

Was ist Sponsoring

Fachleute definieren Sponsoring als eine gegenseitige Maßnahme zwischen einem Sponsor (ein Unternehmen, ein anderer Verein oder eine Privatperson, also der Geldgeber) und einem Gesponserten (also eure Jungschargruppe), wobei Ressourcen (Geld, aber auch Sachspenden, Dienstleistungen oder Wissen) gegen Werbeleistung getauscht werden und gemeinsames Auftreten im Vordergrund steht. Ein Unternehmen wird euch daher nur dann unterstützen, wenn es eure Ideen und eure Arbeit für gut befindet und davon überzeugt ist, in Bezug auf seinen Ruf sowie einer potentiellen Ausweitung des Kundenkreises zu profitieren.

Wichtig beim Sponsoring ist, dass ihr von vornherein versucht, euch professionell zu präsentieren und dass ihr eure persönlichen Kontakte nutzt (z.B. Eltern von Jungscharkindern arbeiten in regionaler Bank/ Firma).

Anleitung für ein erfolgreiches Sponsoring

PROBLEMDEFINITION: Um herauszufinden, was ihr überhaupt wollt und braucht, klärt zuerst eure finanzielle Lage in einer Gruppenleiterbesprechung und bestimmt dann eine/n Gruppenleiter/in über 18, welche/r mit den Sponsoren Gespräche führen soll, Verträge unterzeichnen darf und letztendlich auch ständige/r Ansprechpartner/in für Sponsoren ist. Es erweist sich als sinnvoll, für das Thema Sponsoring eine/n Bekannte/n aus dem Pfarrgemeinde- oder -kirchenrat um Hilfe zu bitten. Legt auch fest, was ihr vom Sponsor erwartet und was ihr ihm bieten könnt.

Mögliche Ressourcen, die ihr bekommen könnt:

Bargeld, Materialien für Jungscharstunden oder für das Lager, persönliche und finanzielle Unterstützung bei der Anschaffung von Möbeln, Bereitstellung von Fahrzeugen für das Lager, Pokale oder Medaillen, Ausmalen von Jungscharräumen, Websitegestaltung, Überlassung von Schulungs- oder Seminarunterlagen bzw. Behelfen, Weiterbildung, persönliche Unterstützung, Unterkunft, Räumlichkeiten für Veranstaltungen, ...

Mögliche Leistungen, welche ihr anbieten könnt:

Abdruck des Logos des Sponsors auf allen Drucksorten, Positionierung des Logos mit Weiterleitung auf eurer Homepage, Einladungen des Sponsors und seiner Mitarbeiter/Kunden zu euren Veranstaltungen, Unterstützung des Sponsors bei seinen Projekten, Erwähnung des Sponsors in Zeitungsberichten, Logo des Sponsors auf gemeinsamem JS-Outfit, Transparentwerbung bei euren Veranstaltungen, gemeinsame Pressearbeit, Verteilung von Werbeatikeln des Sponsors bei euren Veranstaltungen, ...

Grundsätzlich solltet ihr mit den Sponsoringeinnahmen nicht laufende Kosten (z.B. Bastelmaterialien) bestreiten, da der Sponsor unerwartet ausfallen könnte, sondern eher zielgerichtet einzelne Veranstaltungen oder ein Lager in der Finanzierung unterstützen. Das zeigt dem Sponsor auch, dass ihr im Grunde gesunde Finanzen habt. Es ist zu überlegen, ob nicht Sachspensing dem Geldsponsoring vorzuziehen ist.

Der Weg zum Sponsoring

Sponsorensuche: Sucht euch Unternehmen, Personen und Organisationen aus eurer Umgebung, welche für euch als Sponsoren in Frage kommen. Lasst euren persönlichen Kontakten freien Lauf, benutzt die „Gelben Seiten“ oder das Internet. Unbedingt müsst ihr aber berücksichtigen, ob es eurem Ruf schaden könnte oder euren Grundsätzen entgegensteht, mit dem Sponsor in Verbindung gebracht zu werden.

Sponsoringangebot erstellen: Gestaltet euer persönliches Sponsoringangebot, welches unbedingt folgende Punkte beinhalten sollte: