

AIM

ALLES IS MOGELIJK



JE KUNT
HET!



21 sponsortips om
jouw Masterskipreis
te financieren

WWW.MASTERSKIP.COM



MASTERSKIP
WYLDE SWAN

|

voorwoord

Wil jij een Masterskip reis gaan doen? Dan ben je vast al hard aan het werk gegaan om het geld voor jouw reis bij elkaar te krijgen!

Alles is mogelijk, maar voor jij je droom kunt gaan waarmaken en aan boord kunt stappen voor de reis van jouw leven, moet je veel geld verdienen. Wij weten hoe hard je moet bikkelen om dit voor mekaar te krijgen. En we willen je graag op weg helpen door ervaringen van oud-trainees met jou te delen in dit boekje: **Alles Is Mogelijk (AIM)**. Veel oud-trainees hebben meer dan de helft van hun Masterskip reis verdiend door werken, het zoeken van sponsors en het doen van allerlei acties. Ook zijn er elk jaar weer trainees die het lukt om het gehele bedrag bij elkaar te krijgen! We hopen dat de ervaringen in deze Alles Is Mogelijk jou motiveren om er ook voor te gaan. Je kunt het!

De twee acties met de grootste opbrengst zijn:

1. Sponsor/benefietdiner organiseren.
Opbrengst: tussen de € 1.000,- en € 2.500,-.
2. Abonnement op nieuwsbrief verkopen aan familie, vrienden, etc. Opbrengst: € 1.500,- tot € 3.000,-.
Lees meer in deze AIM over hoe oud-trainees dit aanpakten.

De TIPS-TOP-3:

1. Begin op tijd!
2. Maak flyers/visitekaartjes/website/... waarop je jouw verhaal vertelt.
3. Hou vol; je weet waarvoor je het doet.

Namens Masterskip Wylde Swan wens ik je veel succes en laat me weten als ik je ergens mee kan helpen.

Hartelijke groet,
Nynke Verduyn

Onderwijscoördinator Masterskip Wylde Swan



“Alles is mogelijk, je kunt het!”

INHOUD

04 het begin

Algemene tips hoe je het geld voor jouw reis bij elkaar krijgt.

05 dit ben jij!

Tips over hoe je jezelf en de reis kunt promoten.

06 ...en actie!

Tips over de meest effectieve manier van geld verzamelen.

07 bedrijven

Tips om bedrijven te benaderen en tegenprestaties te bedenken.

10 21 tips

Laat je inspireren door trainees die hun geld zelf bij elkaar hebben verzameld. Lees hoe ze dit hebben aangepakt.

HET BEGIN

Doelgroep en middelen kiezen

Mensen in het algemeen, maar vooral bedrijven en organisaties zijn eerder geneigd donaties te doen wanneer er tegenprestaties of goede doelen aan gekoppeld zijn. Je kunt bijvoorbeeld aan boord een opdracht over plastic soep/duurzaamheid/milieu doen en dat bijhouden in een blog.

Beperk je tot het benaderen van lokale bedrijven of organisaties, of bedrijven en organisaties uit je netwerk. De afgelopen jaren hebben (willekeurig aangeschreven) grote bedrijven aangegeven veel brieven te ontvangen, maar helaas niets te kunnen betekenen.

Benader met name mensen of partijen met een maritieme, onderwijskundige, of maatschappelijke binding. Er zijn banken, verzekeringsmaatschappijen en/of organisaties met een passie voor maatschappelijk verantwoord ondernemen en die interesse hebben te investeren in de ontwikkeling van jongeren.

Maak gebruik van de media: stuur een wervend bericht naar (lokale) kranten, radio, landelijke kranten en tijdschriften. Niet geschoten is altijd mis. Plaats je bericht ook op sociale media en vraag jouw vrienden deze te delen.

DIT BEN JIJ!

Promoot jezelf en de reis

Maak het persoonlijk: laat wat van jezelf zien. Vertel je leeftijd, op welke school je zit, waar je werkt, welke hobby's je hebt.

Omschrijf in heldere taal wat je doel is en leg uit waarom juist die persoon/bedrijf/organisatie jou kan helpen. Zorg ervoor dat je je motivatie en enthousiasme overbrengt in je teksten, foto's en filmpjes.

Vertel wat je hoopt te leren en wat je daarvoor zult moeten doen: het reguliere schoolwerk, verdiepingslessen op het gebied van bètavakken, samenwerking om het schip draaiende te houden, sail training, excursies. School gaat natuurlijk gewoon door aan boord, vergeet dat niet te vertellen!

Omschrijf Masterskip en de Wylde Swan. Een plaatje en filmpje doen wonderen!

Meer informatie over Masterskip, de Wylde Swan en beeldmateriaal vind je op onze website:
www.masterskip.com

“Maak zelf de reis van je dromen mogelijk”

Breng je motivatie en enthousiasme over”

EN ACTIE!

Verkopen en slim organiseren

Het **meest effectief** is gebleken het bedrag beetje bij beetje bij elkaar te krijgen, met behulp van bijvoorbeeld verkoopacties.

Trainees hebben taarten gebakken, hot-dogs verkocht, chocoladerepen laten bedrukken, sleutelhangers gemaakt, diners georganiseerd voor vrienden en familieleden, oude meubels opgehaald en verkocht, op allerlei markten gestaan, heitje voor karweitje, muziek op straat gemaakt etc. Dit is een laagdrempelige manier voor mensen om jou te helpen het bedrag bij elkaar te krijgen. Bovendien is het vaak gezellig en kun je er je creativiteit in kwijt.

Zorg dat je opvalt en dat je een podium voor jezelf creëert. Mensen zullen eerder geneigd zijn iets bij jou te kopen, als ze ook weten jou daarmee te helpen jouw droom te verwezenlijken. Leg ze uit waarom jij de reis zo graag wilt maken, leg desnoods flyers neer zodat mensen het nieuws kunnen verspreiden!

Vraag de lokale ondernemers om jou met goederen te sponsoren bij dit soort acties: bijvoorbeeld de slager/bakker/supermarkt. Op deze manier kun je bijvoorbeeld een BBQ organiseren en hier entree voor vragen, en de slager noemen als leverancier van het vlees en de bakker van het brood.

BEDRIJVEN

Begin dichtbij en bedenk tegenprestaties

Selecteer potentiële sponsoren: welke doelgroepen wil je benaderen? Probeer binnen je eigen netwerk zoveel mogelijk sponsoren te vinden.

Denk bijvoorbeeld aan het bedrijf van je vader/moeder/ouders/tante/oom of van vrienden en bekenden. Een persoonlijke binding met een bedrijf is altijd handig. Benut je netwerk.

Bied diverse sponsorpakketten aan: hoe kunnen ze jou sponsoren? In de vorm van geld, goederen of een dienst: bijvoorbeeld het schrijven van een wetenschappelijk artikel, het plaatsen van een banner op jouw website/weblog, het testen van een product aan boord.

Wanneer je een lijst met sponsoren hebt gemaakt, stuur je ze een sponsorbrief waarin duidelijk staat omschreven waarom ze juist jou zouden moeten sponsoren en waarom jij deze reis wilt gaan maken. Zorg er in ieder geval voor dat jouw motivatiebrief enthousiasme en professionaliteit uitstraalt. Vermeld ook enige achtergrondinformatie over Masterskip Wylde Swan. Grote bedrijven en organisaties hebben vaak een eigen afdeling marketing, communicatie en sponsoring. Via internet kun je achterhalen wie de juiste persoon is om aan te schrijven of te bellen. Het is ook altijd goed om te bellen met de organisatie nadat je een brief hebt gestuurd.

[lees verder>>](#)

Voorbeelden

In onze tips noemen we slechts enkele voorbeelden van acties die je kunt doen. Laat je inspireren door trainees die het geld zelf bij elkaar hebben gekregen. Lees verder op pagina 10.

“Die reis ligt ook voor jou binnen handbereik”

“Wat heb jij te bieden?”

“Begin met werven in je eigen netwerk”

Je kunt, als een bedrijf je wil sponsoren, een sponsorcontract opstellen. Hierin schrijf je in welke vorm ze jou sponsoren, wat de eventuele tegenprestatie is en hoe jij ze op de hoogte houdt van de ontwikkelingen. Dit laatste is met name erg belangrijk: veel bedrijven willen graag weten wat er met hun geld/goederen gebeurt. Je kunt ze bijvoorbeeld op de hoogte houden door zo nu en dan per e-mail een nieuwsbrief te sturen, of een website of weblog bijhouden. Als laatste zou je na afloop van de reis een presentatie kunnen geven voor de bedrijven, instellingen en mensen die jou gesponsord hebben.

ERVAAR IETS BUITENGEWOONS

Honderden leerlingen van verschillende scholen in Nederland maakten de reis van hun leven aan boord van de Wylde Swan.

Laat je inspireren door trainees die het geld zelf bij elkaar hebben gekregen. Op de volgende pagina's voorbeelden, tips en inspirerende acties van oud-trainees.

WAT GA JIJ DOEN?



“Geef niet op en wees brutaal”

NAAM: LUNA

ZELF VERDIEND: € 4.000,-

Beste actie:

Publicaties in verschillende kranten en bladen. Door veel kranten en bladen te benaderen heeft Luna veel publiciteit gekregen en dit zorgde voor inkomsten. In de artikelen die verschenen stond een link naar haar website, waarop ze de verschillende mogelijkheden om te sponsoren toelichtte.

“Door dingen professioneel aan te pakken, bijvoorbeeld door een goede website te maken of het maken en drukken van flyers, laat je zien dat je serieus bent en je echt in wilt zetten voor jouw doel. Dit werkte bij mij erg goed!”

Tips van Luna:

Geef niet op: soms lijkt het alsof het niet lukt en niet waard is, maar uiteindelijk zal je geprezen worden voor je moeite.

Wees brutaal: stuur vooral een mailtje naar die verre achter-oom, een andere semi bekende of zelfs de regionale krant.

Publicaties van Luna:

Een leuk voorbeeld van de artikelen in de Heemsteder en het Haarlems Weekblad.

<https://www.heemsteder.nl/studente-luna-15-masterskip-naar-caraiben-bijdrage-aan-schonere-zee/>

<https://haarlemsweekblad.nl/lokaal/scholiere-zoekt-sponsors-voor-droomreis-282859>

NAAM: TIJN DE JONG

ZELF VERDIEND: € 6.850,-

“Ik heb het hele bedrag voor de reis zelf bij elkaar verdiend.”

Mijn beste actie:

Benefietdiners organiseren

Inkoop: € 5- tot 10,- p.p.

Opbrengst: € 25,- p.p.

Totaal verdiend: € 1400,-

Andere goede actie

Gevulde koeken verkopen.

Inkoop: € 4,- per 6

Opbrengst: € 10,- per 6

Totaal verdiend: € 400,-

Tips van Tijn:

Als je een actie wil beginnen waarin je bijvoorbeeld koekjes verkoopt, verkoop dan geen zandkoekjes maar gevulde koeken, want dat maakt het veel interessanter en klinkt luxer.

Geef veel diners, of pannenkoekenlunches als er kinderen bij zijn. Mensen willen wel geld geven maar ze moeten het gevoel krijgen dat ze er iets voor terug krijgen.

Als ik het nog eens zou moeten doen dan zou ik veel eerder beginnen met inzamelen.

Tijn de Jong heeft in 2018 de oversteek gemaakt van het Caribisch gebied naar Nederland.



“Ik zou een volgende keer eerder beginnen”



“Maak een plan voor het hele jaar”

NAAM: GEERT

ZELF VERDIEND: € 2.250,-

Beste actie:

Eén van zijn beste acties was klussen bij familie en mensen in het dorp waar hij woont.

“Ik heb € 450,- verdiend met het schilderen van een schuur.”

Tips van Geert:

- Begin op tijd
- Maak een plan voor het hele jaar
- Kleine dingen helpen ook!

Geert Hansma ging in 2017 mee met de Oceaan-oversteek naar het Caribisch gebied.

NAAM: DIEUWERTJE

ZELF VERDIEND: € 2.600,-

Beste acties:

Dieuwertje was 16 toen ze begon met haar sponsoring voor de reis met Masterskip.

Ze heeft diners georganiseerd waarvan de opbrengst in totaal € 1.600,- was.

Daarnaast heeft Dieuwertje ongeveer € 1.000,- verdiend met haar website die ze promootte bij kleine bedrijven, vrienden en familie.

Neem maar een kijkje op haar site!

WEBSITE:

<https://dieuwertjegaatzeilen.weebly.com>

Tip van Dieuwertje:

Probeer om veel (kleine) bedrijven te benaderen, want er reageren er waarschijnlijk maar een paar.

Dieuwertje ging mee met de Cubareis 2018.



“Een volgende keer zou ik zorgen dat iemand mij helpt bij deze diners, want het is veel werk om te zorgen dat alles op tijd klaar is!”



NAAM: NINA

ZELF VERDIEND: 75% van de reissom

Hoe kreeg Nina het bedrag bij elkaar:

Zij kreeg dit voor elkaar door te werken en door sponsordiners te organiseren. Met die diners verdiende ze tussen de € 2.000,- en € 2.500,-. Het werkte supergoed en was heel leuk om te doen, dus de volgende keer zou ze hier nog meer uit willen halen.

Tip van Nina:

Zorg dat mensen op de hoogte zijn tijdens het spaarproces hoeveel je nog moet en over hoeveel tijd je weggaat, dan helpen zij jou misschien wel bij het laatste stukje.

NAAM: BIBI

ZELF VERDIEND: HELE BEDRAG

Bibi's beste actie:

Bibi heeft veel succes gehad met haar nieuwsbrief. Hiermee haalde ze € 3.000,- binnen.

Ze vertelt zelf hoe ze dit aangepakt heeft:

"Mensen konden voor een minimaal bedrag van € 10,- abonneren op mijn nieuwsbrief. Dat was een brief die ik voorafgaand aan mijn reis elke maand, en eenmaal aan boord elke week, verstuurd via de sailmail. Veel mensen vonden het leuk om mijn verhalen te lezen en wilden mij graag helpen met mijn droomreis. Na een paar weken volgden al zo'n honderd mensen mij en uiteindelijk stuurde ik mijn brief naar ruim 250 mensen."

Bibi is mee geweest met de Oceaanoversteek via de Azoren naar Nederland in april 2018.

Wat zette je in jouw nieuwsbrief?

"Ik ben ergens in december begonnen. De eerste paar vertelde ik over wat ik allemaal ging doen en waarom ik dit zo graag wilde. Ook vertelde ik over hoe ver ik was gekomen met het ophalen van al het geld en schreef ik over de ontmoetingen met mijn mede-trainees. Soms deed ik er foto's van het schip bij of van mijzelf, want er waren veel sponsoren die ik niet persoonlijk kende. Naarmate de reis dichterbij kwam, begon ik meer te schrijven over de daadwerkelijke voorbereidingen zoals het pakken van mijn tas en alles regelen op school. Uiteindelijk was de dag aangebroken om te vertrekken. Al vier dagen na aankomst mochten wij onze eerste sailmail schrijven. De brieven die ik naar huis verstuurd vanaf de boot waren veel makkelijker te schrijven. Een hele week moest in slechts 700 woorden gepropt worden en dat was heel krap, zo ontzettend veel dingen maak je mee!

Tips van Bibi:

- Zorg dat je in je eigen woorden schrijft, het maakt niet uit of het in perfect Nederlands is, dat was het bij mij vaak in mijn enthousiasme ook lang niet altijd.
- Sla nooit een keer over. Mensen betalen er voor en zullen erg teleurgesteld zijn als ze een maand niks van je horen.
- Foto's ter illustratie zijn altijd leuk.
- Houd op de boot iets van een dagboek bij (dit kan gewoon op de computer), want je maakt zoveel mee in een week dat het te veel is om te onthouden. Het is dan erg handig als je het terug kan lezen.
- Geniet van het schrijven, het is namelijk maanden later en voor je zelf mega leuk om terug te lezen!



"De laatste brief heb ik een paar weken na terugkomst in Nederland verstuurd en daar schreef ik vooral over wat ik allemaal geleerd heb (dat was een heleboel) en bedankte ik iedereen voor hun hulp en lieve berichten."



“Verzin originele dingen”



NAAM: MARIJN

ZELF VERDIEND: € 2.000,-

Marijn's beste actie:

het organiseren van benefietdiners bij hem thuis waarbij de inkopen werden betaald door zijn ouders.

Vrienden en familie werden hiervoor uitgenodigd en hij liet de deelnemers zelf bepalen wat ze wilden geven. Hiermee heeft hij meer dan € 1.000,- verdiend!

Tips van Marijn:

1. Verzin originele dingen! Bedenk items waar mensen in geïnteresseerd zijn.
2. Zet elke maand geld opzij dat je verdiend hebt met je bijbaantje.
3. Kijk je opa & oma lief aan ;-)

Marijn Kraan uit Makkum heeft de Caribische ontdekkingsreis gedaan in 2018.

NAAM: JELLE

ZELF VERDIEND: 50% van de reissom

Jelle's acties:

Met het doen van tuinonderhoud en oppassen verdiende Jelle meer dan € 750,-. Ook heeft hij een loterij gehouden waaraan hij € 350,- verdiend heeft.

“Ik verkocht de loten voor € 2,50. Vaak kochten mensen er dan meteen 2 of 4 omdat 5 of 10 euro een makkelijker bedrag is. In totaal heb ik 130 loten verkocht, maar ik denk dat dit er nog wel meer hadden kunnen zijn. Ik had in totaal 3 prijzen. De hoofdprijs was een dagje meevaren op de boot van mijn opa samen met mij. Als tweede prijs had ik een lunch met mij en mijn reisverhalen. Als derde prijs had ik een souvenir van Sint Maarten.”

Jelle vond het lastig om bedrijven te benaderen; het kost veel moeite en levert weinig op. Dus hij pakte het op een andere manier aan.

Jelle: “probeer iedereen die je kent te benaderen om je te sponsoren of voor klusjes. Dus ook je achterneef, zus van je tante, oude basisschooljuffen en -meesters en de ouders van een vriendin van je zusje. Alle kleine beetje helpen en heel veel kleine beetje zorgen voor een onvergetelijke reis”.

Dé tips van Jelle:

Probeer origineel te zijn met je acties. Als je een muziekinstrument speelt kan je een uitvoering organiseren, als je aan een sport doet kan je betaald fluitbeurten en bardiensten overnemen, als je handig bent met computers kan je een website maken voor iemand. Bedenk iets leuks!



Jelle ging mee met de Oceaanoversteek naar het Caribisch gebied in 2017-2018.

“De loten heb ik vooral verkocht aan mensen die ik zelf niet heel goed ken, maar wel eens zie op de feestjes van mijn oom en tante of de kennissen van mijn moeder etc.”



“En uiteindelijk is alles het helemaal waard”

NAAM: LAURA

ZELF VERDIEND: Onbekend

De aanpak van Laura:

Ze zocht persoonlijk contact door bij bedrijven langs te gaan om te vragen of ze haar wilden sponsoren.

“Het is hierbij belangrijk om je praatje goed voor te bereiden zodat het voor een bedrijf direct duidelijk is wat jij wilt gaan doen!”

Tips van Laura:

Je moet zeker weten dat je deze reis wil gaan maken. Daardoor ga je heel erg je best doen om het geld bij elkaar te halen en gaat het makkelijker.

Als allerbelangrijkste: heb heel erg veel plezier!

Dit is een ervaring die je nooit zal vergeten en waar je je hele leven wat aan zal hebben. Het proces voor de reis qua voorbereidingen en geld inzamelen is al een groot leerproces voor jezelf. En uiteindelijk is alles het helemaal waard. Dus geniet ervan! ;)

Laura van der Bij ging mee met de Caribische ontdekkingsreis van Masterskip in 2017-2018.

NAAM: NIELS

ZELF VERDIEND: € 1.250,-

Niels' beste acties:

Met werken verdiende hij € 800,- en ook heeft hij een website gebouwd waar hij € 150,- aan heeft overgehouden. Als Niels het nog een keer zou doen zou hij het bouwen van die website nog wat beter willen aanpakken.

Een ludieke actie die Niels heeft gedaan was 'spons(or)gooien' op Koningsdag in de stad. Hij heeft hiervoor een groot bord gemaakt met een gat voor zijn hoofd. Hier stond Niels achter met zijn hoofd in het gat en mensen konden hem proberen te raken met een natte spons. Het leuke is dat hij hier € 300,- mee heeft verdiend. En dat op één dag!

Niels Horrevoets is mee geweest met Masterskip in het 2017 met de Oceaanoversteek naar het Caribisch gebied.



“Als ik het nog een keer zou doen zou ik het bouwen van die website nog wat beter willen aanpakken.”



NAAM: PIM-PELIJN

ZELF VERDIEND: 100%

Meest succesvolle sponsoracties:

Het maken van een t-shirt met hierop alle sponsoren gedrukt; in totaal heeft hij hiermee bijna € 1.000,- verdiend.

Ook heeft hij een vlag laten maken met één grote sponsor erop. Deze hees hij op de Wylde Swan en via zijn website en Facebook maakte hij op deze manier reclame voor zijn sponsor. Hij heeft de vlag voor € 800,- laten sponsoren en de inkoopkosten waren € 80,-.

Als derde goede actie heeft Pim-Pepijn een barbecue georganiseerd, waarbij heel veel mensen kleine bedragen sponsorden. Hij hield hier € 400,- aan over (zijn inkoopkosten waren € 100,-).

Tips van Pim-Pepijn:

1. Begin zo vroeg mogelijk, zodat je tijd hebt om een netwerk op te bouwen.
2. Maak een website (liefst met een website-bouwer!). Op een website kan je pagina's publiceren zoals een blog, een contactformulier, een knallende titelpagina met jouw persoonlijke verhaal, een beschrijving van je reis en uiteraard een sponsorpagina.
3. Ga naar een workshop over fondsenwerving van Masterskip, zodat je veel tips krijgt en alvast andere deelnemers leert kennen!

Pim-Pepijn ging mee met de Oceaanoversteek van de Cariben via de Azoren naar Nederland in 2018.

NAAM: NIKKI

ZELF VERDIEND: € 575,-

Beste acties:

Nikki heeft door haar verhaal te delen met familie en vrienden een leuk bedrag bij elkaar gekregen: de mail met uitleg over wat ze ging doen leverde haar € 500,- op!

Een andere goede actie was een sponsorvlag van een bedrijf dat haar daar € 100,- voor betaalde. De vlag kostte € 25,- dus de opbrengst van deze actie was € 75,-.

Nikki ging mee met Masterskip van Harlingen naar Tenerife in oktober/november 2017.



“Begin zo vroeg mogelijk”



NAAM: MEIKE

ZELF VERDIEND: 80% van de reissom

Meike heeft meer dan 80% van haar reis zelf bij elkaar verdiend. Kijk maar eens op haar site voor wat ideeën.

WEBSITE:

<http://meike.rijnwijn.com>

Meikes beste actie:

Een leuke actie die ze heeft gedaan was het verkopen van van blikken drop en zelfgemaakte kaarsen. In totaal verdiende ze hiermee € 1.000,-: ze kreeg de blikken gesponsord van haar vader. De kaarsen maakte ze van opgespaard oud kaarsvet. En de inkoopkosten van de drop waren € 1,- per blik en de verkoopprijs € 5,- per blik.

Tips van Meike:

Een volgende keer zou Meike eerder op mensen afstappen om meer blikken te verkopen!

“Zoek snel een baantje zodat je vaste inkomsten hebt. Dat geeft een goed gevoel!”

NAAM: SANDER

ZELF VERDIEND: 70% van de reissom

Acties:

Een goede actie die Sander bijna € 1.000,- opleverde, was het bakken van taarten. Hij zorgde er hierbij voor dat het echt goede kwaliteit was wat hij leverde, waardoor hij ook mond-tot-mond reclame kreeg. De ingrediënten kreeg hij grotendeels gesponsord van zijn ouders. Een volgende keer zou Sander nog wel wat meer reclame gaan maken voor zijn actie:

“Ik had nu een groot netwerk van contacten maar door onbekende mensen als klant te winnen groeit je netwerk. Dit zou je kunnen doen door je wijk door te gaan.”

De rest van zijn bedrag kreeg Sander bij elkaar door te werken en klusjes aan te nemen: “Gebruik je netwerk en verbreed deze. Hierdoor kon ik veel klusjes aannemen. Denk aan: zwarte piet spelen, kerstinkopen inpakken of drankjes inschenken voor de middenstand. Het is hard werken! maar dat is het waard.”

Sander reisde met Masterskip van Harlingen naar Tenerife in oktober 2017.



“Het is hard werken, maar dat is het waard!”



“Zorg dat je er plezier in hebt.”

NAAM: NIEK

ZELF VERDIEND: 50% van de reissom

Beste acties:

Niek zijn beste actie was het verkopen van zelfgemaakte chocolademelk op een wintermarkt. Het leverde hem meer dan € 500,- op!

Ook heeft Niek zeemijlen laten sponsoren door vrienden, familie en bekenden. Hiermee haalde hij € 250,- binnen. Met werken kreeg hij ongeveer € 1.000,- bij elkaar.

Tips van Niek:

- Zorg dat je er plezier in hebt.
- Verzin iets origineels, waar mensen ook echt iets aan hebben!

Niek ging mee met reis 5 in 2018.

NAAM: EVA

ZELF VERDIEND: € 4.500,-

Beste acties:

Eva schreef veel mails en brieven naar lokale bedrijven en vroeg of ze langs mocht komen om over sponsoring te praten. In totaal heeft ze via bedrijven meer dan € 1.000,- bij elkaar gekregen. Eva vertelt over haar ervaringen: “Ik heb van veel bedrijven geen reactie gehad op de mail waarin ik mijn motivatie heb gestuurd en gevraagd heb om een bijdrage. Van een heel aantal ook wel en daar mocht ik dus ook soms op gesprek komen.

“Het is veel efficiënter om direct een afspraak te maken of gewoon binnen te lopen bij een bedrijf dan om een mail te maken. De meeste bedrijven negeren mails namelijk gewoon.”

Een andere goede actie van Eva: ze is gaan zingen op een plek waar veel bedrijven bij elkaar kwamen. Het kostte haar niks en het leverde haar behalve een leuke middag € 250,- op!

Mocht je dit ook willen gaan doen, regel dan iets waarmee je duidelijk laat zien dat je geld aan het sparen bent en waarvoor. Als je staat te zingen heb je immers geen tijd om dit uit te leggen, en als het in één keer duidelijk is kun je meer geld ophalen.

Tip van Eva:

Eva heeft nog een verrassende tip: “Een vriend van mij heeft vrijwilligerswerk gedaan waarbij mensen hem per uur vrijwilligerswerk konden sponsoren. Als je dan van 40 mensen 5 euro per uur vrijwilligerswerk krijgt, dan krijg je per uur dat je werkt al 200 euro! Hoe makkelijk verdienen is dat.”



Eva deed de Caribische ontdekkingsreis in 2017.



Madelief ging mee met de Oceaan-oversteek van de Cariben via de Azoren naar Nederland in 2018.

NAAM: MADELIEF

ZELF VERDIEND: € 5.500,-

Hoe kreeg ze het bedrag bij elkaar:

Madelief heeft 80% van het geld zelf bij elkaar gekregen. Ze heeft drie projecten uitgevoerd:

1. Letter at sea: elke week een nieuwsbrief schrijven en deze versturen naar de abonnees. Dit leverde haar € 1.500,- op.
2. Website maken en sponsors zoeken. Hier € 1.600,- mee verdiend: door bedrijven te benaderen en heel veel mails te versturen.
3. Werken: € 2.000,-

Gouden tip:

Heb een plan en wees daarvan overtuigd!

NAAM: LAURA

ZELF VERDIEND: 95% van de reissom

Laura heeft bijna het hele bedrag zelf verdiend. En Laura is één van de weinige trainees die zich juist heel bewust op sponsoring door bedrijven heeft gericht.

Ze maakte een website en ging in haar directe omgeving op bedrijven af om te vragen of ze haar wilden helpen om haar reis mogelijk te maken. In totaal heeft dit haar € 4.725,- opgeleverd.

WEBSITE:

<https://lauraopzee.jouwweb.nl>



Ze vertelt zelf hoe ze dit aangepakt heeft:

“Door te netwerken, netwerken en nog eens netwerken! Daar bedoel ik mee: gebruik je omgeving. Je netwerk is alles en iedereen om je heen. Het is handig om wat bekendheid voor jouw Masterskip reis te creëren.

Misschien kan je wel een interview in de lokale krant krijgen, of mag je op de radio langskomen. Gebruik je netwerk ook om dingen voor je te maken of regelen. Wie weet heeft je tante de mogelijkheid om een sponsor T-shirt voor je te maken en willen de ouders van een vriend gratis flyers voor je drukken in hun drukkerij. En misschien willen de leveranciers van je vaders bedrijf je wel sponsoren als je vader er alvast een balletje over opgooit. Als je dicht bij jouw kring blijft is het wat vertrouwd voor jezelf en de ander.

“De gunfactor, die bij sponsoring een grote rol speelt, is groter als je iemand kent.”

Tips van Laura

Naast netwerken heeft Laura geleerd dat het belangrijk is om niet op te geven. “Je zal in de periode dat je met sponsoracties bezig bent ook wel eens afwijzingen of tegenslagen krijgen. Dat is helemaal niet erg, als je maar onthoudt dat iedereen daarmee te maken heeft gekregen en dat het uiteindelijk allemaal wel weer goed komt.

“Het kan misschien ook veel tijd kosten, maar straks maak je in zes weken de reis van je leven!”

Waar heel veel mensen trouwens jaloers op zullen zijn. En de voorbereiding voor je reis is eigenlijk al een heel avontuur op zich, geniet daar ook van!”

Laura ging mee met de Caribische ontdekkingsreis in 2018.



“Het voorbereiden van je reis is eigenlijk al een avontuur op zich”



“Durf te vragen”

NAAM: VEERLE

ZELF VERDIEND: € 4.000,-

Acties:

Een goede actie van Veerle was het organiseren van sponsordiners: ze verdiende hiermee in totaal € 800,-. Ook heeft ze wafels gebakken en verkocht, waarmee ze € 500,- bij elkaar kreeg. Ze heeft ongeveer 60% van haar reis zelf betaald.

Tips van Veerle:

Als je weet dat je mee gaat/wil gaan begin dan zo snel mogelijk met geld sparen en ideeën te bedenken om het geld bij elkaar te halen.

Durf te vragen! Je hebt ook een goede reistas en andere spullen nodig.

“Gebruik je connecties om reisspullen van andere mensen te lenen, dat scheelt weer een hele hoop geld.”

Veerle is de oceaan overgestoken naar het Caribisch gebied in 2018.

NAAM: BORG

ZELF VERDIEND: € 1.000,-

De beste actie van Borg:

Borg heeft ongeveer € 1.000,- verdiend met een bijzondere actie: het lassen en verkopen van kachels voor in de tuin. De inkoopkosten per kachel waren ongeveer € 50,- en hij verkocht ze voor € 150,-.

Wat kun jij hiervan leren?

Iets wat een bepaalde skill / kunst vereist levert over het algemeen veel op, koekjes bakken kan bijna iedereen wel, maar mooi schilderen, heel goed muziek spelen of mooie dingen maken niet.

Kies een soort niche als je iets gaat maken, misschien is het moeilijker om klanten te vinden maar het maken kost minder tijd. En als je dan uiteindelijk een klant hebt gevonden kun je daar iets van visitekaartje of gewoon dat die persoon een beetje reclame voor je maakt bij doen en dan komen er meer klanten.

Borg ging mee met de Oceaanoversteek van de Cariben via de Azoren naar Nederland in 2018.



“Zoek een niche”



“Persoonlijk
langsbrengen
werkt altijd
beter!”

NAAM: FLOORE

ZELF VERDIEND: € 4.500,-

Beste acties:

Floore heeft 66% van haar reis zelf betaald. Ze heeft onder andere abonnementen op haar nieuwsbrief verkocht voor € 50,- per stuk en in totaal leverde dit haar € 2.500,- op. Floore schreef elke week een goede mail en ze ging hier aan boord ook mee door. De volgende keer zou Floore ook proberen om meer bedrijven in de scheepvaart te benaderen om een abonnement te nemen.

Je hebt ook sponsoring gekregen van verschillende bedrijven. Hoe heb je dit aangepakt?

Floore: 'Ik heb de bedrijven (ik had er zo veel mogelijk bedacht, ik denk wel zo'n 120 bedrijven) een nette brief gestuurd. In deze brief heb ik eerst verteld over mijzelf, daarna over Masterskip en daarna een motivatie waarom ik zóó graag mee wilde op reis. Ook stond er in waarvoor ze mij dan konden sponsoren en wat ze ervoor terug kregen. Als tegenprestatie kregen ze een logo onderaan mijn wekelijkse nieuwsbrief en een logo op mijn sponsorshirt. Uiteindelijk heb ik 10 reacties gehad van bedrijven die mij wilden sponsoren, bijna allemaal boven de € 100,-.

Bedrijven in de buurt werken vaak het best, in jou woonplaats, waar je vaak komt of waar ze je persoonlijk kennen!

Mijn sponsors waren van de tandarts tot het transportbedrijf Simon Loos.

Ik heb dus kortom een hele nette en enthousiaste brief opgesteld en deze naar zo veel mogelijk bedrijven gestuurd.'

Floore ging mee met de Oceaanoversteek van de Cariben via de Azoren naar Nederland in 2018.

KIJK VERDER

- <https://sophie-at-sea.jouwweb.nl/>
- <http://jonnekiesthetruimesop.weebly.com/>
- <http://guidovlaar.wixsite.com/guidoopzee>
- <https://evaopdewyldeswan.weebly.com>
- <https://lerenopzee.wordpress.com/>
- <https://marloeswyldeswan.wordpress.com/>
- <https://lauraopzee.jouwweb.nl>
- <https://dieuwertjegaatzeilen.weebly.com>

SUCCES!



NIETS IS
TE GEK