

Zehn Tipps für die Suche nach Sponsoren

Worauf muss ich achten, wenn ich mich auf Sponsorensuche begeben? Die folgenden zehn Tipps sollen Sie dabei unterstützen, Sponsoren für Ihre Projekte oder Ihren Kulturbetrieb zu finden und Ihre Ideen in die Tat umzusetzen.

1. Entwickeln Sie Ihr Leitbild: Welche Ziele verfolgen Sie und wie wollen Sie diese Ziele erreichen? Erst wenn Sie selbst wissen, wer Sie sind, können Sie das an andere weitergeben.
2. Machen Sie auf sich aufmerksam: Sorgen Sie dafür, dass man Sie kennt und Sie nicht erst zehn Minuten lang erklären müssen, wer Sie sind und was Sie machen. Das heißt, bevor Sie das Thema Sponsoring in Angriff nehmen, müssen Sie erst drei Aufgaben erledigen: Kommunizieren, kommunizieren und noch einmal kommunizieren.
3. Finden Sie heraus, welches Image Sie haben und wer Ihre BesucherInnen sind: Das Wissen darüber, wie Sie nach außen wirken und welches Publikum bei Ihnen anzutreffen ist, ist die Voraussetzung für eine funktionierende Sponsoring-Partnerschaft.
4. Schätzen Sie Ihre eigenen Ressourcen ein: Das beste Sponsoringkonzept hilft Ihnen nichts, wenn niemand Zeit hat, es umzusetzen. Schätzen Sie deshalb realistisch ein, was für Sie machbar ist.
5. Verschaffen Sie sich einen Überblick über den Sponsoring-„Markt“: Was macht die Konkurrenz und welche Vorteile bringt Unternehmen Kultur- oder Kunstsporing? Machen Sie sich ein Bild, um darauf reagieren und die richtigen Angebote entwickeln zu können.
6. Legen Sie fest, wofür Sie Sponsorpartner suchen: Je bekannter Sie sind, desto eher haben Sie die Möglichkeit, einen Sponsor zu finden, der Ihre Organisation unterstützt. Je weniger bekannt Sie sind, desto mehr werden Sie sich auf das Projektsponsoring konzentrieren.
7. Erstellen Sie ein aussagekräftiges Sponsoringkonzept mit den entsprechenden Leistungsangeboten: Fassen Sie auf maximal zwei Seiten zusammen, worum es Ihnen geht und wie Sie sich die Sponsoring-Partnerschaft vorstellen.
8. Finden Sie die richtigen Sponsoringpartner: Welches Unternehmen kommt für Sie als potenzieller Sponsor in Frage? Wenden Sie sich nicht an die Unternehmen, die bekannt dafür sind, dass sie Sponsoring betreiben, sondern begeistern Sie die Firmen, die es bis jetzt noch nicht versucht haben. Und achten Sie darauf, dass die Größe des Unternehmens mit der ihrer Organisation korreliert. Der kleine Kulturverein und die Fluggesellschaft, das passt in der Regel nicht zusammen.

9. Sprechen Sie Ihren potenziellen Sponsoringpartner richtig an: Vermeiden Sie es, kalte Kontakte anzusprechen zu müssen. Versuchen Sie vom ersten Tag an, Kontakte zu für Sie interessanten Firmen zu knüpfen. Erstes Ziel bei der Kontaktaufnahme ist es dann, einen persönlichen Termin bei der für Sponsoring verantwortlichen Person zu bekommen. Erst dort geht es darum, ins Geschäft zu kommen.

10. Pflegen Sie die Kontakte zu den Firmen: Ob ein Unternehmen Sie gesponsert hat oder nicht, spielt keine Rolle. Bauen Sie eine Beziehung zu dem Unternehmen auf, damit man Sie entweder wieder oder zum ersten Mal unterstützt.

<https://kulturmanagement.wordpress.com/2007/08/30/zehn-tipps-fur-die-suche-nach-sponsoren/>