
**CHECKLIST VRIJWILLIGERSMARKETING**

**1. Opvallen - Zorg dat je gezien wordt en dat (nieuwe) mensen met je in aanraking komen**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kies uit de volgende middelen:*** **Social media**
* **Blogs/online nieuws**
* **Free publicity**
* **Online/offline adverteren**
* **Online vindbaarheid**
* **Events/beurzen**
* **Ambassadeurs**
 | **Doen:*** **Deel-deel-deel (kracht van de herhaling)**
* **Laat zien waar je trots op bent**
* **Ben waar je doelgroepen zijn**
 |

**2. Contact - Kom in contact met mensen die je zien. Ga (online) interactie aan en spreek mensen persoonlijk aan.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kies uit de volgende middelen:*** **Website**
* **Aanmelding nieuwsbrief**
* **Volgen social media**
* **Informatie aanvraag**
* **Ambassadeurs**
* **Samenwerkingen partners**
 | **Doen:*** **Maak in contact komen makkelijk en aantrekkelijk**
* **Zet ambassadeurs in voor communicatie en contact**
* **Spreek mensen aan op de voordelen en hun behoeften**
* **‘Geef’ mensen iets waar ze blij van worden**
 |

**3. Overtuigen - Stimuleer mensen om in actie te komen. Overtuig mensen om zich aan te melden.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kies uit de volgende middelen:*** **Persoonlijk contact met andere vrijwilligers**
* **Meeloopdag**
* **Open dag**
* **Laagdrempelig testen/ervaren**
* **Makkelijk aanmelden online/offline**
 | **Doen:*** **Zelf ervaren is de beste manier van overtuigen**
* **Nodig mensen uit om eens mee te kijken/doen**
* **Geef mensen iets waar ze makkelijk ‘ja’ tegen kunnen zeggen**
 |

**4. Relatie - Blijf in contact met je bestaande vrijwilligers, relaties, partners en houd ze betrokken bij de organisatie.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kies uit de volgende middelen:*** **Social media**
* **Online/papieren nieuwsbrief**
* **Relatie-event**
* **Bedankjes en attenties**
* **Persoonlijke aandacht**
* **Meedenken**
 | **Doen:*** **Houd contact met vrijwilligers en relaties**
* **Ook vrijwilligers die ‘nog’ niet willen/kunnen contact houden**
* **Hoe vaker contact, hoe beter**
* **Delen!**
 |

www.bliqsem.nl

info@bliqsem.nl