

## Onze gouden koe: de warenhuizenactie

De warenhuizenactie werd door de input van talloze vrijwilligers in de loop van de jaren steeds verder verfijnd. Zo blijft de actie onovertroffen op fondsenwervend vlak en daarom blijven we hierin verder investeren. De voorbije jaren werd er werk gemaakt van het registreren van de verkoopplaatsen en hun opbrengsten. Er werd geïnvesteerd in materiaal om onze zichtbaarheid aan het grootwarenhuis te verbeteren.

Een geslaagde campagne toont meteen ook aan hoe sterk we staan in Vlaanderen, m.a.w. ze geeft ons spreekrecht. Het enthousiasme van de duizenden vrijwilligers tijdens het campagneweekend blijft eveneens ons grootste visitekaartje! Graag starten we samen met jou de voorbereidingen van volgend campagneweekend.



© Patrick Kellens

### **Vooraleer je begint: registreer je actie op mijnvredeseilanden.be!**

De vrijwilligerssite van Vredeseilanden, volgt de campagne op de voet. Met verslagjes van telefoongesprekken, mails van vrijwilligers, foto's, anekdotes, ... Je kan er zelf ook foto's, verslagen en anekdotes op kwijt.

### **Eerste stap: bepaal de beste verkoopplaatsen, de "goudmijnen"**

Steek met enkele mensen de koppen bij mekaar om de goudmijnen in je gemeente te bepalen. Welke grootwarenhuizen zijn attractief? Welke worden druk bezocht? Wanneer?

Misschien is er in jouw gemeente maar één grootwarenhuis en is dat al bemand. In dat geval kan je op zoek gaan naar alternatieven:

- een drukke markt kan op korte tijd veel opbrengen!
- de bakkers
- drukke winkelstraten
- grote verkoopscentra
- het station tijdens de piekuren
- ziekenhuizen
- bibliotheek
- muziekschool, tekenacademie...
- kerken met goed bezochte misvieringen

## **Tweede stap: orden de mogelijke verkooppunten naar hun mogelijke opbrengst.**

De opbrengst is afhankelijk van:

- het aantal mensen dat voorbij komt: hoe meer hoe beter
- de aanspreekbaarheid van de mensen : op een voetbalwedstrijd heb je weinig kans op succes, ...
- het publiek: de koopkracht verschilt per warenhuis

## **Derde stap: maak een bezettingsplan**

Ga per verkooppunt na hoeveel verkopers je nodig hebt. Verdeel het weekend in werkblokken van bijvoorbeeld 2 uur. Je kan zo'n schema maken voor alle mogelijke verkooppunten in je gemeente. Een model vind je op [mijnvredeseilanden.be](http://mijnvredeseilanden.be). Probeer dit in te vullen met prioriteit voor de 'succesplaatsen.' Dit schema geeft je een goed zicht op het aantal vrijwilligers dat je nodig hebt.

## **Vierde stap : ga op zoek naar de vrijwilligers die je nodig hebt**

Zoek vooral naar mensen die lokaal verankerd zijn, veel mensen kennen. Die mensen zal je natuurlijk vooral in verenigingen en scholen vinden. Maar ook familie, neefjes en nichtjes, vrienden en kennissen kunnen helpen! Zorg ervoor dat de mensen die willen helpen ook info krijgen over Vredeseilanden indien ze dat wensen. Je kan beroep doen op een provinciale coördinator. Op [mijnvredeseilanden.be](http://mijnvredeseilanden.be) kan je de motiverende campagnefilm bekijken én aan je verkopers tonen. Bezorg de vrijwilligers het bezettingsschema en vraag hen om elke wijziging te melden.

## **Vijfde stap : Breng de provinciale vrijwilligerscoördinator op de hoogte van je verkoopsactie**

Samen met de coördinator maak je afspraken aangaande leveringen van materiaal. Je kan bij hem of haar ook met al je vragen terecht! De coördinator communiceert met vele groepen en heeft ook een goed zicht op de bezetting van de warenhuizen. Zo vermijd je eventuele overlappings met andere groepen die aan hetzelfde grootwarenhuis willen verkopen.

## **Zesde stap: informeer je verkopers**

(zie verkooptips)

## **Zevende stap : het actieweekend**

Zorg ervoor dat de vrijwilligers aan alle mensen die iets kopen een flyer meegeven! Mensen die iets kopen, zijn Vredeseilanden gunstig gezind. Tijdens de verkoop, is er weinig tijd om meer uitleg te geven. De flyer vertelt kort en goed meer over Vredeseilanden én roept ze op om hun bank een permanente opdracht te geven voor Vredeseilanden. Na de campagne krijg je een overzicht van je campagne-inkomsten uit de acties en de giften van je gemeente.

### **Als het goed gaat**

De vrijwilligers feliciteren.

### **Als het slecht gaat**

De vrijwilligers feliciteren met hun inspanningen, luisteren naar hun verhalen, wijzen op wat wel goed gaat, en doorzetten. Zelf het hoofd niet laten hangen. Noteer wat interessant kan zijn voor een evaluatie, maar leg je er nog niet bij neer, 't kan verkeren.

### **Hou informatie bij**

Als je met een bezettingsplan werkt is het vrij gemakkelijk om per verkooppunt en -moment ook de resultaten bij te houden. Deze informatie is heel interessant voor het volgend jaar. Je zal nu uit ondervinding weten wat goede verkoopsplaatsen zijn, ook al mag je de invloed van de verkopers in kwestie zeker niet onderschatten. Hou de contactgegevens van je verkopers bij. Meestal willen mensen meerdere jaren meewerken.

Verzamel ook de mailadressen van je medewerkers. Deze adressen kan je doorgeven zodat je medewerkers af en toe een elektronische nieuwsbrief in hun mailbox krijgen. Zo blijft het contact met Vredeseilanden warm !

### **Geef je resultaten door**

Als je al een idee hebt van het succes van je actie, laat dan iets weten aan de vrijwilligerscoördinator of bel naar Leuven. In goede en in slechte tijden. Iedereen is immers benieuwd en op het nationaal secretariaat moeten we een prognose maken voor de pers.

## Achtste stap: Na het weekend

Stort zo snel mogelijk het geld door op rekeningnummer 000-000052-52 van Vredeseilanden in Leuven.

Met vermelding van : Verkoopactie in XXXXXX = naam van de gemeente

Vele kleintjes maken één groot bedrag. De gezamenlijke inkomsten van een campagne op één bank zorgen voor een extraatje dat je niet krijgt als het geld op jullie rekening blijft staan.

Bovendien krijgt Vredeseilanden dank zij die doorstorting een goed zicht op de inkomsten, dus ook op de werkingsmogelijkheden voor dat jaar.

Tenslotte moet Vredeseilanden ook snel na de campagne verantwoording afleggen bij de overheid, geld dat niet op de rekening staat telt niet mee.

### Evalueer de campagne met de trekkers

Wacht niet te lang, want dan ben je al heel wat vergeten. Bereid de evaluatie voor: wat wil je evalueren? Je coördinator kan je een leidraad voor de evaluatie bezorgen. Volgende vraag werkt misschien inspirerend: wat moeten we behouden en wat moeten we veranderen om volgend jaar te groeien?

### Bedank alle vrijwilligers

Een dankbriefje met daarin ook de resultaten van de campagne is een minimum. Voor sommige mensen is dat ook voldoende. Afhankelijk van je vrijwilligers kan het de moeite zijn om een dankmoment in te lassen: een drankje met babbel, een Vredeseilandenreceptie....

### Verwerk het verkoopmateriaal en bezorg het aan de materiaalverantwoordelijke

Na 't weekend is je stock waarschijnlijk één grote bende. Als iedereen zijn materiaal terug verwerkt volgens de oorspronkelijke verpakkingsmaten, dan is dat heel wat werk gespaard voor de materiaalverantwoordelijke en is ook de nationale stock snel in orde. Ook hierover moet Vredeseilanden verantwoording afleggen aan de overheid.

**Nuttig om te weten :** tijdens het actieweekend sluiten we een verzekering af voor al onze medewerkers. Bij een ongeval neem je best rechtstreeks contact op met Els Haesendonckx op het Vredeseilanden secretariaat in Leuven 016/31.65.80

Wie weet verschijnen jullie wel in de krant...

## Ilse Houtteman uit Gent

Ilse (30) komt uit Tielt, woont in Gent en werkt in het Klein Kasteeltje in Brussel. 'Ik ken Vredeseilanden al van toen ik een kind was. Ik was en ben nog steeds in Tielt lid van De Kleine Torrenvalk, een natuurvereniging voor kinderen. Die zet zich al jaren in voor Vredeseilanden. We hebben dit jaar een verhalenavond georganiseerd en dit weekend verkopen we de mannekes:



©pdw

aan kerken, warenhuizen, de bibliotheek, op de boerenmarkt. En we gaan ook naar Meulebeke, Aarsele, Oostrozebeke... Zaterdag zal ik in het crisiscentrum actief zijn. Dat is een schoollokaal vanwaar we de vrijwilligers uitsenden en hen bevoorraden, en vanwaaruit we nu en dan ook zorgen dat ze warme dranken krijgen, zodat ze zich wat kunnen opwarmen. Zondag ga ik zelf de straat op om te verkopen. Jammer dat het niet meer zo vriest. Als het echt koud is, geven de mensen meer. Uit medelijden met die 'arme' verkopers.'

## Caroline Moens uit Boom

'Ik heb Vredeseilanden leren kennen door een van mijn beste vrienden', zegt Caroline (31), onthaalmoeder in Boom en volwassen begeleidster bij de Chiro in haar gemeente. 'Zo ben ik een jaar of vijf geleden op straat mannekes beginnen te verkopen. Aanvankelijk deed ik dat niet zo graag, maar ik besefte wel dat je effectief de straat op moest als je mensen wilde overtuigen om een duit in het zakje te doen. Straatverkoop gaat niet vanzelf. Vaak begrijpt men niet dat wij ijveren voor mensen in verre landen, terwijl er in onze eigen omgeving natuurlijk ook noden zijn. We moeten heel vaak uitleggen waar het geld dat we verzamelen naartoe gaat. Ja, mensen zijn kritisch. Maar goed ook. Ik heb vorige zomer met Vredeseilanden een inleefreis gemaakt. Ik kan nu perfect uitleggen wat er met het geld gebeurt.'



©pdw

(uit Het Nieuwsblad, januari 2009)