

“ Sponsoring werkt op lange termijn ”

VISHANDEL Ghijssels  
BRESKENS



## WAAROM

Sponsoring van het lokale verenigingsleven zorgt voor meer naambekendheid, het ondersteunt je imago en je scoort ermee bij je klanten. Sponsoring werkt bovenal op de lange termijn, maar dan moet je het wel goed aanpakken. En dat doe je zo.



## BETER WEL

- Kies evenementen of verenigingen die versterken wie je bent.
- Sponsor activiteiten waarmee ook je klanten of doelgroepen zich verbonden voelen.
- Grondig evalueren. Zijn doelgroep en doelstelling bereikt? Was het de investering waard?



## BETER NIET

- Ga niet in op alles. Vraag je eerst af welke events stroken met je identiteit en doelgroep.
- Aanvaard niet zomaar alles. Hoe meer je betaalt, hoe groter de zichtbaarheid moet zijn.

★★★



## TIPS

- Sponsorbijdragen zijn fiscaal aftrekbaar als je bewijs hebt (een contract of affiche), als de uitgaven tijdens het belastbare tijdperk gedaan zijn en de uitgaven in verhouding staan tot de grootte van je zaak.
- Vaak kan je klanten en relaties uitnodigen voor het event in kwestie. Dat kan interessant zijn voor je klantenbinding.
- Vraag na of je als wederdienst producten mag leveren voor het clubhuis, de cafetaria, of voor vergaderingen en seminars.
- Check of het event ook gesponsord wordt of werd door de concurrentie. Kwestie van het verschil te kunnen maken.