

Wie finde ich Sponsoren für Fundraising?

Sponsoring ist eine essenzielle Finanzierungsquelle für gemeinnützige Organisationen, Vereine und soziale Projekte. Doch wie findet man die richtigen Sponsoren? In dieser Schritt-für-Schritt-Anleitung erfahren Sie, wie Sie gezielt Unternehmen ansprechen, überzeugende Anfragen formulieren und langfristige Partnerschaften aufbauen.

Warum ist Sponsoring wichtig?

Sponsoring bietet nicht nur finanzielle Unterstützung, sondern auch:

- Erhöhte Sichtbarkeit für Ihr Projekt durch Unternehmenspartnerschaften
- Zugang zu Netzwerken und neuen Fördermöglichkeiten
- Langfristige Kooperationen, die nachhaltige Finanzierung sichern

Schritt-für-Schritt-Anleitung: So gewinnen Sie Sponsoren

1. Zielgruppe definieren

- Welche Unternehmen passen zu Ihrem Projekt?
- Welche Werte und Ziele teilen Sie mit potenziellen Sponsoren?
- Nutzen Sie Plattformen wie Fundraiso, um passende Sponsoren zu finden.

2. Sponsoring-Pakete erstellen

- Entwickeln Sie verschiedene Sponsoring-Stufen (Gold, Silber, Bronze).
- Bieten Sie klare Vorteile: Logo-Platzierung, Social-Media-Erwähnungen, Event-Präsenz.
- Zeigen Sie messbare Erfolge – Reichweite, Teilnehmerzahlen, Medienpräsenz.

3. Überzeugenden Pitch vorbereiten

- Erstellen Sie eine kurze, prägnante Präsentation mit den wichtigsten Fakten.
- Nutzen Sie Storytelling: Warum ist Ihr Projekt einzigartig?
- Bereiten Sie eine Muster-E-Mail für Sponsoren vor (siehe unten).

4. Netzwerken & Kontakte aufbauen

- Besuchen Sie Branchenveranstaltungen und Netzwerktreffen.
- Nutzen Sie LinkedIn & Xing für gezielte Ansprache.
- Sprechen Sie lokale Unternehmen direkt an.

5. Erfolgreiche Sponsoring-Anfrage schreiben

Betreff: Partnerschaftsanfrage – Ihr Unternehmen als Sponsor für [Projektname]

Sehr geehrte(r) [Name],

mein Name ist [Ihr Name] und ich vertrete [Ihre Organisation]. Wir setzen uns für [kurze Beschreibung des Projekts] ein und suchen starke Partner, die unsere Mission unterstützen.

Warum Ihr Unternehmen?

- Relevanz des Unternehmens für das Projekt
- Vorteile für das Unternehmen – Branding, CSR, Reichweite
- Konkrete Sponsoring-Möglichkeiten

Gerne stelle ich Ihnen unser Sponsoring-Konzept in einem kurzen Gespräch vor. Lassen Sie uns gemeinsam eine nachhaltige Partnerschaft aufbauen!

Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung.

Beste Grüsse, [Ihr Name] [Ihre Kontaktdaten]

6. Nachfassen & Beziehung pflegen

- Falls keine Antwort kommt: Nach 7–10 Tagen höflich nachfragen.
- Halten Sie Sponsoren regelmässig über Fortschritte auf dem Laufenden.
- Laden Sie Sponsoren zu Events ein und zeigen Sie Wertschätzung.

Erfolgreiche Sponsoring-Beispiele

- Red Bull & Extremsport-Events – Markenpräsenz durch Sponsoring
- Telekom & Musikfestivals – Reichweite durch Event-Sponsoring
- Lokale Unternehmen & Sportvereine – Regionale Unterstützung

Fazit

Sponsoring ist eine wertvolle Finanzierungsquelle für Fundraising-Projekte. Durch gezielte Ansprache, überzeugende Angebote und nachhaltige Beziehungen können Sie starke Sponsoren gewinnen. Nutzen Sie unsere Checkliste, um Ihre Sponsoring-Strategie zu optimieren!