https://secure.pkn.nl/site/logos/pkn.png 

**Checklist mogelijke financieringsbronnen**

**•** **Kerken**: te weten:

* deelnemende kerken (vaste, jaarlijkse bijdrage)
* deelnemende kerken, collecte (jaarlijks / incidenteel)
* overige kerken d.m.v. collecte

**•** **PCI’s** (RK Parochiële Caritas Instelling, soms regionaal i.p.v. plaatselijk)

**• Klooster(s) / congregatie(s)**

**•** **Burgerlijke gemeente (subsidies)**

**•** **Vermogensfonds(en)** (charitatieve stichting, lokaal en/of regionaal) - projectbijdragen

**•** **Serviceclub(s)** zoals Lions, Rotary, Ronde Tafel, Soroptimisten, Heerenzitting etc.

**•** **Bedrijfsleven:**

* bedrijfssteun d.m.v. sponsoring (producten / diensten)
* bedrijfssteun d.m.v. geldelijke donatie(s)
* winkeliers d.m.v. kortingsregeling of schenking van artikelen
* wedrijven via inzet voor Maatschappelijk Betrokken Ondernemen (match)

**• Donateurs**

* particuliere donateurs – maandelijkse/jaarlijkse gift (‘Vrienden van…’)
* particuliere donateurs – incidentele gift

**•** **Legaten (testamentair)**

* **Overigen:**
* benefietactiviteit (zelf organiseren)
* rommelmarkt, tweedehands boekenmarkt e.d. (zelf organiseren)
* goed doel zijn van andermans evenement, bijv. Korenfestival, Goede doelenmarkt, rommelmarkt e.d.
* deelname aan actie ‘uitgestelde koffie’, zegeltjesactie t.b.v. onze cliënten, lege flessen bonnen inzamelen (bijv. via de supermarkt)
* opbrengst uit bezit (onroerend goed van de kerk: landerijen, gebouwen)
* **Andere organisatie(s):**
* Bevriende organisatie met eigen vermogen, leden (vereniging), andere inkomsten
* Zorginstelling die bereid is kosten te vergoeden, bijv. voor training van vrijwilligers
* ……….
* ……….

**Analyse succesvolle aanpak**

1. Hoe is dit contact (met deze financier / financieringsbron) tot stand gekomen?
2. Hoe verloopt het precies?
3. Wat moet je er voor doen om het in stand te houden?
4. Waarom is deze aanpak succesvol?
5. Wat zijn eventuele hobbels en/of valkuilen?
6. Wat zou een volgende stap kunnen zijn?