

# Pink Ribbon

## TOOLKIT FONDSSENWERVING

Welkom!

Met jouw actie voor Pink Ribbon doe je mee en kom je in actie tegen borstkanker. We zijn blij met jouw actie want samen zorgen we voor meer onderzoek en betere behandelingen voor borstkankerpatiënten.

Deze toolkit is speciaal ontworpen om jou de benodigde tools en informatie te geven en je te helpen bij het ophalen van geld voor borstkankeronderzoek. Sinds de oprichting van Pink Ribbon zijn er dankzij alle donaties al meer dan 200 onderzoeken en projecten op het gebied van borstkanker gefinancierd.

In al die jaren hebben we veel geleerd met betrekking tot fondsenwerving. Wij zijn er van overtuigd dat je met het volgen van de stappen in deze toolkit, jouw doel met een flinke dosis plezier zeker weten gaat halen.

Hartelijk dank voor jouw inzet.

**Groet,**

**Team Pink Ribbon**

# Inhoudsopgave

Geldbesteding	3
Hoe haal je geld op?	4
Welk sponsorbedrag ga jij inzamelen?	5
Time to party	6
Voorbeeldplanning Tijd is geld	10
Printbare tools	11
Online tools	12
Mijlpalen	13
Creatieve acties	14
Maak je actie bekend	15
Veelgestelde vragen	15

# GELDBESTEDING

## Wetenschappelijke onderzoeksprojecten

Pink Ribbon financiert onderzoeken en projecten op het gebied van behandeling, nazorg en langetermijneffecten van borstkanker. Met als doel: een beter en langer leven voor de borstkankerpatiënt. Sinds de oprichting van Pink Ribbon zijn er al meer dan 200 onderzoeken en projecten gefinancierd.

**Onderstaand vind je een beknopte omschrijving van 3 onderzoeken die zijn gefinancierd door Pink Ribbon:**

### Onderzoek 1

Triple negatieve borstkanker (TNBC) is een agressieve vorm van borstkanker die vaak bij jonge vrouwen voorkomt. In een nieuw onderzoek wordt gekeken of voor de start van de behandeling met een bepaalde vorm van immunotherapie, aan de hand van tumorkenmerken kan worden voorspeld bij welke patiënten de therapie zal aanslaan. De resultaten van dit onderzoek kunnen voorkomen dat deze groep patiënten onnodig wordt blootgesteld aan een niet effectieve behandeling met bijbehorende effecten en bijwerkingen. Dit is een onderzoek van Dr. Marleen Kok en haar team in NKI-AvL. *Hier lees je er meer over: <https://www.pinkribbon.nl/doelbestedingen/wetenschappelijk-onderzoek/2016/immunotherapie-op-maat-voor-patiënten-met-uitgezaaide-triple-negatieve-borstkanker.html>*

### Onderzoek 2

Dr. Gabe Sonke (NKI-AvL) doet met geld van Pink Ribbon het onderzoek: Leren van langetermijnoverlevers met uitgezaaide borstkanker. Iedere oncoloog heeft in de praktijk patiënten die leven met uitgezaaide borstkanker maar bij wie er vele jaren na de diagnose geen enkel spoor van borstkanker kan worden gevonden. Deze langdurige reacties op behandelingen zijn zeldzaam. Het biedt onderzoekers een enorme kans om te leren bij wie en waarom behandelingen soms zo goed werken. *Hier lees je er meer over: <https://www.pinkribbon.nl/doelbestedingen/wetenschappelijk-onderzoek/2016/leren-van-lange-termijn-overlevers-met-uitgezaaide-borstkanker.html>*

### Onderzoek 3

Radioloog prof. dr. Ruud Pijnappel (UMC Utrecht) onderzoekt met zijn team een nieuwe MRI-techniek. Ze gaan na of er beter onderscheid gemaakt kan worden tussen goed- en kwaadaardige afwijkingen die gevonden worden tijdens MRI-screenings van vrouwen met een verhoogd risico op borstkanker. Hierdoor kan als het om een goedaardige afwijking gaat bijvoorbeeld een biopsie of zelfs een onnodige borstoperatie (bijvoorbeeld een amputatie van de borst) worden voorkomen. *Hier lees je er meer over: <https://www.pinkribbon.nl/doelbestedingen/wetenschappelijk-onderzoek/2016/de-toegevoegde-waarde-van-multivoxel-mr-spectroscopie-bij-jongevrouwen-met-een-hoog-risico-op-borstkanker.html>*

# Hoe haal je geld op?

## Actiepagina

Het is mogelijk om op het Pink Ribbon actieplatform [www.voorpinkribbon.nl](http://www.voorpinkribbon.nl) een persoonlijke sponsorpagina te maken. Hiermee kun je mensen vragen om online jouw actie te steunen. En, op deze manier kun je jouw vrienden en familie ook via WhatsApp, Facebook en e-mail vragen om een donatie. Je kunt dit individueel doen, maar ook als team of bijvoorbeeld samen met je familie.

Kom je met een team in actie, dan kan je een teampagina maken. Daarop is te zien welk bedrag jullie samen als team willen gaan ophalen. Ieder teamlid heeft ook een eigen persoonlijke pagina.

Je kunt op verschillende manieren in actie komen:



# WELK SPONSORBEDRAG GA JIJ INZAMELEN?

## Persoonlijk doel

Uit ervaring is gebleken dat het makkelijker is om meer geld op te halen als je er een persoonlijk doel aan vastplakt. Bijvoorbeeld 10 euro per kilometer. Dat is een mooi streven om jezelf te geven.

Dat betekent dus dat als je;

**42 km** gaat lopen, **420 euro** een mooi streven is

**21 km** gaat lopen, **210 euro** een mooi streven is

**15 km** gaat lopen, **150 euro** een mooi streven is

**10 km** gaat lopen, **100 euro** een mooi streven is

## Top Fondsenwerfers

Individuele deelnemers die via het [actieplatform](#) meer dan 1000 euro ophalen krijgen van ons een certificaat voor hun bijzondere prestatie. En je krijgt een vermelding op de [Wall of Fame](#).



# TIME TO PARTY

## 4 stappen om geld op te halen

Nu je besloten hebt om in actie te komen voor Pink Ribbon is het tijd om het van de daken te schreeuwen. En het is tijd om na te denken over hoe jij je streefbedrag gaat halen. We hebben hiervoor de vier stappen methode (PARTY) ontwikkeld: **P**actice, **A**sk, **R**emind & **T**hank **Y**ou.

### STAP 1: PRACTICE (OEFEN)

*Bepaal je doelgroep en oefen jouw verhaal.*

Vanaf het moment dat je uitgesproken hebt geld in te zamelen is opeens iedereen een potentiële sponsor. Neem de tijd om eens goed na te denken en te brainstormen over een lijst van mensen die jouw prestatie mogelijk willen sponsoren. Wij raden je aan om te beginnen met:

- Vrienden & familie
- (oud)collega's en klasgenoten
- Buren
- Je professionele, vereniging, of religieuze gemeenschap
- Social media connecties

Wees niet bang om ook mensen buiten je netwerk te benaderen. Donaties kunnen uit de meest onverwachte hoeken komen. Vergeet niet dat bijna iedereen, helaas, wel op de een of andere manier met borstkanker in aanraking is gekomen.

Oefen, na je brainstorm, het overbrengen van jouw verhaal door jezelf de volgende vragen te stellen:

1. Wat betekent dit evenement voor mij?
2. Waarom heb ik de keuze gemaakt om geld in te zamelen voor borstkankeronderzoek?
3. Wat is mijn doel dit jaar? Doe ik voor de eerste keer mee met dit evenement of probeer ik mijn doel van vorig jaar te overtreffen?
4. Welke impact heeft borstkanker op mijn leven en waarom vind ik het financieren van kankeronderzoek belangrijk?
5. Als iemand tegen mij zou zeggen dat zijn of haar donatie *het verschil* niet gaat maken, wat zou ik dan zeggen?

## STAP 2: ASK (VRAAG)

De meest succesvolle fondsenwerfers hebben één ding met elkaar gemeen: **ze vragen zo veel mogelijk mensen om support**, op een hele persoonlijke manier. Stel het niet uit, vanaf het moment dat je je hebt ingeschreven en STAP 1 hebt genomen, is het tijd om jouw verhaal te vertellen aan potentiële sponsors!

Begin met het opstellen van een e-maillijst met mensen die je hebt geïdentificeerd in STAP 1. Begin aan je eerste berichten. Een goede fondsenwervende e-mail of brief bevat de volgende vragen:

- Wat is het evenement en waar gaat het geld naartoe?
- Waarom heb ik mij ingeschreven?
- Wat is mijn streefbedrag en hoever ben ik al gekomen?
- Op welke manieren kan iemand mij sponsoren?

### Voorbeeld brief

Beste (naam),

In de afgelopen weken heb ik tientallen e-mails aan vrienden en familie gestuurd en vele posts geschreven op Facebook over mijn doel: (naam evenement) en veel geld ophalen voor waardevol borstkankeronderzoek. Waarom? Omdat ik (vul persoonlijke motivatie in)

Op (datum) om (tijd) sta ik aan de start van (naam evenement). Daarom vraag ik jou om nog één keer €5,- te doneren, ook al heb je me al een keer gesteund dit jaar. Waarom €5,-? Eén euro voor elk uur dat mijn nichtje in de stoel zat voor elke van haar vijf chemotherapieën in de afgelopen vijf maanden. Eén euro voor elke van de komende vijf weken waarin ze radiotherapie behandeling krijgt 5 keer per week... Omdat het zó dichtbij en persoonlijk is. Alweer...

Met het geld dat wordt opgehaald financiert Pink Ribbon meer onderzoeken op het gebied van behandeling, nazorg en langetermijneffecten van borstkanker.

Hartelijk dank voor je overweging en bedankt voor het mogelijk maken van meer borstkankeronderzoek.

Veel liefs,

(naam)

Ps. Voor meer informatie over Pink Ribbon en de onderzoeken die ze financieren kijk op [www.pinkribbon.nl](http://www.pinkribbon.nl)

Als je klaar bent met jouw brief is het tijd om hem te verzenden!

**Wij raden je aan om ten minste vier momenten te kiezen om je donateurs op de hoogte te houden:**

1. Aan het begin van je actie

Maak kenbaar dat je hebt besloten om mee te doen met het evenement. Deel je verhaal en waarom het zo belangrijk voor jou is om mee te doen. En, vraag om die 1<sup>e</sup> donatie.

2. Halverwege je actie

Deel een update van jouw voortgang; je training en hoever je bent naar je doel. Zorg ervoor dat je iedereen die al iets heeft gedoneerd bedankt voor hun bijdrage aan jouw doel. Herinner degene die dat nog niet gedaan hebben eraan dat je het zeer op prijs zou stellen.

3. Na het evenement

Deel je ervaring, foto's van de dag en hoe het je is vergaan. Dit is het moment om iedereen te bedanken die een bijdrage heeft geleverd én opnieuw de mensen te herinneren dat het nog steeds mogelijk is om te doneren.

4. De cheque overhandiging

Wanneer het evenement het eindbedrag bekend maakt (online). Deel dit fantastisch mooie bedrag met je donateurs en herinner ze dat het zonder hen onmogelijk zou zijn geweest. Deel bijvoorbeeld ook specifieke verhalen van wat voor impact dit evenement al heeft gemaakt.



### STAP 3: REMIND (HERINNER)

Elke deelnemer komt wel iemand tegen die heeft toegezegd een donatie te doen: "*Ik geef het de volgende keer dat ik je zie!*". Maar, die persoon vergeet dan om dit ook daadwerkelijk te doen. Daarom is het belangrijk dat je herinneringen verstuurd naar de mensen die een toezegging doen.

De weken na het evenement zijn de 'oogstweken'. Dan is het evenement volop in het nieuws geweest. En ben jij ook nog vol van de belevenis. Daarom adviseren we je een laatste herinnering te sturen in het weekend nadat het evenement plaatsvond. Deze timing geeft je verzoek extra kracht en het geeft jou de mogelijkheid om je verhaal en prestatie te delen.

Hieronder zie je een voorbeeld van een herinneringsmail:

Beste (naam),

Ik wilde je even kort laten weten dat HET IS GELUKT! Ik heb de 42 km gelopen/10 km gerend (vul jouw prestatie in)! Ik wist niet zeker of ik het in me had... Dit was zeker een van de uitdagendste, maar ook meest betekenisvolle dingen die ik ooit heb gedaan. Het mooiste vond ik nog dat mijn nichtje mij binnenhaalde, met tranen in de ogen.

Ook ben ik enorm blij dat ik op 95% van mijn doel zit en dat ik bijna die €420,- binnen heb. Het zou veel voor me betekenen als je mij nog een duwtje in de rug kunt geven om mijn doel te bereiken.

Ik ben enorm trots dat het me gelukt is maar ik weet ook dat het echte werk nog moet beginnen en dat we ons doel 'een beter en langer leven voor de borstkankerpatiënt' nog lang niet hebben bereikt.

Je kunt nog een donatie doen op (vul persoonlijke url in).

Hartelijk dank voor al je support dit jaar. Ik had het niet zonder je gekund.

Veel liefs,

(naam)

## STAP 4: THANK YOU (BEDANK)

Gefeliciteerd. Je bent goed op weg om je doel te bereiken en wellicht te overtreffen!  
Nu is het tijd voor het leukste gedeelte: **het bedanken van je donateurs.**

Hoe tijdrovend het ook kan zijn, niets is zo belangrijk dan het nemen van tijd om je supporters te bedanken. Of je nu een persoonlijk berichtje stuurt via WhatsApp of een handgeschreven brief of kaart verstuurd. Neem de tijd om je sponsors persoonlijk te bedanken.

Hieronder zie je een voorbeeld van een persoonlijke bedankbrief:

Beste (naam),

Hartelijk bedankt voor je donatie van €50,- voor (naam evenement). Ik ben er trots op dat ik kan vertellen dat ik mede dankzij jou dit jaar €380,- opgehaald voor borstkankeronderzoek.

Je bijdrage heeft me de laatste kilometers doorgeholpen.  
Woorden schieten te kort, dankjewel.

Veel liefs,

(naam)

# VOORBEELDPLANNING TIJD IS GELD

Geef jezelf genoeg tijd om geld op te halen door je vroeg in te schrijven en de PARTY-methode toe te passen. Om je te helpen te plannen, hebben we een voorbeeldplanning voor je gemaakt.

## VANDAAG

Stuur vandaag nog je eerste mail en laat iedereen weten dat je in actie komt voor Pink Ribbon.

## 5 dagen na je 1<sup>e</sup> mailing

Vier de mooie response op de brieven/mails die je hebt verstuurd en bedank je donateurs met een aantal trainingsfoto's.

## 2 maanden voor je actie

Nog 2 maanden en je staat aan de start! Nu is de tijd om iedereen die je kent te vragen/herinneren met je tweede mail. Ga nog even los op social media, word trending met je team en vraag je collega's nog een keer.

## Organiseer iets tussendoor

Ga spullen verkopen op bijv. Koningsdag, een andere rommelmarkt of organiseer een leuke actie of evenement!

## 1 maand voor je actie

Nog precies 1 maand te gaan. Stuur je derde mail en geef een update over je training aan je huidige donateurs.

## 1 week voor je actie

Laatste kans voor het evenement om nog een boost te geven en vol trots aan de start te verschijnen. Deel je verhaal, maak een foto van jezelf of geef informatie over borstkanker en (de reden van) jouw deelname.

# PRINTBARE TOOLS

## Poster

Informeer je buren, collega's en familie over jouw voortgang door deze poster op te hangen! Hang het op naast het koffiezetapparaat, op de koelkast of op de deur.



## Informatie flyer

Gebruik de informatie flyer om jouw vrienden en familie te informeren over het evenement, borstkanker en Pink Ribbon.

## Jampot wikkel

Print en knip deze Jampot wikkel uit en wikkel hem rond een fles of pot. Zet hem neer bij je evenement, op het werk of bij je vereniging. Zamel cash in en doneer deze vervolgens op je persoonlijke pagina. Stop eventueel zelf alvast een briefje in de pot, want goed voorbeeld doet volgen.



## Kaartjes

Het kan natuurlijk zo zijn dat mensen beloven een donatie te doen, maar dat het er bij inschiet. Als je iedereen ter herinnering een kaartje meegeeft met jouw persoonlijke informatie vergeten ze het minder snel én weten ze waar ze naartoe moeten. Met deze gegevens bij de hand kunnen ze op een rustig moment, in hun eigen tijd, een donatie doen.



# ONLINE TOOLS

## Social media afbeeldingen

Op onze Facebookpagina hebben we een heel album gemaakt met afbeeldingen die je rechtstreeks kunt delen! Zo kun je sponsors bedanken, informatie over borstkanker delen en successen vieren. [Kijk hier, deel en download!](#)



# MIJLPALEN

Er zijn eindeloos veel mogelijkheden om fondsenwerving te koppelen aan gebeurtenissen, feestdagen of seizoenen. Hieronder zie je een aantal voorzetten zodat je geen mogelijkheid laat schieten.

## Je verjaardag

Vraag dit jaar om donaties in plaats van cadeautjes. Want heb je nu echt nog een paar sokken nodig van je moeder?  
; )

## Wereldkankerdag

Op 4 februari is het Wereldkankerdag, een mooi moment om je gehele sociale media netwerk te laten weten wat jij gaat doen.

## Valentijnsdag

Vraag je geliefden die chocolade en bloemen dit jaar over te slaan en vraag of ze een donatie willen doen op jouw actiepagina. Zo laten ze pas echt goed blijken dat ze van je houden. Want wat is nu een beter cadeau dan impact maken op kankeronderzoek?

## Koningsdag

Zaklopen, koekhappen, ei-gooien, wafels bakken, je kunt het zo gek niet bedenken of mensen zijn ervoor in op Koningsdag. Organiseer een ludieke actie en haal geld op voor borstkankeronderzoek.

# CREATIEVE ACTIES

Wij adviseren je om ten minste één creatieve actie te verzinnen die jouw fondsenwerving kracht bij zet. Hieronder hebben we wat voorbeelden verzameld van creatieve ideeën die we de afgelopen jaren voorbij hebben zien komen. We hebben ze opgesomd van klein naar groot.

## De kleinste moeite

- Verloot een champagneontbijt
- Ga auto's wassen
- Bak cupcakes
- Denk aan je burens en vraag ze of je het gras mag maaien, de heg kan snoeien of het huis kan schoonmaken en vraag een donatie als wederdienst.

## Een klein beetje extra moeite

- Als je bedrijf het toelaat kan je jouw werkgever vragen of je een spijkerbroekendag mag introduceren. In ruil voor een donatie mogen je collega's dan met spijkerbroek naar 't werk komen.
- Zet je beamer in de tuin en organiseer een openlucht bioscoop!
- Vraag je sportschool of je een spinningmarathon, of een andere sport marathon, mag organiseren.
- Organiseer een fietsen-maak actie voor jouw buurt en ga aan de slag als fietsenmaker.

## Grote moeite, groot resultaat

- Organiseer een feest voor Koningsdag, nodig een DJ uit en vraag iedereen drinken en cash mee te nemen voor een donatie
- Benader bedrijven en organiseer een netwerkbijeenkomst
- Vraag een lokaal bedrijf om een gedeelte van de winst op jouw sponsorpagina te storten
- Zoek veilingitems en organiseer een veiling (bij je sportvereniging).

# MAAK JE ACTIE BEKEND

Gebruik Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, een blog of een ander platform bij je voorbereiding en deelname aan het evenement. Dit zijn mooie kanalen om je donateurs te bedanken, om donaties te vragen, je verhaal te delen en training updates te geven.

Vergeet de hashtag #voorpinkribbon niet te gebruiken!

## VEELGESTELDE VRAGEN

Als je deze kit van voor tot achter hebt doorgenomen dan weten wij zeker dat jij alles kunt wat jij je maar voor ogen stelt. Voordat we afsluiten willen we graag nog deze lijst met links delen. En wensen we je veel succes!

### **Pink Ribbon Website**

[www.pinkribbon.nl](http://www.pinkribbon.nl)

### **Actiesite Pink Ribbon**

[www.voorpinkribbon.nl](http://www.voorpinkribbon.nl)

### **Cijfers over borstanker**

[www.pinkribbon.nl/over-borstkanker/cijfers-en-feiten](http://www.pinkribbon.nl/over-borstkanker/cijfers-en-feiten)

### **Contact informatie**

[www.voorpinkribbon.nl/contact](http://www.voorpinkribbon.nl/contact)