

Tips en tricks voor het benaderen van (potentiële) collectanten

Benaderen geworven collectanten

1. Collectanten benaderen

De gegevens van de geworven collectanten kun je vinden in Accipio. Begin met benaderen van je collectanten in september zodat je inzicht krijgt in hoeveel collectematerialen je moet bestellen. Geef vóór 18 oktober in Accipio aan welke van jouw collectanten dit jaar wel of juist niet meedoen met de collecte. Ná 18 oktober worden enkel de combikaarten (legitimatiebewijzen, telbrieven & QR-codes) afgedrukt van de collecterende collectanten en de collectanten waarbij niet is aangegeven of ze wél of niet collecteren.

2. Stuur een email

Stuur je collectanten die in Accipio staan en waarvan je een emailadres hebt ten eerste een email. Tip: een bericht versturen kan gemakkelijk en snel middels het collectesysteem zelf. Klik in de linker kolom op 'berichten' -> 'nieuw bericht' -> 'bericht met eigen tekst'. Let op: dit bericht wordt verzonden via een noreply server. De potentiële collectanten kunnen enkel een bericht ontvangen, maar hier niet op reageren. Daarom is het belangrijk dat je, je eigen e-mailadres in het bericht vermeld zodat met desgewenst per e-mail contact met je kunnen opnemen. In dit bericht vertel je wie je bent en vraag of ze weer bereid zijn te collecteren dit jaar. Tip: vergeet niet je telefoonnummer te vermelden in de email, zodat de mensen je telefoonnummer kunnen herkennen als je belt. Velen nemen namelijk geen onbekende nummers meer op.

3. Benader mensen persoonlijk

Een korte tijd later kun je de collectanten persoonlijk benaderen door ze te bellen. Organiseer bijvoorbeeld met een andere vrijwilliger een belavond, waarbij je samen mensen kunt benaderen.

4. Maak afspraken

Wanneer je de collectant telefonisch spreekt, maak direct afspraken volgens de drie 'w' methode;

- Welke straat of wijk wil je lopen?
- Wanneer kom je de collectebus ophalen? Of wanneer kunnen wij de collectebus het beste bij jou thuis afgeven?
- Wanneer kom je de bus inleveren?

Duidelijke afspraken maken zorgt ervoor dat de collectant weet wat er van hen verwacht wordt.

5. Maak er een gezellige avond van

Organiseer een leuke activiteit tijdens de collecteweek. Ga bijvoorbeeld eerst met je vereniging of vriendengroep eten en daarna samen collecteren. Ook voor jeugdgroepen of studentenkringen is dit een mooie activiteit om aan mee te doen.

Werven nieuwe collectanten

1. Collectanten werven

Hoe meer collectanten, hoe hoger de opbrengst. Begin daarom aan het eind van de zomer met het werven van collectanten.

2. Bereid je verhaal voor

Bedenk voordat je begint met het vragen van mensen, wat je wilt vertellen over het doel van de collecte. Wat spreekt jou bijvoorbeeld aan in het werk van het Leger des Heils? Op onze website vind je meer informatie over ~~bijv.~~ wat wij allemaal doen. Kijk op www.legerdesheils.nl/buurtwerk

3. Zoek collectanten

Begin dichtbij. Zoek collectanten onder collega's, heilssoldaten, bezoekers, werknemers, stagiaires, je persoonlijke netwerk van vrienden, (sport)vereniging, familie en buurtbewoners.

Huis-aan-huiswerving

Huis-aan-huiswerving is nog altijd één van de beste manieren om nieuwe mensen te vinden.

- Doe een paar dagen voordat je langsgaat om te werven, een flyer in de bus. Dan kun je daar in het gesprek aan de deur naar verwijzen.
- Willen mensen geen reclame? Gooi dan geen kaartjes in de bus. Gebruik de kaartjes alleen als je later écht persoonlijk langsgaat.
- Laat een werfkaartje met je telefoonnummer achter als mensen erover willen nadenken. Vraag ook naar hun telefoonnummer, zodat je zelf kunt nabellen.

Tips voor aan de deur

- Kies je moment
Maart t/m juni & september zijn goede maanden om te werven. Bel op doordeweekse avonden aan tussen 18.30-20.00 uur. Dan zijn de meeste mensen thuis. Of probeer het op woensdag- en vrijdagmiddag of zaterdag overdag.
- Maak het persoonlijk
Vertel dat je zelf vrijwilliger van het Leger des Heils bent. En dat je zelf ook in de buurt woont. Dat voelt meteen vertrouwd.
- Samen werven? Elk een kant van de straat
Ga je met z'n tweeën op pad? Dat is wel zo fijn! Zorg wel dat je bij verschillende huizen aanbelt. Twee mensen voor een deur komt te heftig over en kan afschrikken.

Direct inschrijven of niet?

- Is iemand heel enthousiast? Dan kun je vragen of ze meteen willen inschrijven. Vraag of ze hun mobiel erbij pakken en online registreren. Iedereen mag zich aanmelden als collectant. Dit kan gemakkelijk en snel: www.legerdesheils.nl/word-collectant
- Meestal willen ze er even over nadenken. Dring dan niet aan. Noteer gegevens, zodat je na een week kunt bellen.

Eventjes inkomen

- De eerste gesprekjes aan de deur voelen misschien wat onwennig. Gewoon even inkomen! Na 2 of 3 deuren krijg je vanzelf de smaak te pakken. Je ontmoet gelijk nieuwe buurtbewoners.

Wat vertel je?

- Aanbellen en gelijk van wal steken is soms best spannend. Met deze voorbeeldzinnen voer je al snel een soepel gesprekje.
- *Openingszin: Hoi, ik ben [naam] en ben vrijwilliger voor het Leger des Heils in [plaats]. In deze buurt zoeken we nog collectanten. Ik was benieuwd of ik je daar wat over mag vertellen.*

Wat ga je doen als collectant?

- *Je zet je 1 keer per jaar in. Dit is elk jaar in week 48.*

- *Collecteren kost je maar 2-3 uurtjes van je vrije tijd.*
- *Je krijgt ook een linkje om te collecteren via social media zoals whatsapp en facebook. Het kan dus zelfs vanuit je luie stoel!*

Waarom is jouw hulp nodig?

- Door te collecteren lever je een bijdrage aan het werk in de buurthuiskamers: de eerste plek waar mensen terecht kunnen als ze even niet meer weten hoe het verder moet. De plek waar eenzame mensen een thuis vinden. Help je mee?

4. Doe een oproep in de kerk

Ben je aangesloten bij een kerk? Vraag of je tijdens de mededelingen een oproep mag doen voor collectanten of een oproepje plaatst in het kerkblad.

5. Stuur een persbericht naar de lokale krant

Ook kun je de lokale media inzetten door hen een persbericht te sturen. Download het persbericht van de website <https://www.legerdesheils.nl/informatie-voor-coördinatoren> en vul de ontbrekende gegevens in en stuur hem naar de lokale krant(en).

6. Maak gebruik van social media

Plaats een oproepje op je social mediakanalen en vraag andere collectanten om deze ook te delen. Zo bereik je samen zo veel mogelijk mensen. Zijn er in jouw woonplaats nog speciale facebookgroepen? Zet daar ook je oproep neer.

7. Plaats een oproep in het verenigings- of kerkblad

Veel mensen vinden het leuk om vanuit teamverband te collecteren, bijvoorbeeld met collega's of de sportvereniging. Met deze tips helpen we je enthousiaste teams te vinden. Heeft jouw sportclub of kerk ook een wekelijkse nieuwsbrief of verenigingsblad? Vraag of je een oproepje mag plaatsen! Dit helpt altijd.

De voorbereiding

- Maak een lijst met verenigingen en bedrijven in of vlakbij de nog niet belopen wijk of straten, of waar je een straatcollecte wilt organiseren.
- Ken je iemand bij de bedrijven en verenigingen op je lijst? Of kun je er eens binnenlopen om te overleggen?

Op pad: teams werven

- Maak het zo concreet mogelijk, bijvoorbeeld 'Wil je met jouw voetbalteam op zaterdag 3 december collecteren in winkelcentrum Rokade?'
- Heb je goed contact met een bedrijf in de buurt? Vraag dan of ze zelf een oproep doen onder hun collega's of achterban. Iedereen mag zich aanmelden als collectant. Dit kan gemakkelijk en snel: www.legerdesheils.nl/wordcollectant
- Zit je zelf bij een vereniging? Daag dan je teamgenoten uit: wie haalt het meeste geld op of belt bij de meeste huizen aan?
- Overleg ook eens met middelbare scholen of hun leerlingen als maatschappelijke stage kunnen collecteren.

Bedrijven stimuleren vrijwilligerswerk

- Samen met collega's collecteren is een mooie teambuildingsactiviteit. Vrijwilligerswerk wordt door bedrijven vaak gewaardeerd en kan dan ook vaak in werktijd worden gedaan.
- Kijk of iemand van het bedrijf coördinator wil worden. Stimuleer deze persoon om een enthousiast team te verzamelen dat gaat meehelpen collecteren.
- Een bedrijf kan ook helpen door in de collecteweek een vlag of spandoek op te hangen. Dit zorgt voor zichtbaarheid van de collecteweek. Promomateriaal nodig? Neem contact op met je relatiebeheerder.

- Verstuur een wervingsbrief bij verschillende bedrijven in de buurt. Wij hebben al een voorbeeldbrief voor je klaar staan. Download deze brief van de website <https://www.legerdesheils.nl/informatie-voor-coördinatoren> en vul de ontbrekende gegevens in en stuur hem naar de bedrijven in de buurt.

8. Verwijs mensen door naar de website

Heb je iemand gevraagd, maar merk je dat er nog wat twijfel is? Attendeer iemand bijvoorbeeld op onze website van <https://www.legerdesheils.nl/> zodat hij meer kan ontdekken wat wij allemaal doen.