

10 Punkte Schnell-Check zur Attraktivitätsprüfung

10 Punkte im Schnell-Check: Ist Ihr Verein attraktiv für Spender und Sponsoren?

Angenommen, Sie als Sportverein möchten für eine Jugendfreizeit mithilfe von Spenden ein Zelt anschaffen. Dann sollten Sie als Zielgruppe zuerst die Eltern ansprechen. Diese wollen das Beste für ihre Kinder und werden sicher mit einer Spende zum Gelingen der Aktion beitragen.

Eine weitere wichtige Frage, die Sie sich vorab stellen sollten, ist: Wie präsentiert sich Ihr Verein nach außen, wie attraktiv ist er für potenzielle Spender?

Machen Sie selbstkritisch diesen Schnell-Check

Die nachfolgende Checkliste kann Ihnen bei der Beantwortung dieser Frage helfen:

1. Kann man sich schnell über Ihren Verein, seine Aufgaben, Ziele und Erfolge informieren (Broschüren, Flyer, Internet, Homepage etc.)?
2. Kann Ihr Verein auf aktuelles Informationsmaterial zurückgreifen?
3. Hat Ihr Verein eine eigene Internetseite?
4. Gibt Ihr Verein eine eigene Vereinszeitung bzw. einen Newsletter heraus?
5. Können alle Mitglieder des Vorstandes, aber auch die ehrenamtlichen Mitarbeiter und Helfer umfassend Auskunft über die Angebote des Vereins geben?
6. Ist das Erscheinungsbild Ihres Vereins einheitlich? Wird z. B. ein einheitliches Logo verwendet?
7. Wer tut was im Verein? Sind die Kompetenzen klar verteilt?
8. Stimmt die interne und externe Kommunikation, sodass Entscheidungen des Vorstandes auch für Außenstehende nachvollziehbar sind?
9. Ist Ihr Verein im örtlichen gesellschaftlichen Leben gut vernetzt? Ist er Mitglied in einer örtlichen Dachorganisation (z. B. Ortsausschuss oder Ortsring)?
10. Beteiligt sich Ihr Verein an öffentlichen Veranstaltungen, um seine Arbeit vorzustellen und für seine Angebote zu werben?

Nur wenn Sie alle Fragen mit Ja beantworten können, können Sie sicher sein, dass Ihr Verein dank seiner Öffentlichkeitsarbeit bekannt ist. Ihr Verein bringt dann eine Grundvoraussetzung mit, um erfolgreich Spenden zu akquirieren.

Empfehlung:

Sorgen Sie für eine transparente, aussagekräftige und intensive Informationspolitik, die Ihre potenziellen Spender überzeugt. Informieren Sie die potenziellen Spender also klar und ausführlich über Ihren Verein, sein Angebot und seine Projekte.

Wichtig:

Informieren Sie den Spender aber zusätzlich auch darüber, was mit seiner Spende geschieht, und geben Sie immer auch eine Antwort auf diese Frage: Was hat der Spender von seiner Spende? Denn: Geldgeber spenden am ehesten, wenn ihnen die Tätigkeit der Organisation am Herzen liegt. Und sie wollen wissen, was mit ihrem Geld geschieht. Auch nach einer Spendenaktion sollten Sie deshalb dafür Sorge tragen, dass die Geldgeber erfahren, wofür die Spendengelder verwendet wurden.