

Vereins-Tipp des Tages

Wie Sie mit einem „Tischverkauf“ beim Sommer- oder Herbstfest die Vereinskasse füllen

Denken Sie bei Spenden-Events zuerst an festliche Veranstaltungen, Abendgarderobe, einen feierlichen Rahmen, gesetzte Reden, musikalische Untermalung? Damit liegen Sie gar nicht so falsch. Sie haben dann die Großveranstaltungen vor Augen, die überregional inszeniert werden und ihren Erfolg ganz wesentlich daraus herleiten, dass alle Medien schlagzeilenträchtig berichten.

Aber: Auch wenn der Spenden-Event Ihres Vereins verständlicherweise in einem kleineren Rahmen stattfinden wird, so heißt dies noch lange nicht, dass er im Verhältnis gesehen weniger öffentlichkeitswirksam ist und weniger erfolgreich verläuft. „Von den Großen lernen“, lautet das Motto.

Und das bedeutet in erster Linie: Nicht das Spendensammeln steht im Mittelpunkt der Veranstaltung, sondern der persönliche Kontakt der Teilnehmer untereinander, das gemeinsame Erleben heiterer Stunden in unbeschwerter Atmosphäre.

Und in diesem Sommer können Sie zudem mit einem weitverbreitetem Missverständnis aufräumen. Dieses besteht darin, dass Spenden- Events in einem festlichen bzw. feierlichen Rahmen stattfinden müssen. Das ist überhaupt nicht der Fall. Um Ihren Verein einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren und so mit größtmöglicher Wirkung auf Ihre Vereinsziele aufmerksam zu machen, kommen grundverschiedene Veranstaltungen in Betracht. Diese Möglichkeit hier aber eignet sich ganz besonders dafür:

Der „Tischverkauf“ bei Ihrem Sommer- oder Herbstfest

So geht es: Sie organisieren ein Vereinsjubiläum oder das alljährliche Sommerfest als Spenden-Event. Das ist sozusagen der „Klassiker“ unter den Veranstaltungen, die dazu dienen sollen, Ihren Verein zu präsentieren und Förderer zu gewinnen. Der Rahmen ist je nach Bedarf oder Tradition mehr geselliger oder mehr festlicher Natur.

Solche Veranstaltungen bieten eine hervorragende Gelegenheit, Ihre Förderer zu zusätzlichen Spenden zu bewegen. Bieten Sie den Gewerbetreibenden und Dienstleistern unter Ihren Spendern und Sponsoren an, für die Dauer der Veranstaltung einen Tisch zu „kaufen“. Ihren Förderern ermöglichen Sie so, zu Ihrer Veranstaltung eigene „Ehrengäste“ einzuladen und auf diese Weise werbewirksam die Verbundenheit zu Ihrem Verein zu demonstrieren. Außerdem gilt für Ihre Förderer und deren Gäste „sehen und gesehen werden“. Und das ist für alle Beteiligten allemal ein weiterer wichtiger Grund, „durch Anwesenheit zu glänzen“.