

GREEN KARTING

SPONSORING IN DE MOTORSPORT

WERKBOEK LEERLING – LES 1

Naam leerling:	Klas:	Datum:	Docent:

1 INLEIDING: HOE KRIJG JE FINANCIERING?

Waarom sponsors?

- Sponsors zijn je grootste partners voor geld, materiaal en kennis
- Zonder sponsors is een greenkart-project onmogelijk
- Bedrijven investeren graag in innovatieve jonge projecten

? Noem twee redenen waarom bedrijven in sponsoring willen investeren.

.....

.....

.....

.....

.....

2 🤝 WAT IS SPONSORING?

Definitie

- Sponsoring = geld, materiaal OF kennis geven aan een project
- De sponsor krijgt hier iets voor terug: zichtbaarheid, PR, netwerking
- Dit verschilt van een donatie (die zonder verwachting gegeven wordt)
- Financiële sponsor: geeft geld voor het project
- Materiële sponsor: levert onderdelen, materiaal of tools
- Kennispartner: geeft advies, training of expertise

? Geef van elke sponsorsoort een concreet voorbeeld uit je directe omgeving.

.....

.....

.....

.....

.....

3 🏭 WAAROM SPONSOREN BEDRIJVEN?

Motivaties voor bedrijven

- Zichtbaarheid en merkbekendheid bij hun doelgroep
- Bedrijfsverantwoordelijkheid: steun geven aan maatschappij
- Ondersteuning van jonge talenten en innovatie
- Onderzoek: welke bedrijven passen bij je project?
- Persoonlijk contact: via iemand die je kent
- Concrete pitch: wat kost het, wat krijgt de sponsor terug?

? Welk lokaal bedrijf zou goed bij je greenkart-project passen en waarom?

.....

.....

.....

.....

.....

4 📦 CONCRETE SPONSORSOORTEN

Voorbeelden per type

- Geld: 500-2000 EUR (afhankelijk van bedrijfsgrootte)
- Materiaal: wielendienst, elektrotechnisch bedrijf, houthandel
- Kennis: ingenieurs, designers, projectmanagers
- Logo op de kart (voorkant, zijkant, achterkant)
- Logo op teamshirts en werkkleding
- Professionele foto's en updates via social media
- Uitnodiging voor de race-dag en prijsuitreiking

? Beschrijf drie plaatsen waar je het sponsor-logo op je greenkart kan plaatsen.

.....

.....

.....

.....

.....

5 📞 HOE BENADER JE EEN SPONSOR?

Vorbereiding

- Onderzoek: naam, contactpersoon, bedrijfsgrootte
- Maak een pitch-folder met foto's, tekeningen, budget
- Zorg dat je kan uitleggen wat de sponsor terug krijgt
- Maak persoonlijk contact (liever persoonlijk dan email)
- Wees professioneel en voorbereid
- Maak duidelijke afspraken: bedrag, zichtbaarheid, eindrapport

? Beschrijf hoe jij zelf een lokaal bedrijf zou benaderen om sponsor te worden.

.....

.....

.....

.....

.....

6 ONDERHOUD DE SPONSORRELATIE

Updates geven

- Stuur elke 2 weken een korte update: voortgang, foto's, mijlpalen
- Maak professionele foto's van het bouwproces
- Deel updates via social media en tag de sponsor
- Nodig je sponsor uitdrukkelijk uit
- Zorg dat hun logo goed zichtbaar is
- Maak foto's SAMEN met je sponsor en je team
- Bedank je sponsor persoonlijk

? Bedenk vier momenten waarop je je sponsor moet contacteren of informeren.

.....

.....

.....

.....

.....