

Belscript

Stappen voor het bellen

1. Voorbereiding

- Onderzoek het bedrijf: Kijk naar hun waarden en eerdere betrokkenheid bij de gemeenschap.
- Bereid je boodschap voor: Weet wat je wilt zeggen en wat je vraagt.

2. Introductie

- Stel jezelf en de buurthuiskamer voor.
- Leg kort uit wat jullie doen en waarom dat belangrijk is.

3. Het doel van je belletje

- Geef aan dat je belt om te vragen naar mogelijkheden voor donaties of samenwerking.

4. De impact van de donatie

- Leg uit hoe een donatie het leven van mensen in de gemeenschap kan verbeteren.

5. Vragen stellen

- Vraag of ze al eerder iets hebben gedaan voor de gemeenschap en of ze openstaan voor een gesprek over samenwerking.

6. Afsluiting

- Bedank de persoon voor hun tijd, ongeacht de uitkomst.
- Vraag of je hen later nog eens kunt benaderen of een vervolgesprek kunt inplannen.

Voorbeeldscript

Introductie:

"Goedemorgen, mijn naam is [jouw naam] en ik bel namens [naam buurthuiskamer]. We zijn een organisatie die zich richt op het ondersteunen van de lokale gemeenschap door middel van activiteiten en evenementen voor buurtbewoners. Heeft u een moment om te praten?"

Doel van het gesprek:

"De reden waarom ik bel is om te vragen of [naam bedrijf] geïnteresseerd zou zijn in het steunen van onze buurthuiskamer. We zijn op zoek naar lokale bedrijven die willen bijdragen aan de gemeenschap door middel van donaties of samenwerking."

Impact van de donatie:

"Met uw steun kunnen we meer activiteiten organiseren, zoals workshops en sociale evenementen, die de verbinding tussen buurtbewoners versterken en mensen een plek bieden om elkaar te ontmoeten. Dit heeft een directe positieve impact op de leefbaarheid in onze wijk."

Vragen stellen:

"Hebt u al eerder bijgedragen aan lokale initiatieven? Zou u openstaan voor een gesprek over hoe we samen kunnen werken om de gemeenschap te verbeteren?"

Afsluiting:

"Dank u wel voor uw tijd vandaag. Ik waardeer het echt. Mag ik u binnenkort nog eens benaderen voor een follow-up of om te zien of er mogelijkheden zijn voor samenwerking?"

Tips

- **Wees authentiek:** Laat je passie voor de buurthuiskamer doorklinken.
- **Luister actief:** Sta open voor wat de ander te zeggen heeft.
- **Blijf positief:** Ook als ze niet geïnteresseerd zijn, bedank hen en laat de deur open voor toekomstige gesprekken.

Met dit script en deze stappen kun je op een professionele en overtuigende manier bedrijven benaderen. Veel succes!