



## **6 tips til at komme øverst i bunken hos fondene**

Kunsten at fundraise handler om at have den rigtige ide og præsentere den på den rigtige måde på det rigtige tidspunkt. Her kan du finde viden og inspiration til, hvordan I øger chancen for at komme øverst i bunken hos fondene.

### **1: Hav et stærkt budskab**

Fundraising handler om kommunikation af din ide! Målet er at gøre en forskel for nogen. Det handler ikke om de penge du søger – de er midlet. Din brændende ide, som I er passioneret omkring, skal nu kommunikeres. Du kan starte med at prøve at beskrive ideen på tre linjer.

- Hvad er jeres budskab?
- Hvad er jeres ide?
- Hvem gør projektet en forskel for?

### **2: Få nogle stærke samarbejdspartnere**

Er I en mindre klub, kan en eller flere stærke samarbejdspartnere være en garanti for projektets bæredygtighed i fondens øjne. At have stærke samarbejdspartnere er et kvalitetsstempel og giver en sikkerhed for fondens investering i dit projekt.

Hvem kan klubben samarbejde med?

- Andre foreninger
- Kommunen, idrætsråd eller lign.
- Skoler
- Virksomheder
- Osv.

### **3: Brug dit netværk**

Kortlæg jeres kontakter. Sæt jer ned og lav et mindmap, med dem I kender, der kan hjælpe jer i forbindelse med projektet.

- Kender I personer, som sidder i relevante fondsbestyrelser, og som vil hjælpe?
- Måske er der folk i dit netværk, der vil være med i en fundraising gruppe, som du kan sparre og udvikle med.

Tænk også over, hvem I kender indirekte

Dit barns legekammerats far eller mor, gamle skolekammerater eller veninder på Facebook osv. Kender du nogen, der kender nogen, som kan hjælpe dig hos bestyrelserne i fondene, med ekspertise i forhold til ansøgningerne, finansieringsplan osv.

### **4: Gå i dialog med fonden**



De bedste til at kvalificere jeres ide over for fonden er fonden selv. Søger I hos en fond, som har et sekretariat eller et telefonnummer, I kan ringe til, så udnyt det. Giv dem et kald, så I kan få svar på de spørgsmål, der måtte være. Vend projektidéen med dem, så I ikke skriver forgæves til netop den fond. Mange fonde vil være behjælpelige med at kvalificere projektet. De lever jo af at give midler til sådan nogle som jer. Husk at vær i god tid med kontakten.

### **5: Vis, at I kan tage ansvar for økonomien**

For fonden er jeres projekt en risiko og en investering - og derfor vil de vide præcis, hvad pengene skal gå til. Et gennemsigtigt budget er et af de mest overbevisende fundraisingværktøjer, I har. Fondene vil søge efter en form for sikkerhed i, at netop I kan veksle deres støtte til et succesfuldt projekt. Og intet føles mere sikkert end et gennearbejdet og realistisk budget.

### **6: Lær at tænke som en fond**

En fond er en potentiel samarbejdspartner, der ønsker at gøre en forskel. Fonde er skabt ud af et ønske om at gøre en forskel i samfundet. Det kan i den sammenhæng være en god idé at vurdere, hvad der rører sig i lokalsamfundet samt have indsigt i samfundsmæssige trende. Tænk på fonden som en mulig samarbejdspartner, hvor i sammen kan gøre netop den forskel. De sidder og venter på jeres ansøgning, så de kan komme af med nogle midler – og på den måde opfylde deres egne målsætninger.

## **Idékatalog til overordnede emner:**

Har I behov for inspiration til et overordnet fokus- og arbejdsområde? Måske de nedenstående punkter kan være til inspiration for et kommende projekt i jeres klub.

- Kommunikation med medlemmer og med nye målgrupper
- Indsatser i forhold til fastholdelse og rekruttering af medlemmer
- Indsatser i forhold til fastholdelse og rekruttering af frivillige
- Støtte til nystartede discipliner
- Indkøb af idrætsmateriel, skøjter og lignende
- Kompetenceløft af klubbens trænere og ledere
- Udvikling af organisationen i klubben