

# Het initiatief



Je initiatief gaat over wie jij bent, wat je wil bereiken en hoe je dat gaat doen. Waar begon je mee en waar ben je nu? Wat wil je in de toekomst doen en waarom? Wat is en/of wie zijn daar voor nodig? Onder je initiatief kun je verschillende activiteiten aanmaken. Een vrijwilligerscampagne, een crowdfundingcampagne of een evenement. In de onderstaande stappen gaat het om campagne voeren met een focus op de crowdfundingcampagne.

## Stap 1: Jouw campagne

Jouw project: Waar ga je voor crowdfunden? **Opdracht: Probeer het concreet te maken en in 1 zin te verwoorden.**

Doel:

Je doelbedrag bepalen kan lastig zijn. De meeste donateurs op ons platform doneren een bedrag tussen de €5 en €25. Verder kan je proberen om wat bedrijven aan te schrijven die vaak voor een iets hoger bedrag willen bijdragen en sommige projecten zijn geschikt voor matchfunding.

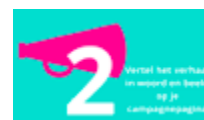
**Wat wordt je doelbedrag?**

€

Een campagne loopt minimaal 4 weken en maximaal 8 weken. Hoe lang wil jij je campagne laten lopen? **Kruis aan wat je voorkeur heeft.**

- 4 weken
- 5 weken
- 6 weken
- 7 weken
- 8 weken

# Stap 2: Je campagnepagina



De volgende onderdelen komen op je campagnepagina staan:

- Een plaatje of filmpje
- Een pitch
- Een verdere omschrijving
- Een begroting
- Eventueel beloningen

Hieronder zie je een voorbeeld van een pitch. **Opdracht: Onderstreep welke woorden/zinsdelen jij het krachtigst/best vindt.**

*“Hutten bouwen, van boom naar boom zwieren en klimmen in een hangnet. Vanaf september kan het allemaal in de Natuurspeeltuin Voorschoten. Tenminste, als we met elkaar genoeg geld inzamelen.*

*Voor het Speelbos is nog zo'n € 6.000,- nodig. Doe je mee?”*

Hieronder een paar korte tips die goed werken bij het schrijven van een pitch.

- Focus op projectdoel: waar is geld/materiaal/hulp voor nodig? Maak dit zo kort en bondig mogelijk.
- Urgent: zorg ervoor dat duidelijk is dat het nu of nooit is. Vertel in 1 zin waarom dit mooie initiatief niet kan wachten.
- Persoonlijk: maak de lezer betrokken. Gebruik activerende woorden en taal, en hou de tekst zo simpel mogelijk.
- Enthousiasmerende oproep: zorg dat duidelijk wordt wat er gedaan moet worden, oftewel dat er gedoneerd moet worden. Gebruik taal als: *“Doe mee!”*
- Een goede pitch schrijf/verzin je nooit in één keer. Een goede pitch ontwikkel je door deze op mensen uit te proberen en bij te schaven.

**Opdracht: Schrijf hier in een paar zinnen een wervende pitch:**

# Stap 3a: Opbouw campagne



Bij stap 1 heb je aangegeven hoe lang campagnevoeren voor jou de voorkeur heeft. Gedurende deze tijd ga je verschillende dingen doen om jouw campagne bij zoveel mogelijk mensen onder de aandacht brengen. Vaak zijn hier wat standaard stappen in te nemen.

## **Opdracht: zet de campagne-acties in de goede volgorde:**

1. Ik plaats op Facebook en Instagram een bericht over mijn campagne met link.
2. Ik doneer zelf en ik stuur de link naar de andere organisatoren.
3. Ik vertel mijn collega's en burens mijn pitch en vraag of ze willen doneren.
4. De campagne wordt door mijn Voor je Buurt-begeleider online gezet.
5. Ik benader de lokale krant en vraag of ik iets kan vertellen over mijn campagne.
6. Ik whatsapp mijn vrienden en familie de link van de campagne pagina.
7. Ik organiseer een online/offline bingo, de opbrengst gaat naar de campagne.
8. Ik zorg dat de juiste beloningen bij de juiste mensen komen en bedank mijn donateurs.

## **Volgorde opbouw, van de eerste actie tot de laatste actie:**

Begin - ... - ... - ... - ... - ... - ... - ... - ... - Eind

Je weet nu dus ongeveer hoe een campagne er uit kan zien. Gebruik het schema hieronder om verschillende acties in te plannen. Je kan dan deze concrete actiepunten makkelijk afvinken of verdelen onder je 'team'.

Vorbereidingsfase: Wat wil je al klaar hebben liggen? Wat moet je de week voordat je live gaat nog ondernemen?

Fase 1: Aftrap campagne met trouwe supporters. Welke acties ga je doen?

Fase 2: Bereiken eigen netwerk. Vernieuw je boodschap en zorg dat er over je gepraat wordt. Welke acties ga je doen?

Fase 3: Eindsprint van je campagne. Creëer urgentie en benader nieuw netwerk. Welke acties ga je doen?

## Stap 3b: Beloningen

Je kunt beloningen op je campagnepagina zetten. Hiermee lok je donateurs om wellicht nog een extra donatie te doen, of voor een iets hoger bedrag te doneren. Beloningen kunnen er ook voor zorgen dat mensen over je campagne gaan praten. Beloningen spreken aan als ze enigszins gek zijn.

**Opdracht: Bedenk bij jouw campagne originele beloningen, in verschillende prijsklassen:**

€10: .....

€25: .....

€50: .....

€75: .....

€100: .....

€500: .....

€1000: ....