

Is jouw organisatie klaar voor
grote giftenwerving?

**ARE YOU
READY?**



Vera Peerdeman
oprichter / directeur

Relatiegerichte fondsenwerving
en Talent Development voor
non-profit organisaties

wat gaan we **doen**?

- onderzoek in vogelvlucht:

Filantropie in Nederland

- is jouw organisatie klaar?

doe de test!



waarom een onderzoek?



lijkt soms alsof
grote gevers en
non-profit
organisaties een
andere taal
spreken

een brug bouwen



By Frits Ahlefeldt

samen meer impact creëren

het onderzoek **in vogelvlucht**

een unieke **aanpak**

1. gift **ipv** vermogen
2. verwachtingen **ipv** geefgedrag
3. grote gevers **+** non-profit organisaties

een unieke samenwerking

Jazi
FOUNDATION•ORG

**nas
sau**
FUNDRAISING



Rabobank



VU  **VRIJE
UNIVERSITEIT
AMSTERDAM**

- + alle brancheorganisaties
- + filantropie adviseurs
- + non-profit organisaties
- + sector media
- + geef-platforms
- + andere partijen

meer dan **60 organisaties!**

online enquête

- gevers €1.000 per gift
- via de partners
- 100% anoniem
- 1300 respondenten
 - 728 grote gevers
 - 573 non-profits



diepte interviews



20 grote gevers + 20 non-profits

het rapport

al bijna 3.000 downloads

FILANTROPIE
IN NEDERLAND



GROTE GEVER ONDERZOEK 2015
CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

www.filantropieinnederland.nl

opmerkelijke resultaten #1



focus op **vermogenden**

Respondenten - vermogen in 2014

Onder 65 65+



60% heeft vermogen < € 1 miljoen



non-profits werven
grote giften



grote gevever wil meer doen



betrokkenheid van gevers	NPOs	Gevers
voelen zich betrokken bij NPOs	73%	< 93%
meer geven dan alleen geld	41%	< 62%
tijd investeren in de NPOs	28%	< 59%
hun netwerk delen met NPOs	41%	< 54%



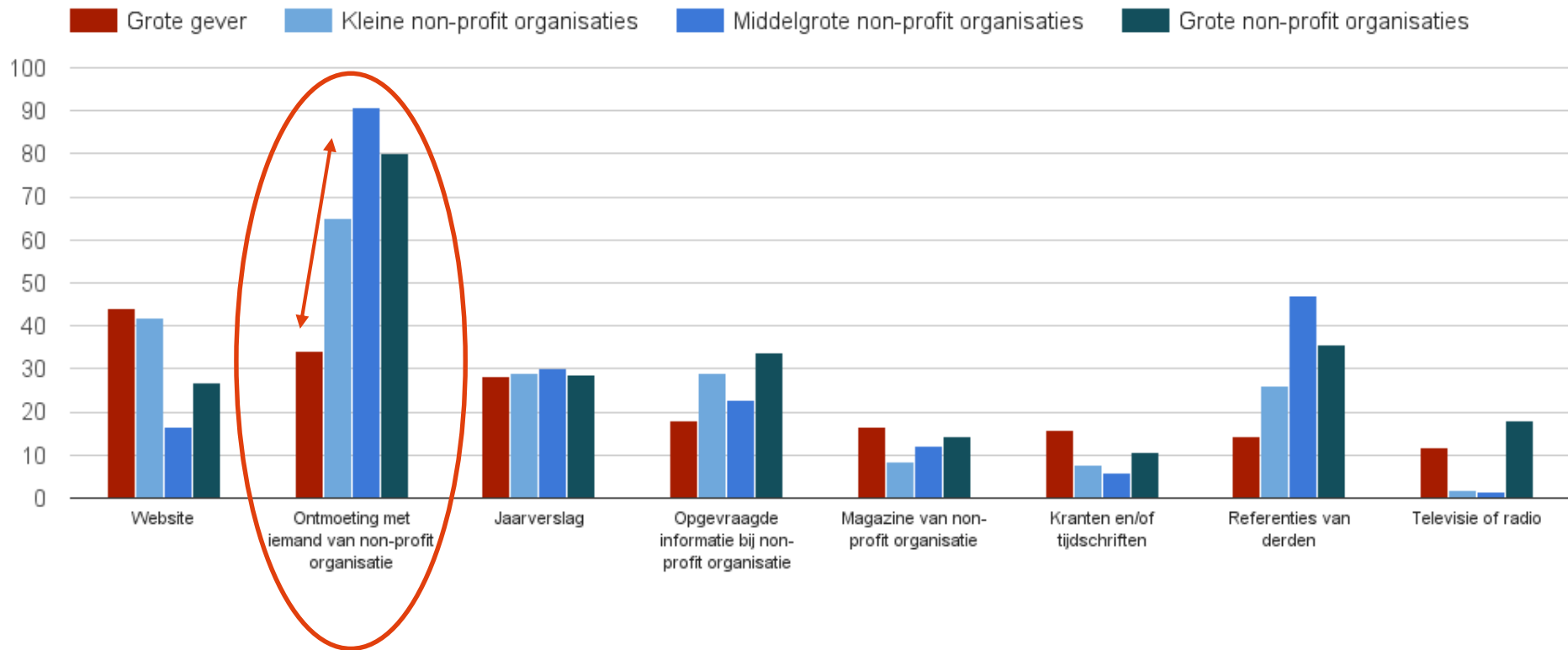
potentieel **veel groter** dan gedacht

opmerkelijke resultaten #2

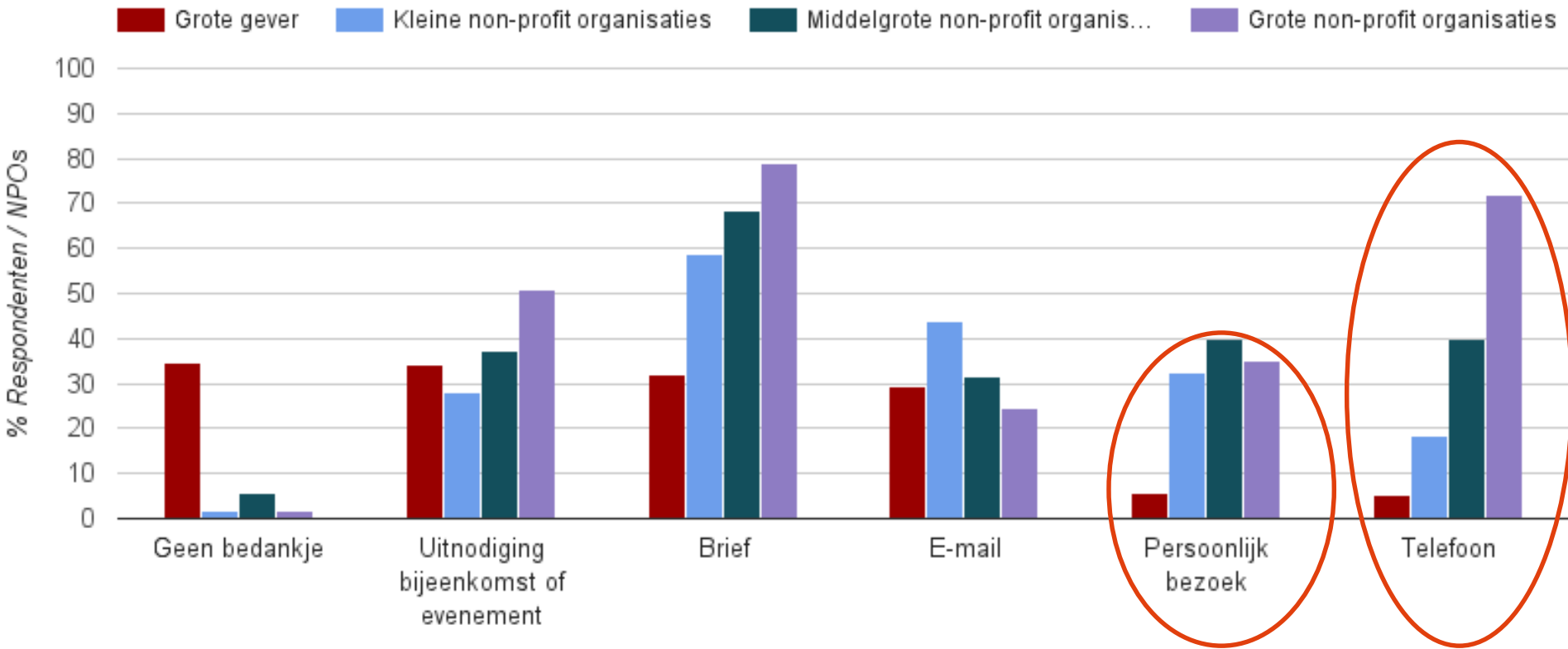
interpretatie **persoonlijk** contact



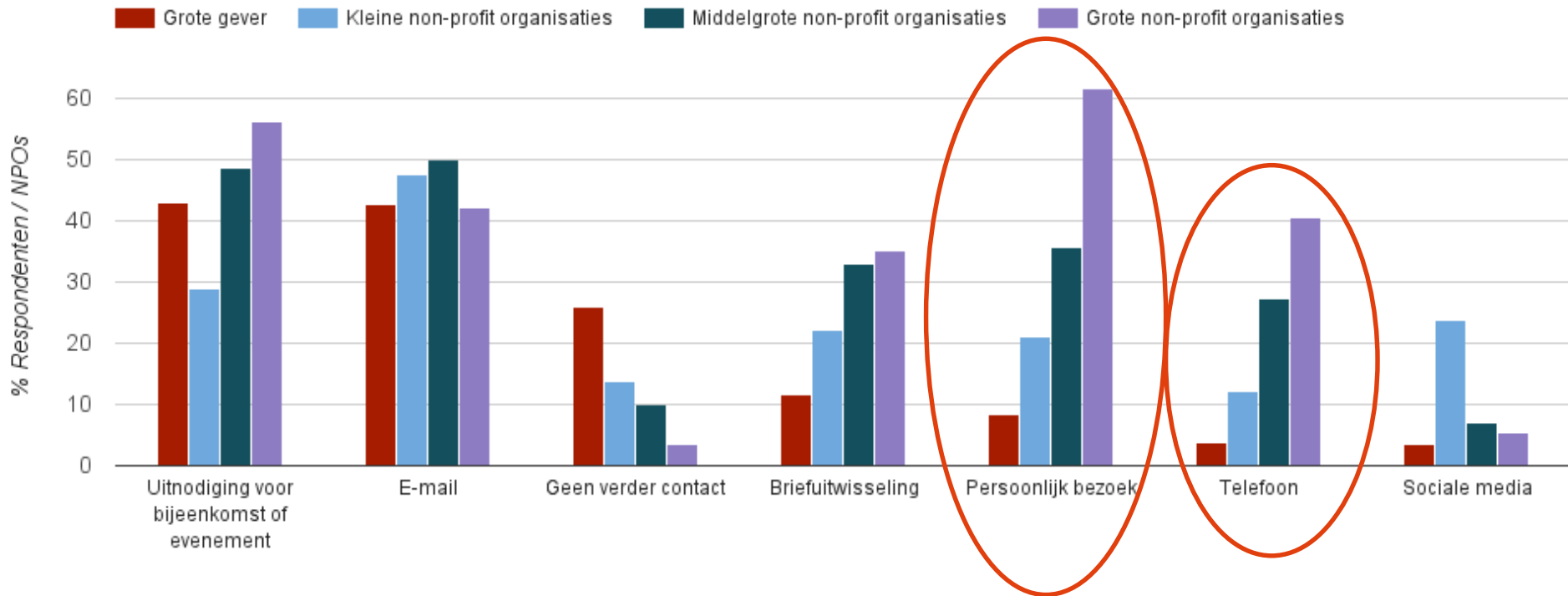
leidend bij **geefbeslissing**...



leidend bij bedanken...



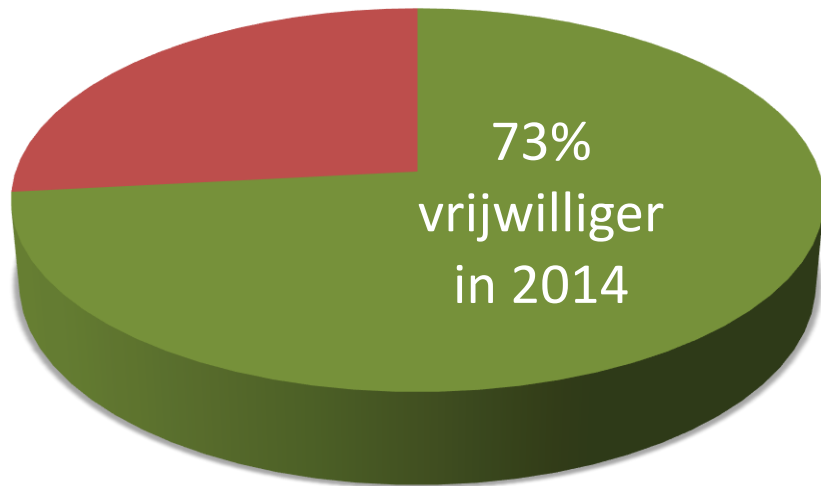
leidend bij **vervolgcontact...**



persoonlijk contact is **niet 1-op-1**

opmerkelijke resultaten #3

1) niet per definitie **miljonair**



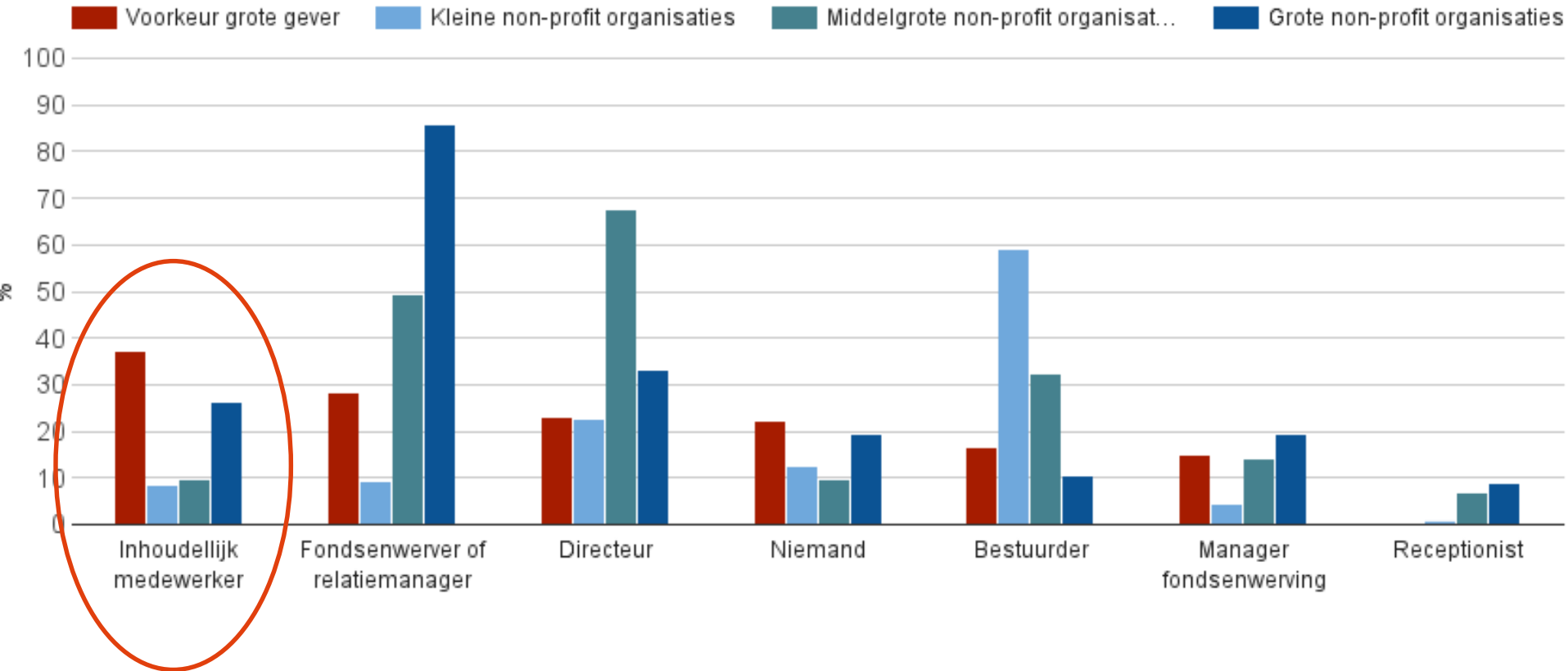
2) **maatschappelijk**
betrokken

3) **ondernemend** profiel (proactief)



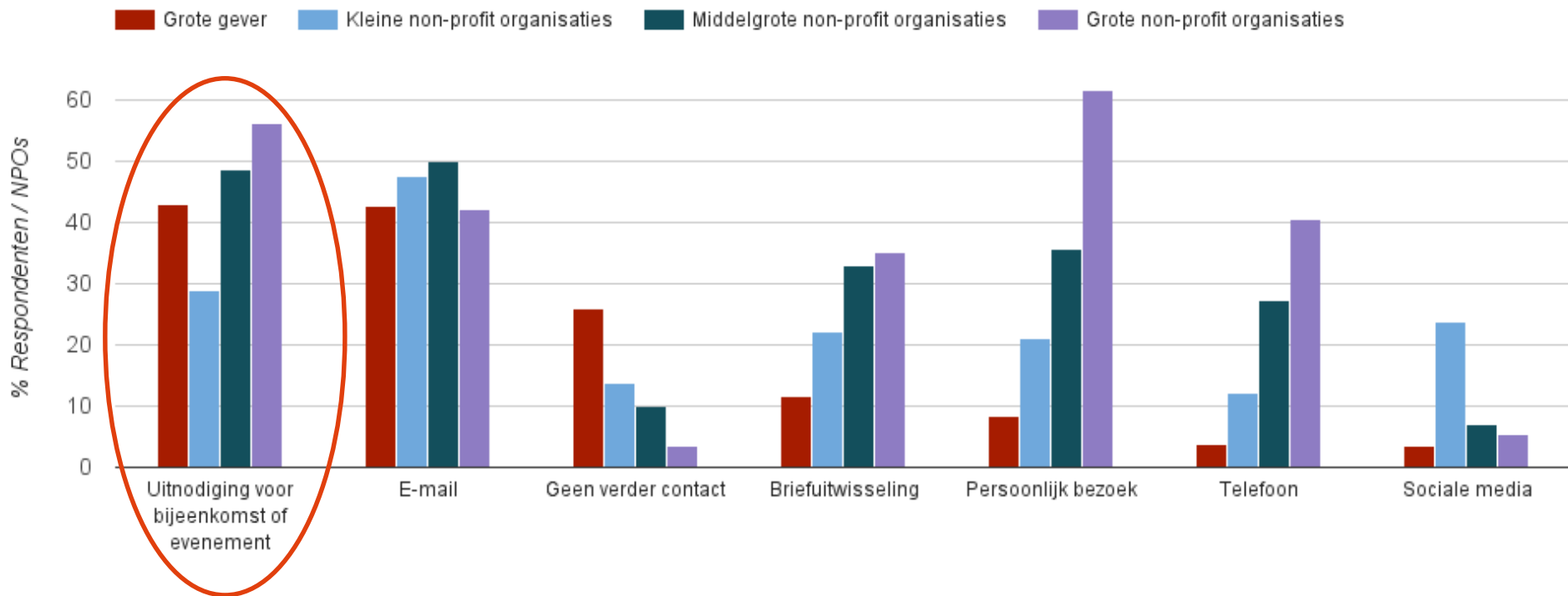
wat hoopt hij te vinden?

contact met...



voor+na de gift

contact via...



bedanken+vervolg



graag bij inhoud betrokken

op zoek naar oplossingen

- voor de sector
- en jouw organisatie

artikelen en blogs



(F) VAKBLAD
FONDSSENWERVING



**nas
sau**
FUNDRAISING

**DE
DIKKE
BLAUWE**
Filanthropium jaargids 2015-2016
Voor beheerders, besteders en donors van € 6 miljard geefgeld

 Goede Doelen
Nederland
brancheorganisatie

lezingen en workshops



Talent Development

Training: Succesvol contact met grote gevers
dinsdag 26 januari 2016

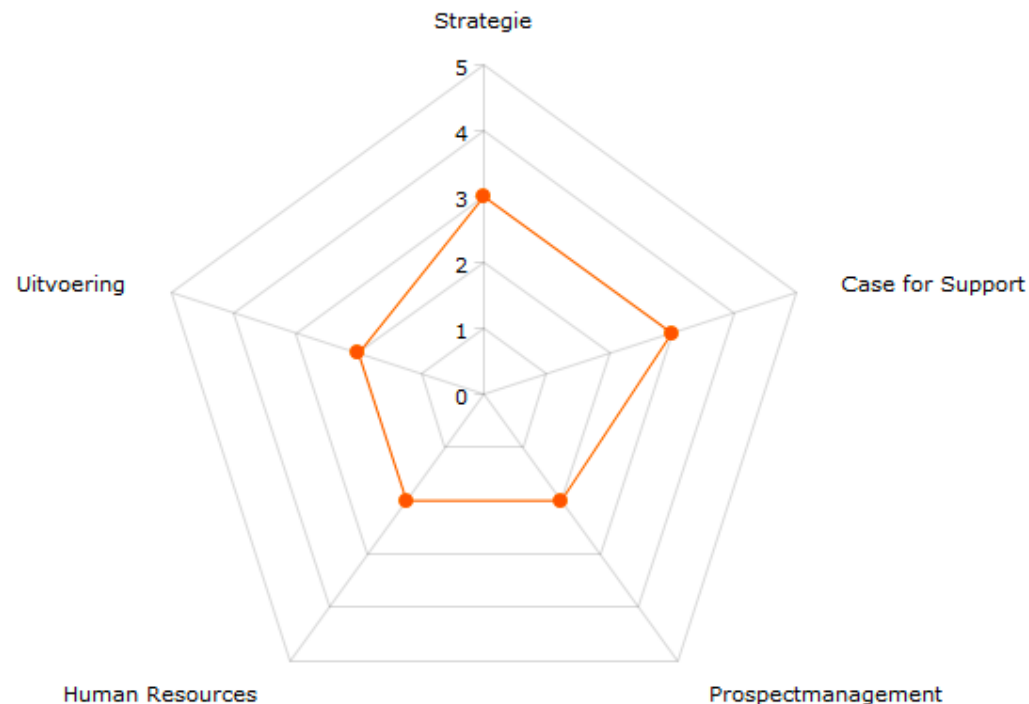
€ 50 korting voor jullie 😊
→ mail vera@nassau.nu

is jouw organisatie klaar voor
grote giftenwerving?

doe de **test**

Is je organisatie (intern) klaar voor grote giftenwerving?

Weet je wat grote gevers van je organisatie verwachten?



Je vindt het op: www.nassau.nu/scoremodel



Vera Peerdeman

oprichter / directeur



→ @Vera_Nassau
→ @FilantropieInNL



vera@nassau.nu



(020) 520 65 55

*Neem gerust
contact op als
je vragen hebt!*

