

Stappenplan deelname

1. Stel een coördinator/werkgroep aan

Het is erg belangrijk dat je één persoon binnen de vereniging hebt die alles in de gaten houdt en zorgt dat alles op rolletjes loopt. De coördinator meldt de vereniging aan en is de spin in het web als het gaat om de Grote Clubactie/collecte. De werkgroep ondersteunt de coördinator bij de organisatie.

2. Maak een tijdschema

Maak een schema waarin je begint bij de start van je verkoop/collecte periode. Plan zo achteruit wat je tot die tijd nog moet doen en wanneer. Doe dit ook voor de stappen na afsluiting van de verkoop/collecteperiode.

3. Stel een doel vast

Mensen zijn enthousiaster en gemotiveerder om te verkopen/collecteren als ze weten waar ze het voor doen. Denk als doel bijvoorbeeld aan een tafeltennisrobot, of het jeugdweekend. Je kunt je leden ook doelen laten verzinnen om ze alvast meer te betrekken.

4. Communiceer over de actie

Laat aan je hele vereniging weten dat de Grote Clubactie/collecte eraan komt en welke hulp je hierbij nodig hebt. Laat ook weten wat je precies van ze verwacht en hoeveel tijd het ze gaat kosten. Vergeet het vastgestelde doel niet te communiceren!

5. Werk verkopers/collectanten

Zonder verkopers/collectanten kom je nergens, dus ga op tijd op zoek naar deze mensen. Zoek in je vereniging naar mensen waarvan je denkt dat ze het leuk vinden om op deze manier een steentje bij te dragen. Misschien het lid die heeft aangegeven wel eens incidenteel iets te willen doen?

6. Organiseer een trainingsavond

Niets is vervelender dan op pad gestuurd te worden zonder de juiste informatie. Zorg ervoor dat je verkopers/collectanten goed voorbereid zijn. Organiseer hiervoor een speciale avond en laat ze met elkaar oefenen!

7. Verkopen/collecteren maar!

Je kunt er als vereniging voor kiezen om in de hele periode te verkopen/collecteren, maar je kunt er natuurlijk ook voor kiezen om op één of meerdere dagen te gaan, zodat je samen bij de vereniging kunt starten en afsluiten.

8. Organiseer een afsluitende activiteit met je verkopers/collectanten

Zorg ervoor dat de verkopers/collectanten voelen dat je het waardeert dat ze dit voor de vereniging doen. En wat is er nu beter voor de clubbinding dan een leuke avond waarbij je ook nog bekend maakt wat er opgehaald/verkocht is, wie de beste verkoper is enzovoort.

9. Communiceer naar de rest van de vereniging

Ook de rest van de vereniging wil weten wat het resultaat is, informeer ze via website, social media, nieuwsbrief, et cetera. Als ze zien hoe leuk het is om te verkopen/collecteren willen ze volgend jaar misschien ook wel?!

10. Evalueren

Evalueer met elkaar wat goed is gegaan en wat minder goed is gegaan. Dit kun je voor een volgende keer gebruiken om de verkoop/collecte nog succesvoller te maken.



11. Geef het geld uit aan je vastgestelde doel

Kopen maar! Jullie hebben allemaal hard je best gedaan om zoveel mogelijk loten te verkopen/geld op te halen. Laat aan iedereen ook weten dat jullie dit kunnen doen/kopen met het geld van de Grote Clubactie/collecte.

12. Volgend jaar

Begin voor het volgende jaar weer op tijd met de organisatie en neem de ervaringen van deze keer mee!

OFFICIAL SUPPLIER NTTB



PARTNERS NTTB

