groeiende markt

Oorzaken

- Meer ouderen
 - Meer families zonder kinderen
 - Groter patrimonium
-
- Ten voordele van de grotere verenigingen
2012 – 2013 : van 52 m € naar 72 m €
 - Meer legaten voor sectoren i.v.m. : ziekte (kanker,..), handicap (blinden,...), dierenwelzijn, welzijnszorg, ...

Interne promotie: gebruik alle kanalen

Vermelding **op alle** **communicatiekanalen**

1. Tijdschrift : getuigenis
& juridische info
2. Folder
3. Dossier 'Legaten'
4. Website
5. Infodag
6. Bezoek
7. Contactpersoon
liefst -> directeur, voorzitter



*Wij zijn bereid
af te spreken zoals het u
het beste uitkomt, in onze
lokalen of bij u thuis.*



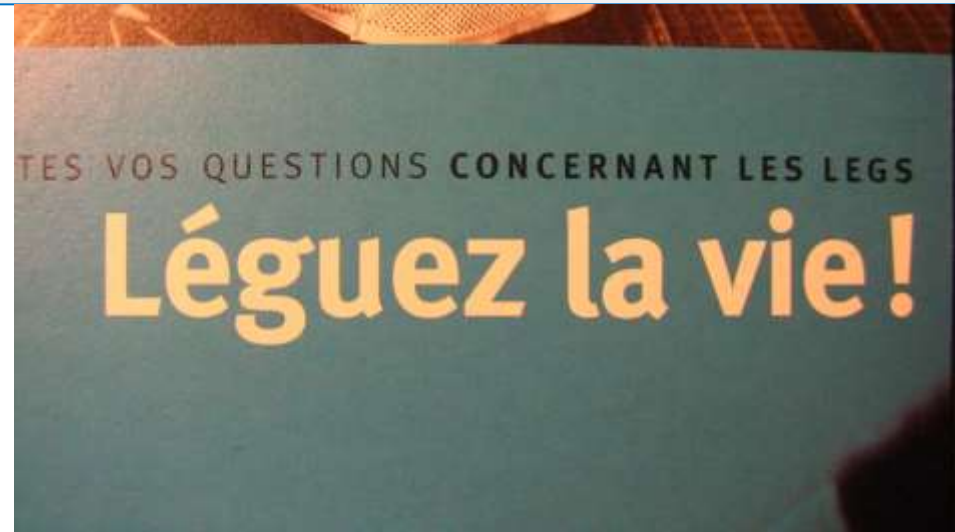
*Aarzel ook niet
om advies te vragen
aan uw notaris.*





De nalatenschap

Een manier om het leven verder te zetten ...



20 ANS LUTTE CONTRE ALZHEIMER

La maladie d'Alzheimer, l'un des principaux défis du 21^{ème} siècle.

Vous aussi, apportez votre contribution pour un monde meilleur sans Alzheimer en intégrant la **Fondation Recherche Alzheimer (FRA)** dans votre testament. Vous continuerez ainsi à soutenir la recherche, même si vous n'êtes plus là...

La FRA est la seule fondation d'utilité publique qui finance la recherche scientifique sur la maladie d'Alzheimer en Belgique. La FRA est autorisée à accepter des legs. En favorisant la FRA dans un legs en duo, vous permettrez à vos proches d'épargner des droits de succession élevés.

Si vous voulez en savoir plus concernant les testaments et les legs en duo, commandez alors notre nouvelle brochure « **Protégez et planifiez votre héritage.** », guide pratique qui apporte une attention toute particulière aux mesures de protection pour les personnes atteintes de démence ou d'Alzheimer.

D'autre part, si vous souhaitez des conseils pour votre testament, vous pouvez envoyer un e-mail en toute confidentialité à : fondationalzheimer.be@gmail.com

BON DE COMMANDE

OUI, je commande la nouvelle brochure « Protégez et planifiez votre héritage », un guide pratique pour qu'onque a peur de la démence et de la maladie d'Alzheimer.

Nom :

Prénom :

Adresse :

N° : Bte :

Code postal :

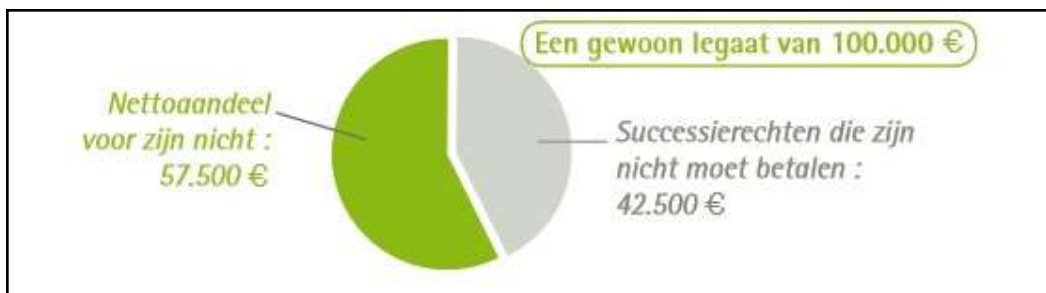
Localité :

E-mail :

Tél ou n° GSM :

Envoyez votre bon de commande par fax : 02/424.02.05, par mail à : fondationalzheimer.be@gmail.com ou par courrier à : **Fondation Recherche Alzheimer**
ZJ Researchpark 310 • 1731 Zellik

Verschil tussen gewoon legaat en duolegaat



100.000 €

Gewoon legaat


- Successierechten: 42.400 €
- Voor uw nicht: **57.500 €**

Duolegaat

- Successierechten, betaald door de vereniging: 29.375 €
- Netto -> vereniging: **5.625 €**
- Voor uw nicht: **65.000 €**

Bron: Vrienden van het Bordet Instituut

Duo-legaat met 50% of 40% voor goed doel

	zonder duo-legaat	 met duo-legaat 	
vermogen	250.000	250.000	
verdeling erfgenamen/goed doel	100/0	50/50	
bruto-legaat goed doel		125.000	
successierechten goed doel		- 11.000	
successierechten erfgenamen	- 131.250	- 50.000	
totaal successierechten	- 131.250	- 61.000	
netto-legaat goed doel		64.000	
netto-legaat erfgenamen	118.750	125.000	
winst erfgenamen		6.250	31.250

Duo-legaat: eis een minimale bijdrage !

Bron: TRIAS vzw

Promotie van duolegaten

Opgepast
Elk voorstel i.v.m. een duo-legaat dient grondig te worden geëvalueerd.

Donner plus à vos héritiers tout en soutenant les plus démunis, c'est possible avec le Duo-legs et la Croix-Rouge !

EXEMPLE : Vous disposez de 200.000 EUR à léguer à votre nièce :

① SANS LA CROIX-ROUGE :

Montant	200.000 EUR
Droits de succession	- 100.000 EUR
Montant légué à votre nièce	100.000 EUR

② AVEC LA FORMULE DUO-LEGS DE LA CROIX-ROUGE :

Montant	200.000 EUR
Droits de succession	- 60.000 EUR
Don à la Croix-Rouge	15.000 EUR
Montant légué à votre nièce	125.000 EUR

D'autres formules de legs existent ! Il y en a forcément une qui vous conviendra. N'hésitez pas à nous appeler, nous nous ferons un plaisir de vous conseiller.

Nous sommes à votre disposition pour répondre à toutes vos questions

- ☎ Au 02 371 32 15
- ✉ Par mail : florence.doyen@redcross-fr.be
- 🌐 Ou visitez notre site internet : www.croix-rouge.be



Externe promotie van legaten & duo-legaten



<- Commerciële gids
Impact ?

->
Publiciteit
(met aanbod
gratis
brochure)



Nationale campagne Testament.be



Publiciteit – Workshops –
Boek – Koffietafels – enz.

Budget: 1.123.590 €
120 deelnemende verenigingen
Bijdrage: vanaf 5.500 € (volgens totaal budget)



K. Mecenaat, KMO's, grote bedrijven, fondsen

- KMO's via lokale netwerking
- Grote bedrijven:
CSR: Corporate Social Responsibility
Bedrijvenfondsen



Electrabel soutient
SOS Villages d'Enfants.
Soutenez-les aussi sur
www.sos-villages-enfants.be



Vieilles chaussures collectées

Vieilles chaussures

MERCI POUR VOTRE SOUTIEN !
Découvrez le résultat final :

992337 paires

Rendement et engagement sociétal des assureurs

Offrez un Noël chaleureux

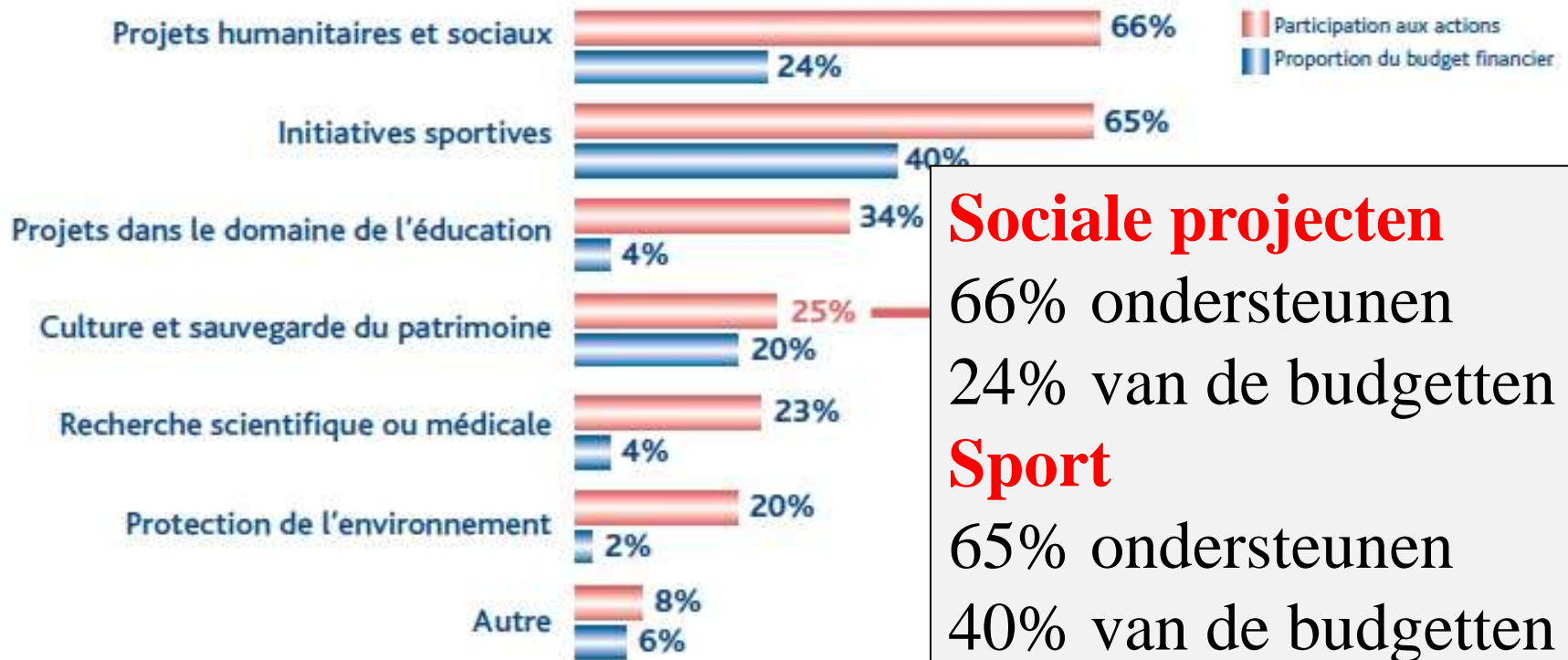
1 PACK ACHETÉ = 2 TASSES PARTAGÉES

2 . 6 1 6 . 9 4 6

Que fait-on de toutes ces tasses ?

Sponsoring & Mecenaat: Ondersteunde projecten per sector

DANS QUELS DOMAINES LES ENTREPRISES INTERVIENNENT-ELLES?



Sociale projecten

66% ondersteunen
24% van de budgetten

Sport

65% ondersteunen
40% van de budgetten

Cultuur - Patrimonium

25% ondersteunen
20% van de budgetten

Base: 414 (ont soutenu une action en 2011)

Bron: Promethea - Enquête (2012)

CSR: People Profit Planet > vs. Mecenaat



- **Maatschappelijk verantwoord ondernemen**
“ een vorm van ondernemen gericht op economische prestaties (*profit*), met respect voor de sociale kant (*people*), binnen de ecologische randvoorwaarden (*planet*): **de triple-P-benadering.**”
(Wikipedia)





Vereniging: 55 X 1.000 euro



Project: 2.500 euro tot 10.000 euro

L'Arche de Noé
Henegouwen

Andere



Refuge pour chiens et chats
abandonnés ou maltraités

✓ 1329 - 1000 euro

The English bulldog...
Limburg

Milieu



✓ 1157 - 1000 euro

VZW Zwerfkat in noo...
Limburg

Andere



ZWERFKAT IN NOOD

✓ 1002 - 1000 euro

VZW Dierenvrienden...
Limburg

Andere



✓ 760 - 1000 euro

100 CHEVAUX SUR...
Namen

Andere



✓ 657 - 1000 euro

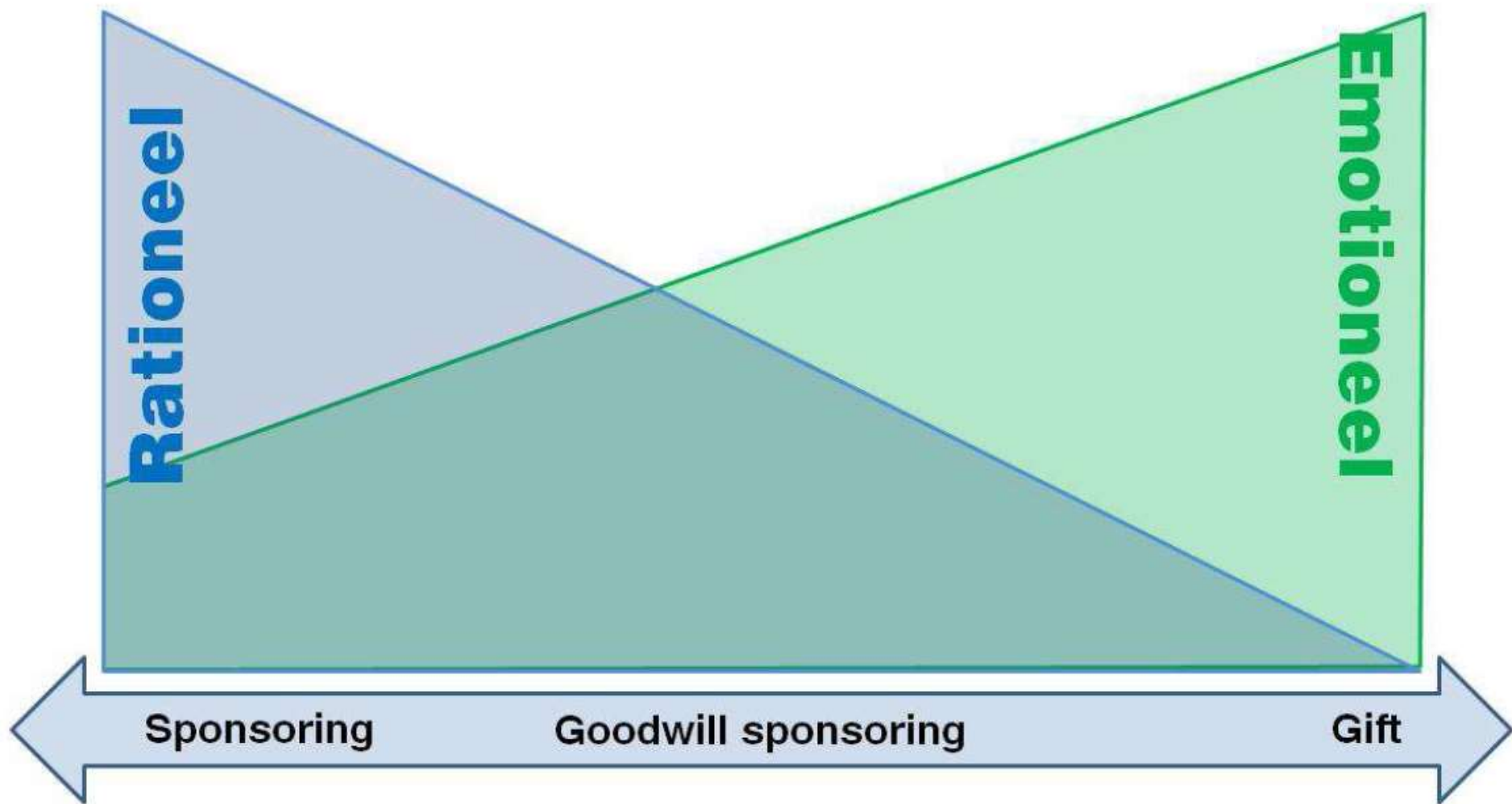
2 - KMO's: identificatie van potentiële partners via lokale netwerking

- Services-clubs
- Kamers voor Koophandel
- Handelaarsverenigingen
- Top **lokale familiale bedrijven** via
 - TRENDS TOP 30.000
 - Belgisch Staatsblad (naam beheerders met adressen)
 - Google, GoPress (actualiteit), LinkedIn (profiel)



CHAMBRE DE COMMERCE
BELGO-CONGOLAISE





Bron: 'Supporting Fundraising'

L. Fondsen – Stichtingen Filantropen

1. Fondsen en Stichtingen
Identificatie
2. Koning Boudewijn Stichting
3. Service-clubs
4. Filantropen



Identificatie

- Bedrijven & fondsen



- Top familiale bedrijven in mijn streek/sector ?



- Profiel van 'decision-maker'?



Fondsen & Stichtingen die verenigingen financieel ondersteunen (voorbeelden)

- **Stichtingen**: Brugmann, Chimay Wartoise, Paul Suzanne Renée Lippens, Jean-François Peterbroeck, Portray – Bernheim – Marie & Alain Philippson – Belfius – Besix – AG – BNP Paribas – enz.
- **Fondsen** : Houtman, Celina Ramos, Julie Renson, Ernest Solvay, Marguerite-Marie Delacroix, ING, enz.
- Diverse fondsen binnen de **Koning Boudewijn Stichting** 'Alert'- systeem via



- Fonds 'Vrienden van'
- Schenkerskring
- Fonds op naam (zonder kapitaal)
- Fonds op naam (met kapitaal)

- Projectrekening
- Filantropische acties

- Streekfondsen

Voorlopige erkenning
van projecten voor
fiskale attestaten !

Service-clubs

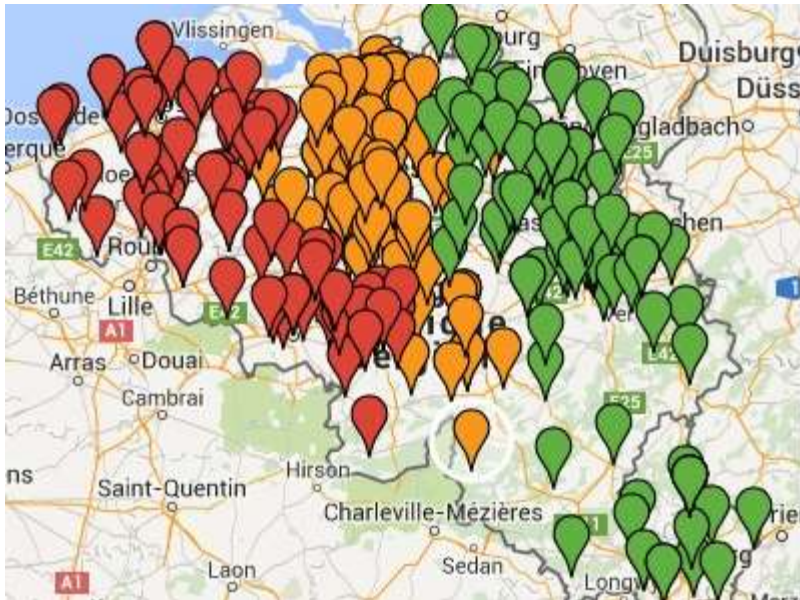


DOING GOOD IN THE WORLD



An estimated 878 million people around the world – nearly half of them employed – live on less than \$1.25 per day.

In India, Rotary Foundation alumna Hannah Warren is helping impoverished women weavers gain access to training, materials, and international markets – enabling them to earn a living wage.



The Global Polio Eradication Initiative thanks the health workers who have immunized more than **230 million children** across Africa.

endpolio.org

Service-clubs



We Serve

275 clubs



Lions Clubs
International :
celebrating 100 years of service

founded by MELVIN JONES in 1917



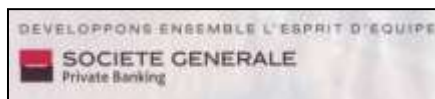
Filantropie: aandeelhouders TOP familiale bedrijven

Private Banking - Social Invest Funds

Private Banking, Social Invest Funds



Un Belge
sur cent est
millionnaire



KOIS INVEST



M. Uw actieplan in vier stappen

- Fondsen werven:
de moeite waard ?
- Strategisch plan in 4 stappen
- Stap 1 – Evaluatie
 - SWOT analyse
 - Benchmarking
- Stap 2: Doelstellingen
- Stap 3: Tactische middelen
- Stap 4: Ondersteuning

Fondsen werven:
niet uitsluitend omwille van projecten op korte termijn !

1. Uw financiële **onafhankelijkheid** op lange termijn
2. **Geloofwaardigheid** van de organisatie, dankzij een brede achterban van donateurs & sympathisanten (Greenpeace, Amnesty, NGO's met lobby functie)
3. Indien jaarlijkse fundraising campagne:
fondsen werven => interne **mobilisatie** (teambuilding) van alle stakeholders binnen de vereniging (RvB, staff, vrijwilligers,),
naast de externe mobilisatie van schenkers.

Uw actieplan 'Fundraising' 2019-2021 in vier stappen

Stap 1

- Evaluatie: SWOT & benchmarking

Stap 2

- Strategische doelstellingen

Stap 3

- Tactische middelen

Stap 4

- Ondersteuning

Actieplan - Stap 1

SWOT & benchmarking analyse

S.W.O.T. =

- **S**trength (binnen uw organisatie)
- **W**eakness (binnen uw organisatie)
- **O**pportunities (in uw omgeving)
- **T**hreats (in uw omgeving)

	Positief	Negatief
<u>Uw eigen</u>	Strength	Weakness
Diverse <u>externe</u>	Opportunities	Threats

Voorbeeld: '20 kms van Brussel'

1 SWOT analyse

Criteria	Positief	Negatief
Aantal deelnemers	?	?
Sponsoring: gemiddelde gift	?	?
Fundraising: jaarlijkse groei	?	?
Steun -> bekendheid vzw	?	?
Organisatie (workload ?)	?	?
Andere criteria	?	?

2 Benchmarking: '20 kms van Brussel' 'Best practices' van andere verenigingen

Ondersteuning lopers gedurende laatste 6 maanden

*

VIP-ondersteuning van lopers gedurende het event

*

Hogere minimale financiële bijdrage per loper

*

Efficiënte ondersteuning via 'on-line giving' platform

*

Sportief event is bijzonder leuk ('Urban Trailwalker')

*

Sportief event voor specifiek publiek: CEO, families

*

Benchmarking: troeven van grotere verenigingen

1. Kwaliteit (diversiteit) van de **communicatiekanalen**: website, tijdschrift, folder, jaarverslag, bedelbrief, eNews
2. **Jaarlijkse campagne**
3. Communicatie: focus op ‘**storytelling**’ + acties & **resultaten**
4. **Geloofwaardigheid** versterkt via tijdschrift, jaarverslag, ...
5. Fidelisering via **domiciliëring** & ‘Peterschap’ formules
6. **Ambassadeur** van het goede doel
7. Evenwicht
tussen direct mail, events en **individuele contacten**
8. CRM (**contact manager software**) zorgt voor aangepaste communicatie naar **elk segment** van het schenkersbestand.

Benchmarking: troeven van kleinere verenigingen

1. Bewondering voor de inzet van de **stichter(s)**
(één centrale figuur , of een team)
2. Mobilisatie van **overtuigde vrijwilligers**
-> geloofwaardigheid
3. Innoverend (1): een nieuwe **uitdaging** ('vallen en opstaan')
4. Innoverend (2): voortrekkersrol van social-profit NGO's
-> de donateur ondersteunt een nieuwe Visie & Missie
5. Cruciale rol van de **donateurs van het 1ste uur**:
geen extra-ondersteuning (subsidies,...) buiten de giften

Van 'Analyse' tot 'Actieplan': stappen 2, 3, 4

Stap 2

- Doelstellingen (binnen 3 jaren)

Stap 3

- Tactische middelen

Stap 4

- Management,
- ondersteuning

Binnen welke doelpublieken en netwerken liggen uw beste kansen tot groei ? Keuze acties ?

Fondsenwerving ?

1. Particulieren: algemeen publiek, 'major donors' ?
 - a) Acties: via lidmaatschap, 'bedelbrieven' (direct mail) ?
 - b) Acties: via één jaarlijks event, of diverse events ?
2. Bedrijven (sponsoring, financ.mecenaat, **expertise**)
 1. Top-ondernemingen & hun Stichtingen ?
 2. Lokale bedrijven (KMO's, familiale bedrijven) ?
3. Stichtingen, fondsen, service-clubs ?

Subsidies ?

Verkoop eigen diensten ?

Scoring 1: keuze doelgroepen met potentiële groei

1) Doelgroep 'Particulieren'

- a) Huidige schenkers: beter fideliseren, 'up-grading' ?
- b) Nieuwe schenkers: prospectie
(breed publiek of potentiële 'major donors') ?

2) Doelgroep 'Mecenaat'

- a) Lokale bedrijven ?
- b) Grote bedrijven met actieplan 'Mecenaat' – Fondsen ?

Scoring 2: keuze van efficiënte kanalen

- Fundraising events (traditioneel of innoverend) ?
- Direct mail, insert in krant, huis-aan huis bedeling ?
- Persoonlijke contacten ?

Fondsen werven **bij particulieren**:
keuze van doelpubliek, boodschap
& communicatiekanalen

1. Particulieren

- giften via brief of regelmatige ‘direct mail’ ?
- fundraising events:
uw event, of bestaande events ?
- verkoop van: wafels, wenskaarten, enz.
- permanente opdrachten / peterschap ?
- grote donaties: prospectie van ‘major donors’ ?
- actieve promotie van legaten & duo-legaten ?

Fondsen werven bij **lokale bedrijven**:
keuze van doelpubliek, boodschap
& communicatiekanalen

- **Financiële steun** voor project X: dossier indienen
- **'Community day'**: medewerkers helpen 1 dag per jaar
- Steun van werknemers (vrijwilligers met expertise)
- Deelname van bedrijven aan een **fundraising event**:
 - logistieke steun
 - sponsoring / publiciteit
 - teambuilding voor directie en personeel
("Dodentocht")
- Structurele, **meerjarige partnerschap** met bedrijf X

Voor- en nadelen van de communicatiekanalen - 1

Kanaal	Positief	Negatief
Collectebus	erg goedkoop	arbeidsintensief
Uw eigen caritatief event	lucratief “caring for donors”	erg duur (?) risicovol
Event van derden Dwars door Brugge	leuke uitdaging weinig lasten	opbrengsten ?
Direct mail	klein starten, direct meetbaar, groeipotentieel	duur (?), aanvankelijk: laag rendement (?)

Voor- en nadelen van de communicatiekanalen - 2

Kanaal	Positief	Negatief
Permanente opdracht	sterke fidelisering indien 'peterschap'	trage groei, best via face-to-face
Promotie legaten	weinig kosten, veel potentieel (?)	rendeert na 5 jaren
Street fundraising	sterke fidelisering, verhoogt uw notorieteit	OK voor Top Ngo's, dure investering, irriterend
Deur aan deur	sterke fidelisering	OK voor *** Ngo's, buiten grote steden

Naar: Karel Claes: 't Is voor het goede doel, blz. 164

Planning (per maand) van haalbaarheidsonderzoek tot strategie

Maand	1	2	3	5	6	7	8	9
SWOT-analyse 'Subsidies'	x	x	x					
SWOT-analyse 'Fondsen'				x	x	x		
SWOT-analyse 'Giften-Legaten'								
- Sleutelfiguren identificeren		x	x					
- Interviews & ander onderzoek				x	x			
Concurrentie-analyse 'Giften'			x	x	x			
Conclusies -> Strategie						x	x	x

Stap 3: uw concrete doelstellingen voor 2019, 2020, 2021



Belangrijk:
meetbare indicatoren
* target 'donateurs'

- events
- direct mail
- mecenaat

Budget

Durven investeren in prospectie!

Opgepast: maximum

- . 30% fondsenwervingskosten
- . 20% administratieve kosten

Stap 4

Management

Administratie

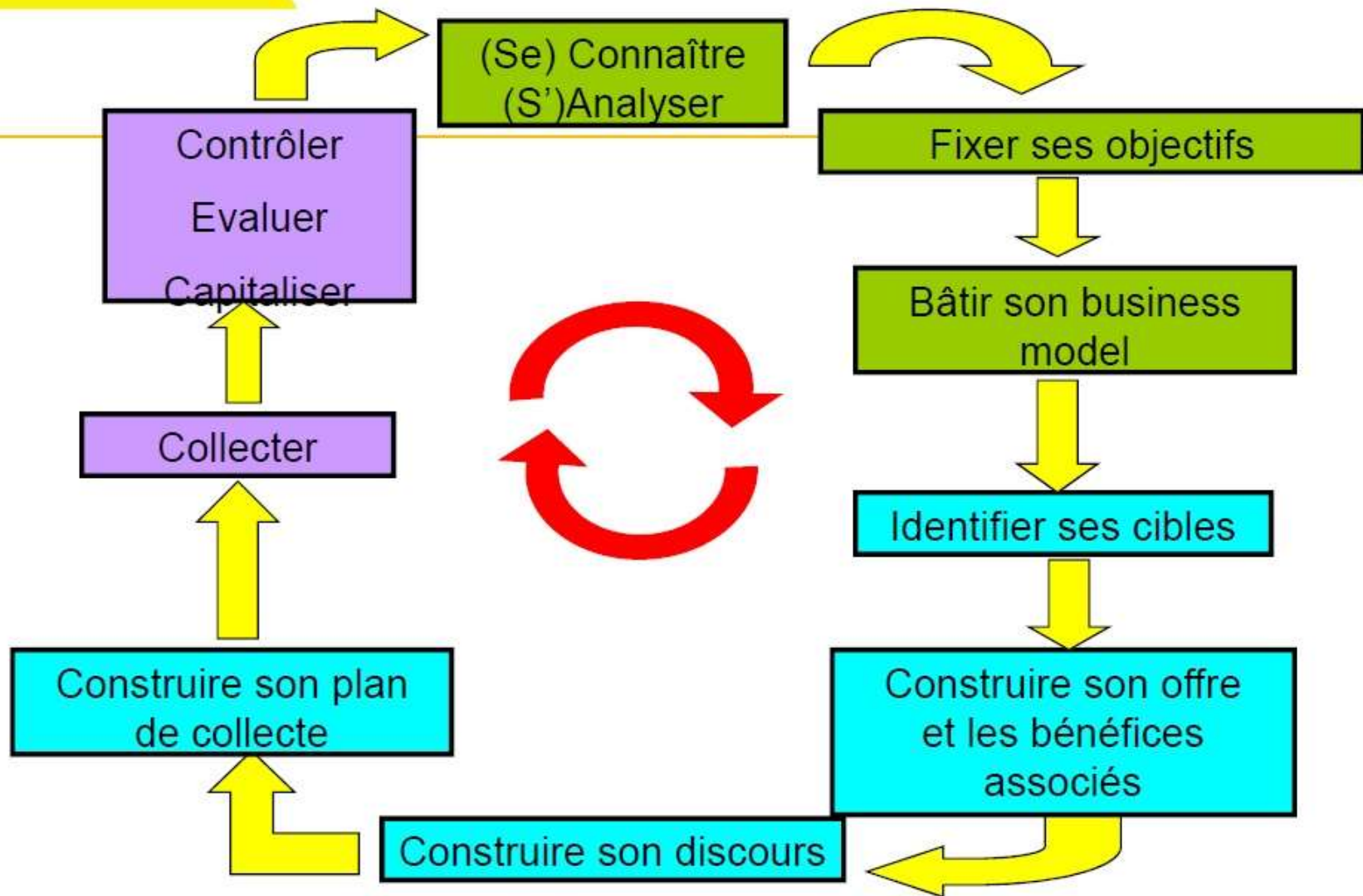
- a) IT support
- b) Beheer fiskale attesten
- c) Commerciële toeleveranciers (?)

Coördinatie

- a) Adviesraad met externe (gratis) expertise
- b) Specifieke team 'Fundraising': samenstelling, strategisch plan, link met RvB)



Jaarlijkse cyclus



Bron: Association Française des Fundraisers



N. Nuttige bronnen

- Websites, boeken, tijdschriften
- Verenigingen
- Commerciële toeleveranciers



www.fundraisers.be



www.hogent.be



Commerciële dienstverleners

- Data management



- Software oplossingen



- List-brokers



- Huis-aan-huis distributie



- Streetfundraising



- Communicatie



Telemarketing

(Tomacom, ..)

Fondsenwervende verenigingen



1 Alle verenigingen

- donorinfo.be
- filantropie.be
- goededoelen.be



2 Noord-Zuid

- www.ngo-openboek.be
- ngo-federatie.be
- 11.be
- 4depijler.be
- wbi.be (CASIW)



« *The passion for YES
begins with saying NO to defeat* »

(Tom Myers, fundraiser)

Workshop Fondsenwerving

Hugues d'Ydewalle
Give Wisely vzw
www.fundraisers.be

info@fundraisers.be
0474 32 93 60