

Sponsors zoeken en benaderen voor je Taalcafé: enkele tips

Sponsors hebben agenda's! Zorg ervoor dat je er één voor hen maakt. Ze zullen willen weten wat ze voor hun geld of de bijdrage krijgen die ze je aanbieden. Meestal zijn ze op zoek naar nieuwe klanten (commerciële sponsors), anderen zijn dan weer op zoek naar een goede reputatie (op publiek gerichte sponsors).

Van bij het begin moet je voor ogen houden welke soort sponsoring je wilt (gebruik locatie, lesmaterialen, promotionele producten in de doeltaal, gratis cursussen, waardebonnen, ...) om zo te kunnen bepalen wat voor soort sponsor je zoekt.

De sponsor benaderen (door persoonlijk contact, met brieven of e-mail zal het waarschijnlijk minder goed lukken). Hij of zij zal info willen over: aantallen (praat niet over absolute aantallen maar over het vermenigvuldigingseffect), type publiek.

Het onderstaande schema helpt je bij het voorbereiden van je afspraak met de potentiële sponsor:

1. <i>Wat voor soort Taalcafé heb je voor ogen (taal, doelpubliek, locatie, geplande activiteiten, thema)?</i>
2. <i>Naar welke soort sponsoring ben je op zoek (financiële middelen, gratis gebruik locatie, gratis publiciteit, drankjes, ...)?</i>
3. <i>Hoe benader je het doelpubliek (maak een lijstje van mogelijke methoden, zie ook de Taalcafé-gids over publiciteit)?</i>
4. <i>Wanneer wil je beginnen (wanneer zal je eerste Taalcafé plaats vinden en met welke frequentie worden de Taalcafé ingericht? Hoe lang gaan de cafés door)?</i>
5. <i>Wie is er verantwoordelijk voor (wie is het aanspreekpunt voor de sponsor)?</i>
6. <i>Welke kosten heb je in gedachten (dit is alleen relevant wanneer je een sponsor aanspreekt voor financiële steun)?</i>
7. <i>Welke voordelen zijn er voor de sponsor? (bv. vermelding van zijn naam op je lesmateriaal, een maatschappelijke rol, nieuwe studenten aantrekken...)</i>