

Aanzet sponsorplan Swift 2024

Beste leden

Om maar meteen met de deur in huis te vallen: Voor onze vereniging is het van groot belang om de komende jaren een sterkere financiële basis te gaan opbouwen om de vereniging solide te houden en alle activiteiten die we (willen) organiseren ook mogelijk te maken. Dat kan door meer leden, dan wel een hogere contributie (en vrijwillige bijdragen) en door sponsoring. Dat laatste klinkt gemakkelijk maar is het niet. Er komt vandaag de dag heel wat kijken bij het opbouwen en onderhouden van langduriger relaties met sponsoren.

De sponsorcommissie meent daarom dat een nieuwe impuls nodig is. Sponsoring zoeken is daarbij meer dan om geld vragen (met als tegenprestatie enige vergroting van naamsbekendheid en mogelijk nieuwe klanten voor de sponsor). Het is het opbouwen van een (ook persoonlijke!) relatie waar je allebei (ook inhoudelijk) wat aan hebt en waar je beiden trots op kunt zijn. Sponsor en vereniging moeten bij elkaar gaan passen. Onderstaand treffen jullie een aanzet aan met punten die we in een sponsoraanpak aandacht willen gaan geven. We hebben 3 vragen aan jullie :

- Kunnen jullie je vinden in de aanpak en gedachten. Zijn er inhoudelijke suggesties?
- Zijn er leden die (bv via hun werk/netwerk) denken dat zij mee kunnen helpen om contacten met potentiële sponsoren te gaan leggen?
- Zijn er suggesties voor organisaties of bedrijven die we kunnen gaan benaderen?.

De vereniging

Swift is een wielervereniging met een lange en indrukwekkende historie. Meer dan 100 jaar. In het bezit van een mooie eigen locatie met clubhuis en wielervedbaan in Leiden. Niet alleen beleven velen er een heel aangename tijd, ook is de vereniging er supertrots op de bakermat te zijn van sportmannen en vrouwen uit de regio die het (aller)hoogste in hun sportprestaties hebben bereikt. Als vereniging wil Swift bijdragen aan gezond bewegen, plezier in fietsen, aan recreatie en aan sportieve prestaties. Op alle nivo's en voor alle groepen in de samenleving. Jeugd, studenten, ouderen, vrouwen en mannen, met of zonder beperkingen. In verschillende vormen : zelf toerfietsen, racefietsen, mountainbiken, veldrijden, dikkebanden club en/of fietsen met fietsmaatjes. Swift wil een vereniging zijn en blijven waarin iedereen individueel presteert en bezig is, maar met een sociaal karakter waarin iedereen zich op het gemak voelt, er bij hoort en samen kan genieten van fietsen (en praten over fietsen.....). Kroonjuweel van Swift is de Joop Zoetemelk Classic, maar ook op de jeugdwielerploeg, de krasse knarren toertochten en het keurmerk (on)beperkt fietsen (en nog veel meer) zijn we hartstikke trots.

Swift draait als vereniging op de inzet van vele leden en vrijwilligers. In veel commissies zijn ze actief, organiseren evenementen, activiteiten en bijeenkomsten. En houden clubhuis en faciliteiten draaiend. En doen dat al jaren. Samen vormen zij de kern van een bloeiende vereniging. De circa 550 leden van SWIFT komen uit de hele regio, zijn maatschappelijk actief op velerlei terrein , zijn ondernemend en/of studeren of werken bij een groot aantal organisaties en bedrijven. Kortom : Swift is een vereniging waarop vele trots kunnen zijn. Wat best wel wat sterker zou mogen : na de inspanningen op de fiets lekker in de kantine nog even blijven hangen en napraten. Wat meer sfeer bouwen.

Waarom een gerichte sponsoraanpak

Dat is wenselijk en nodig om met elkaar te bepalen hoe wij ons als vereniging beter kunnen verbinden met bedrijven/instanties in de samenleving die de vereniging een warm hart toedragen. Zodat de sponsor en ook Swift wederzijds aan imago-versterking en naamsbekendheid kunnen werken. En sponsors zijn nodig om via die verbinding ook een versterking van de financiële basis voor de vereniging te verkrijgen. Om daarmee ook voor de organisatie van evenementen en activiteiten meer ruimte te hebben. En die activiteiten voor een breed publiek toegankelijk te houden/te maken. En ook door via financiële sponsoring aan de continuïteit van de vereniging op langere termijn bij te dragen.

Sponsoren is daarmee echt meer dan geld geven en ook meer dan de vereniging iets gunnen (hoewel dat best mag). Het is ook een gewoon zakelijke overeenkomst om er samen beter van te worden en wat aan elkaar te hebben, PR (uitstraling van Swift naar leden en extern) en sponsoring hangen heel erg nauw met elkaar samen. Het is ons inziens gewenst dat er voldoende (meer dan nu) verbinding tussen de commissies PR en sponsoring moet zijn.

Wat komt er in het sponsorplan

Wie zijn we; analyse van de vereniging; karakter. Hetgeen boven beschreven is is ons DNA. Daar horen mooie en aansprekende verhalen bij die we kunnen vertellen. Maar ook een beeld geven het de verschillende “types” leden die we hebben : dat zijn er heel wat. (we noemen dat ledenprofielen)! En welke publiciteit kunnen we maken, hoe zorgen we er voor nog wat meer in het nieuws te komen. En “waar staan we voor”. Wat zijn onze kernwaarden die we hebben : respect, gezamenlijkheid, ontspanning, uitdaging...

- Aan welke partners/sponsors kunnen we denken. Er is een enorme markt aan fietsen en fietsspullen, kleding, gadgets etc. Of fietsreizen, erop uitgaan. Vrije tijd. Passieve en actieve recreatie. Voedsel en gezondheid en sporten. Sponsors zoeken die als bedrijf “iets hebben” met die begrippen en onze kernwaarden.
- Wat zijn onze verkoopargumenten/wat hebben we te bieden. Een mooie folder/glossy van Swift kunnen presenteren. Naast reclamemogelijkheden (shirts, borden en banners, op website etc) ook bedrijven publicitair koppelen aan evenementen. Dat gebeurt al bij jeugd ploeg, amateurs, joop zoetemelk. Ons idee is dat dit verder versterkt kan worden en nog breder kan worden getrokken ((studenten) kampioenschappen, nationale cross, toertochten, competities etc). Maar ook : speciale evenementen organiseren om sponsors ook beter te betrekken. Ze uitnodigen (bv met medewerkers) bij wielercafe's, iets in samenwerking organiseren (clinics op hun bedrijven etc). En (ook dat kan best met elkaar) : de media (ook socials) actief gebruiken om bekendheid te geven aan wat je hebt georganiseerd.
- Welke sponsorpakketten kunnen we denken. Per sponsor een pakket samenstellen.
- Hoe benaderen we (nieuwe) sponsors en welke afspraken maken we? kern : een relatie bouw je op via persoonlijk contact. Waarbij je op zoek bent naar een klik. Schriftelijk “om geen relatie en geld vragen” is niet werkzaam. Het gaat om investeren in elkaar. Stap voor stap opbouwen. Dat moet ook groeien (gaat dus tijd en aandacht vragen)
- Op welke manier onderhouden we vervolgens de relatie. Hoe hou je mekaar van wensen en ideeën op de hoogte. Hoe voorkom je onderhuidse ontevredenheid. Hoe evalueer je geregeld. En : hoe leggen wij als Swift naar de sponsor verantwoording af wat we met het beschikbaar gestelde (geld en energie en aandacht) gedaan hebben

Graag input (stellen we op prijs)

17 februari 2024, Sponsorcommissie (Hans, John, Rob en Ruud)

