

8 gouden tips om je clubinkomsten te vergroten!

De Nederlandse amateursportverenigingen krijgen steeds minder subsidies en zijn aangewezen op hun eigen inkomsten. Pieter de Jong (Directeur Le Credit Sportif) merkt op dat er binnen sportverenigingen nog veel te halen valt, vooral op het gebied van de drie grootste inkomstenbronnen; kantine, contributie en sponsoring. Dé 8 gouden tips van Pieter de Jong op een rij:

Sponsoring

Tip 1. Werf sponsors op het juiste moment en vanuit de kans voor de sponsor

Bij kans op succes zijn bedrijven eerder geneigd om te gaan sponsoren. Benader sponsors vanuit de kans voor het bedrijf en op het juiste moment. Benader bijvoorbeeld een garagebedrijf in augustus voor promotie van winterbanden. Winterbanden leveren direct omzet en, nog belangrijker, halfjaarlijks terugkerende klanten op!

Tip 2. Kijk verder in de nabije omgeving naar sponsors

Veel verenigingen laten kansen liggen doordat het netwerk en de omgeving niet volledig in kaart worden gebracht. Zoek je leden op via LinkedIn en bekijk welke functies ze hebben. Probeer ook te kijken naar familie en vrienden van je leden, een 'warme' ingang via een lid werkt altijd beter bij bedrijven. Daarnaast kan er in de lokale krant worden gekeken welke bedrijven er in de omgeving adverteren. Na deze analyse zal je zien dat je potentiële sponsorbestand groter is dan je dacht. Pieter raadt je aan om er vervolgens voor te zorgen dat alle informatie op een overzichtelijke manier wordt bijgehouden. Een goede partij die dit aanbiedt is Sponsit. 1500 verenigingen maken al gebruik van hun online oplossing.

Tip 3. Houd sponsormogelijkheden beperkt

De sponsorbrochure dient als leidraad voor de verschillende sponsorvoorstellen. Een valkuil hierbij is dat deze sponsorbrochure een waslijst aan sponsormogelijkheden bevat waardoor de bedrijven door de bomen het bos niet meer zien. Houd het aantal sponsormogelijkheden dan ook beperkt en stel het bedrijf de vraag waar ze behoefte aan heeft. Maak vervolgens een sponsorvoorstel op maat.

Tip 4. Zorg dat sponsors actief kunnen communiceren

Sponsoring is vaak passief en daardoor misschien niet altijd effectief. Zorg daarom dat het actiever wordt! Dat kan bijvoorbeeld door de makelaar de mogelijkheid te geven om zijn actuele woningaanbod onder de aandacht te brengen van de leden. Bedrijven zijn dan eerder geïnteresseerd om te sponsoren. *"Een goede partij die dit aanbiedt is Sponsorvisie. Zij hebben een digitale omgeving ontwikkeld die aan een bestaande website wordt gekoppeld waarin sponsors zich bij de leden van een vereniging of deelnemers aan een evenement kunnen presenteren"*, aldus Pieter.

Kantine

Tip 5. Schenk goede koffie

Er is gebleken dat goede kwaliteit koffie gewaardeerd wordt en dat men zelfs bereid is meer te betalen voor lekkere koffie, cappuccino of espresso. Gemiddeld worden er op een sportvereniging meer dan 8000 koppen koffie per jaar verkocht. Dus wanneer je de prijs verhoogt met een kwartje, levert dit jaarlijks 2000 euro op! Zo heb je de investering die een duur koffieapparaat met zich meebrengt snel terugverdiend en geneer je vanaf het volgende jaar extra inkomsten. Bovendien zorgt het ervoor dat men nog een tweede kop koffie zal bestellen en de omzet van koffie nog meer zal stijgen.

Tip 6. Stel doelen vast met betrekking tot het kantinebeleid en betrek vrijwilligers hierbij

Schrijf een meerjarenplan, zoals het jeugdbestuur dat doet voor de jeugdopleiding en de sponsorcommissie voor het sponsorbeleid. Le Credit Sportif heeft gemerkt dat als er duidelijke doelen worden gesteld, er een houvast wordt gecreëerd voor de kantinecommissie. Door een verbetering in de winstmarge of een hogere omzet als doel te stellen, worden de resultaten uit de kantine meetbaar. Bovendien zorgt het werken met doelen voor vernieuwde energie en enthousiasme bij de kantinecommissie.

Contributie

Tip 7. Zorg dat de ledenadministratie en financiële administratie op orde is

Hierdoor voorkom je onder andere dat leden een factuur krijgen die niet voor hen bestemd is of zorg je er juist voor dat de factuur op het correcte adres wordt afgeleverd. Het uiteindelijke doel is dat er minder vragen binnenkomen, nog beter wordt betaald en contributie innen je minder tijd kost! Je kunt er ook voor kiezen de financiële administratie uit handen te geven door gebruik te maken van een contributie inningssysteem. Volgens Pieter is ClubCollect een goede partij die dit goed voor je kan regelen.

Tip 8. Communiceer goed met jouw leden

Het lijkt een logische tip, maar denk bijvoorbeeld ook aan het aankondigen van de factuur en laat de leden precies weten waarvoor zij contributie betalen. Een positief gevolg kan zijn dat leden gaan beseffen hoe belangrijk contributie is voor de vereniging. Hierdoor zal het aantal wanbetalers dalen.