

Fondsenwervende actie YAD

Dit is een kort draaiboek voor wanneer je een fondsenwervende actie wil organiseren met je leerlingen die geen werk vonden voor de YOUCA Action Day.

Je start de dag met een korte inleiding: wat is de YOUCA Action Day en waar gaat de opbrengst van onze actie naartoe? Hierna begin je met het plannen van je fondsenwervende actie(s). Je begint met een grote open brainstorm om te beslissen wat jullie juist gaan doen, gevolgd door een uitgebreide planning. Nadat je al het materiaal hebt verzameld dat je nodig hebt kan je je actie doorheen de dag uitvoeren!

Deel I – Inleiding

Je verzamelt de leerlingen die geen job hebben gevonden voor de YOUCA Action Day. Je vertelt hen dat je begrijpt dat ze dat misschien jammer vinden dat ze geen job hebben gevonden, maar dat dat niet betekent dat ze niets kunnen doen voor de YOUCA Action Day.

Je zegt hen dat jullie vandaag samen een fondsenwervende actie gaan opzetten voor de YOUCA Action Day. Zo zetten ze zich ook in om de jongerenprojecten te steunen in Oeganda, Burkina Faso en Ecuador.

Documentaire tonen

Hebben je leerlingen de documentaire van YOUCA nog niet gezien? Of is het al een tijdje geleden en kunnen ze een opfrissing gebruiken? Dan is dit het geschikte moment om samen naar de documentaire van een klein kwartier te kijken. Hierdoor hebben je leerlingen een beter idee van waar het geld dat ze vandaag inzamelen naartoe gaat. Wie weet brengt de documentaire hen zelfs op enkele ideeën voor hun actie die ze voorbereiden.

Na het kijken van de film hou je een kort klasgesprek. Daar kunnen de volgende vragen aan bod komen:

- Wat viel jullie op aan de film? Wat hebben jullie onthouden?
- Zie je gelijkenissen tussen jouw leven en dat van de jongeren in de film? (hobby's, online vergaderen, dromen, muziek koppelen aan je emoties, vrienden, graag wonen waar je woont, ..)
- Zijn er ook verschillen?
- Ziet Mbale er uit als een stad die je wel eens zou willen bezoeken?

Deel II – Brainstorm

Je begint de brainstorm heel breed. Je vraagt je leerlingen om na te denken over fondsenwervende acties. Welke kennen ze al? Hebben ze er ooit één gedaan? Kopen ze ooit iets voor een goed doel? Heeft iemand ooit al iets georganiseerd voor zijn of haar sportclub? Of voor de jeugdbeweging?

Je vraagt hen ook welke acties ze zelf zouden willen organiseren op school vandaag? Je noteert al hun antwoorden in een **woordenspin op bord**. Vervolgens doe je een **stemronde** om te zien welke actie jullie die dag gaan uitvoeren. Je vraagt hen om bij de stemming twee dingen in het achterhoofd te houden:

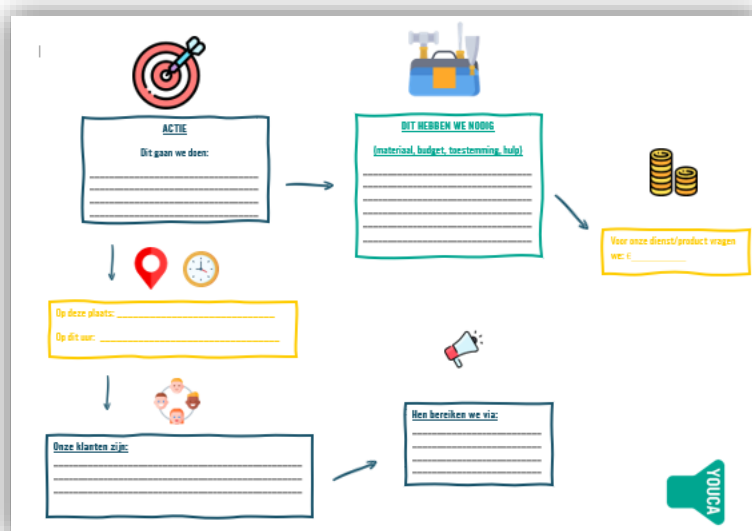
1. Is het haalbaar om deze actie in één schooldag uit te voeren?
2. Zou ik het product of de dienst zelf kopen als leerling/potentiële klant?

Deel III – Planning

Eens je de Actie(s) hebt gekozen komen je leerlingen terecht in de planningsfase. Hierbij moeten ze rekening houden met enkele belangrijke vragen. Die kunnen ze invullen op het invulblad “Planning!”.

Grote groep

Heb je een grote groep leerlingen? Dan kan je hen in groepjes meerdere fondsenwervende acties laten organiseren.



The diagram illustrates the planning process for a fundraising activity. It starts with a target icon labeled 'ACTIE' (Action) with the prompt 'Dit gaan we doen:' (This is what we are going to do:). An arrow points to a briefcase icon labeled 'DIT HEBBEN WE NODIG' (This we need) with the prompt '(materiaal, budget, toestemming, hulp)' (material, budget, permission, help). From there, an arrow points to a stack of coins icon labeled 'Voor onze dienst/product vragen we: €' (For our service/product we ask: €). Another arrow points to a location pin and clock icon labeled 'Op deze plaats:' (At this place:) and 'Op dit uur:' (At this time:). A final arrow points to a group of people icon labeled 'Onze klanten zijn:' (Our customers are:). A separate box with a megaphone icon is labeled 'Hen bereiken we via:' (We reach them via:). The Youca logo is in the bottom right corner.


Op dit document vullen ze de volgende zaken in:

- Welke actie gaan ze voeren?
- Om hoe laat?
- Waar?
- Welk materiaal hebben ze nodig?
- Wie zijn hun klanten?
- Hoe bereiken ze hun klanten?
- Hoeveel geld vragen ze voor de geleverde dienst/product?

Nadat ze dit document hebben ingevuld gaan ze over op het stappenplan: Wie doet wat? Hiervoor gebruiken ze pagina 2 van het planningsdocument. Daar kunnen ze de taken onderverdelen in vier stappen / groepjes. Het kan zijn dat de actie meer of minder stappen vergt.

STAPPENPLAN

1.	2.	3.	4.
Wie: _____	Wie: _____	Wie: _____	Wie: _____
Doet wat: _____	Doet wat: _____	Doet wat: _____	Doet wat: _____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

 **REALITY CHECK**
Is alles haalbaar?

Ten slotte kan je met je leerlingen ook een kleine kostenraming maken om te zien hoe veel je van de dienst of het product zal moeten verkopen om de actie winstgevend te maken.

KOSTEN / OPBRENGST

De kosten die we zullen maken voor onze actie zijn:

Materiaal	aantal	Prijs per stuk	€ totaal
Totaal			

De verwachte opbrengst van de actie is:

Vraagprijs per product/dienst	aantal	€ totaal

Opbrengst > Kost → Succesvolle actie!

Deel IV – Uitvoering

Nu kunnen je leerlingen aan de slag. Verzamel op het eind van de dag het ingezamelde geld. Dat kan je storten op het rekeningnummer van YOUCA: BE06 5230 4335 3722

Vermeld bij de mededeling zeker **de naam van je school** en de **actie die jullie uitvoerden**.

Je mag ook altijd foto's van de actie doorsturen naar anke@youca.be