

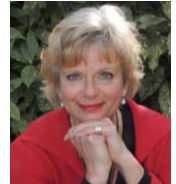


Daan Schmidt - Succesvol zijn met e-mailmarketing

Ontdek hoe je meer donateurs, leden of vrijwilligers krijgt door e-mailmarketing op de juiste manier in te zetten. Leer e-mail optimaal te benutten!

Sandra Krens - Copy die de geefmotor aanjaagt!

Waarin schuilt het geheim van een overtuigende tekst? Leg de basis voor krachtige copy die de geefmotor van jouw donateur aanjaagt – of je die copy nu zelf schrijft of laat schrijven.



Hans Broodman en Vera Peerdeman - verbeter de samenwerking met grote gevers!

Hoe kan je beter samenwerken met grote gevers? De praktijk leert meteen dat tweerichtingsverkeer een van de voorwaarden is om grote gevers aan je te binden. Hoe het managen van verwachtingen je dichter bij elkaar brengt.

Robbert Bodegraven - Win-win! Over strategische samenwerking tussen bedrijven en non-profits

Hoe kunnen bedrijven, goede doelen en de wereld de vruchten plukken van hun samenwerking? Wat zijn de kritische succesfactoren van cross-sector partnerships en hoe kun je een partnership succesvol laten verlopen.



Han Valk en Deny de Jong - Institutionele fondsenwerving

Institutionele fondsenwerving te complex? Welnee. Je hebt soms een lange adem nodig. En je moet de weg kennen. En die blijkt best overzichtelijk. Han en Deny leiden je door het land van de institutionele fondsenwerving.

- Inclusief introductie NLFL leerlijn Institutionele Fondsenwerving



Johanna Vermeulen, Philip van Aerssen - Een event opzetten met vrijwilligers; hoe doe je dat?

Leer alle ins en outs (en ups and downs) van het opzetten van een succesvol fondsenwervend evenement met vrijwilligers



Boudewijn Koopmans - sponsoring: praktisch en succesvol samenwerken met bedrijfsleven!

Gerichte inzet van sponsoring kan een belangrijke inkomstenbron zijn. Daarbij kunnen bedrijven ook diensten, marketingwaarde en vrijwilligers leveren. Hoe vind je nu die samenwerking? En hoe zorg je voor de juiste balans tussen opbrengsten en kosten van de samenwerking?

Marlou van Campen - facebook: van like naar donatie! Hoe zet je Facebook in om fans te bereiken en te betrekken. Hoe integreer je social media in jouw organisatie en hoe lukt het om op via social selling te converteren.



Kristel Casander – crowdfunding: the real story

Het belangrijkste rendement van crowdfunding is het betrekken van publiek. Niet de funding, maar de crowd moet centraal staan. Leer hoe je crowdfunding succesvol en op de juiste manier inzet.

- Inclusief introductie NLFL leerlijn Crowdfunding

Rob Beltman – hoe word ik een luie marketeer?

Stop met nadenken over de marketing van jouw organisatie (doel of project) en ga nadenken over de organisatie van jouw marketing. Wat kan slimmer? Effectiever en met minder middelen?



Heb jij je keuzes gemaakt? Reserveer dan [HIER](#) je plaats en geef meteen jouw voorkeur door!