

Fondsenwerving VBOK

Fondsenwervingsmethoden

De VBOK heeft een jaarplan waarin de plannen met betrekking tot fondsenwerving worden beschreven. Van de volgende methoden voor fondsenwerving wordt doorgaans gebruik gemaakt.

1. Direct mailings
2. Telemarketing/telefonische fondsenwerving
3. Fundraising evenementen (bijvoorbeeld scholen met sponsorloop, high tea)
4. Online fondsenwerving (o.a. sociale media, online doneren)
5. Advertenties
6. Aanwezigheid beurzen/evenementen
7. Fondsen/kerken/bedrijven voor een concreet project
8. Nalatenschappen/legaten
9. Collecten/giften kerken
10. Huis-aan-huiscollecten

Verhouding wervingskosten-inkomsten VBOK

De VBOK heeft als verhouding wervingskosten en inkomsten uit werving een percentage van 30,6% in 2020.

Voor 2021 is de doelstelling: 30,5% (excl. toerekening overhead).

De gewenste verhouding is: ca. 25%.