



SPONSOR OG PULJER

Indhold

Formål med sponsorater	3
Hvad kan man søge om?	3
Selve ansøgningen	3
Sådan kommer du i gang med sponsoransøgningen	4
Bilag	6
Hvad ønsker virksomheden typisk i modydelse og hvordan synliggøres et sponsorat?	6
Skabelon til sponsoransøgning	7

Formål med sponsorater

Formålet med sponsorering er at skabe et positivt image for sponsoren og en mulighed for at hente et ekstra økonomisk tilskud til foreningen og dets økonomi med et eller flere sponsorater. Det er også en mulighed for sponsorerne at skabe positiv opmærksomhed med visning af virksomhedens navn og firmalogo.

Sponsorering er en form for gensidig reklameaktivitet, det vil sige at en forening eller et hold eksponerer en virksomhed, for eksempel ved at vise sponsorens navn og logo mod at denne yder et økonomisk tilskud til en bestemt aktivitet. For både den visionære bestyrelse og ildsjælen er sponsorstøtte ofte en forudsætning for, at lykkes med en aktivitet og derfor er en sponsoransøgning også vigtigt at få lave i god tid og med de rette indhold.

Hvad kan man søge om?

- Penge
 - Dækning af rejseomkostninger
 - Vederlag og honorar
- Ydelser (in kind)
 - Medarbejdertimer
 - Faglige ydelser (regnskab, økonomistyring mv.)
- Produkter
 - Beklædning,
 - udstyr,
 - præmier



Selve ansøgningen

Hvad skal en sponsoransøgning indeholde? Den gode ansøgning er som en god jobansøgning – målrettet! I lægger op til et fremtidigt samarbejde med en given virksomhed, hvor man i fællesskab kan løfte en opgave - via foreningens aktiviteter med virksomhedens støtte.

Som i en god jobansøgning giver den på de første fem linjer læseren lyst til at læse videre og forstå, hvad formålet med aktiviteten er og hvad vil en eventuelle støtte vil bidrage til og med. Kunsten at søge sponsorer handler om at have den rigtige ide og præsentere den på den rigtige måde på det rigtige tidspunkt.



SÅDAN KOMMER DU I GANG MED SPONSORANSØGNINGEN

Følg 5 trin til at gøre det grundlæggende arbejde med sponsoransøgningen godt.

1: Afdæk mulige sponsorer/Skriv en bruttoliste

Som forening skal i være opmærksom på, at nogle større virksomheder kun støtte events og/eller specialforbund, hvorfor det kan være vanskeligt at få støtte fra disse. De større virksomheder har ofte en nøje beskrevet sponsorpolitik, som er værd af kigge på inden en eventuel ansøgning. Vær opmærksom på, at de mindre og mere lokale virksomheder i højere grad støtter de lokale foreninger.

2: Udvælg de relevante virksomheder gennem grundig research

Det er her, du kan komme nærmere virksomheden og dets prioriteringer m.v. Har virksomheden en hjemmeside med et telefonnummer, kan det være en god ide at ringe og eventuelt vende med dem, om ens ansøgning er støtteberettiget hos dem. Og er der mulighed for personlige kontakt, er det en god ide at undersøge, om der er medlemmer i foreningen, som kender nogen i virksomheden.

Den direkte eller indirekte kontakt ind i virksomheden kan være afgørende for skabelsen af et tæt og fremtidigt samarbejde. Netværk er blevet en utrolig vigtig del af nutidens sponsorater. Det handler i stor grad om at skabe nogle gode relationer til andre virksomheder i netværket.

3: Hvad støtter virksomheden ikke

Vær opmærksom på, at der vil være ting, som den specifikke virksomhed ikke ønsker at støtte. Det kan f.eks. være udgifter til administration, drift, rejsekostninger, honorar osv. Dette vil ofte fremgå af virksomhedens hjemmeside, og er du i tvivl, så ring og spørg dem.

4: Målret jeres ansøgning

I har nu fundet frem til et mindre antal virksomheder, som passer til foreningens projekt og kommende ansøgning. Vær opmærksom på ikke at sende den samme ansøgning til alle virksomheder, men genbrug op til cirka 80 procent af din standardansøgning. De sidste 20 procent er dem, hvor I skriver direkte til den specifikke virksomhed og dennes værdier og prioriteringer.

5: Når I har fået bevillingen – husk at sige tak

Når jeres forening modtaget støtten, skal du huske at sige tak. På den måde har I også mulighed for at holde døren åben til virksomheden i forhold til fremtidige projekter. Det kan være en god ide at servicere virksomheden lidt undervejs i projektet. Inviter dem til en åbningsdag eller en aktivitet – husk billeder så de nemmere kan se, hvad det egentlig er, de har støttet.



Bilag

Udover selve ansøgning, vedlægges typisk

- Budget og hvis det er en stor ansøgning også årsregnskab
- Interessetilkendegivelser, dvs. udtalelser fra samarbejdspartnere

Hvad ønsker virksomheden typisk i modydelse og hvordan synliggøres et sponsorat?

Sponsorerne ønsker først og fremmest eksponering og profilering. Et sponsorat kan være med til at synliggøre værdier som virksomheden ønsker at blive kendt for og ikke mindst blive en del af. Samtidig handler det også om at vise, at man støtter lokalt og den gode sag. I et stigende og hårdt reklamemarked, hvor det er svært at trænge ordentlig igennem til den ønskede målgruppe, er sponsorer dermed og fortsat et af de mest effektfulde værktøjer til at skabe synlighed og kendskab til en virksomhed.



Skabelon til sponsoransøgning

Hent skabelon og vejledning til den gode sponsoransøgning her.