
WAAROM MOET ER EEN PROJECTPLAN KOMEN?

Een spontane ingeving is niet altijd

- wat nodig is,
- waar jij goed in bent, of
- wat zomaar kan en het gewenste effect heeft.

Een projectplan (eigenlijk niets anders dan een checklist met een kop en een staart) helpt je om niet in die valkuil te trappen.

WAT IS HET BELANGRIJKSTE DAT IN EEN PLAN MOET STAAN?

- Wat je volgens jou een probleem is (je wilt er iets aan doen)
- Waarom je er iets aan wilt doen (jouw drive / missie)
- Welke actie en met welk resultaat volgens jou (het begin van) een oplossing lijkt (in 3-5 stappen kort benoemd = je plan van aanpak)
- Je tijdplan incl. samenwerking zoeken, voorbereiding, communicatie, monitoring en bijsturing (op uitvoering maar ook op financiën etc.), en afronding & eindrapportage.

KAN EEN FONDS ZOMAAR NEE ZEGGEN TEGEN EEN AANVRAAG DIE IN DE FONDSDOELSTELLING PAST?

Ja, en dat is nooit zomaar. De drempel is dan

- een verschil in missie, visie of focus, of
- de juridische en/of ANBI status ontbreekt, of
- het moment / de fase waarop je het vraagt, is niet het juiste voor het fonds.

IS EEN FONDS ER ALLEEN OM TE DONEREN OF BEMOEIT HET ZICH OOK MET DE INHOUD?

- Dat verschilt per fonds, en soms binnen een fonds per aandachtsgebied / programmaliijn
- Vaak is het bij kleinere projecten / bedragen dat een fonds een uitgewerkt plan wil waartegen het alleen maar ja hoeft te zeggen
- Bij grotere projecten / bedragen, dat het fonds op tijd betrokken wil zijn en mee wil denken (en vaak goede tips heeft!)

WELKE VRAGEN WILLEN FONDSSEN BEANTWOORD ZIEN?

- Wie ben je, wat is je drive, en hoe ben je georganiseerd?
- Wat is de eigenheid van de plaats waar je bezig bent?
- Met welk plan ga je stapsgewijs welke missie vervullen?
- Voor wie (doelgroep) en met wie (bondgenoten) doe je dat?
- In hoeveel tijd wil je hoeveel bereiken, en met welk middel?
- Wat gaat dat kosten en hoe kom je aan dat geld?
- Hoe bewaak je in het project of je op koers en op schema ligt?
- Hoe maakt jouw project(-resultaat) verschil in de levens van mensen?

WELKE FONDSEN BIJ JOUW PLAN?

Denk hier pas over na als je plan klaar is. Schrijf NOOIT “naar de fondsdoelstelling toe” want dan stel je het geld boven je eigen ideaal. In de aanbiedingsbrief verbind je jouw en hun doelstelling.

Let ook op:

- Wil een fonds aanvragen ontvangen, of zoekt het die zelf actief op?
- Wat is op dit moment de focus (vaak smaller dan in de statuten staat; soms ook beperking tot een bepaalde regio)
- Wat voor bedragen doneert het fonds meestal?
- Steunt het fonds alleen eenmalig of ook meerjarig?
- Steunt het fonds alleen door donaties of ook anders?

**DIT IS ALLEMAAL NIEUW VOOR ONS.
MOETEN WE VANAF MORGEN ALLES ANDERS DOEN?**

OF:

**DIT WIST IK ALLEMAAL AL.
KAN IK NU OP DEZELFDE WEG VERDER?**

Blijf trouw aan de inhoud waar je achter staat.

Zorg wel dat je de taal van de ander spreekt, en check regelmatig of je dat nog doet. (Zorg dus dat je naast zenden, ook bezig bent met ontvangen; in je project naar je doelgroep toe, én in alles eromheen, óók naar de fondsen die je aanspreekt).

EEN MOOI PLAN, MAAR FINANCIERING ONTBREEKT!

Is fondsenwerving een goed idee?

Nelleke Slaats
M: 06 2053 4494
E: nellekeslaats@2select.nl

Bertram Westera
M: 06 4991 0341
E: bertramwestera@2select.nl

Meer informatie op: <https://www.2select.nl>

De presentatie van de kennissessie is beschikbaar op de website van het Armoedefonds: <https://www.armoedefonds.nl>

