







## *Introductie*

---

Beste deelnemer,

Leuk dat u gekozen heeft voor een actie van Baltus Fundraising! Met dit handboek hopen wij de actie voor u te vereenvoudigen. Er staan extra tips in om de actie tot een groot succes te maken. Ook is er een checklist toegevoegd zodat u geen belangrijke zaken kunt vergeten.

De actie slaagt altijd als u de leden of leerlingen goed informeert. Waarom organiseren jullie de actie? Hoe werkt het precies? Wie is de contactpersoon? Hoe lang hebben we om de chocola te verkopen? Dit zijn allemaal vragen waarop u een duidelijk antwoord moet geven.

Lees gauw verder hoe u de actie het beste aan kunt vliegen. Op de website staat meer informatie over de acties: [www.baltusfundraising.be](http://www.baltusfundraising.be). Daarnaast is het ook mogelijk om via de website te bestellen.

Wanneer u gedurende de actie vragen hebt, is het altijd mogelijk om te bellen of te mailen met ons: Tel: +31 578-579999 (bereikbaar van ma t/m vrij tussen 8:00 en 17:00 uur) E-mail: [info@baltusfundraising.be](mailto:info@baltusfundraising.be)

Tot slot wensen wij je heel veel succes met de actie en we hopen dat het een groot succes wordt.

Met vriendelijke groeten,

Baltus Fundraising  
Kanaalweg 83  
8171 LS Vaassen  
Tel: +31 578-579999  
[info@baltusfundraising.be](mailto:info@baltusfundraising.be)  
[www.baltusfundraising.be](http://www.baltusfundraising.be)



# Snelle start instructies

*Geen tijd om het hele handboek te lezen?*

*Begin direct uw actie met de volgende stappen:*



## Fase 1. Voorbereiden

- Maak uw leden enthousiast door een duidelijk doel te stellen!
- Stel eventueel een prijs beschikbaar voor de beste verkoper.
- Informeer alle leiders/leerkrachten.
- Maak een begeleidende brief voor de leden/leerlingen én voor de ouders met belangrijke (inlever)data en het doel van de actie. Hang de bijgeleverde posters op!
- Maak voor elk lid/leerling een pakket met folders, bestellijsten en bijbehorende brieven.

## Fase 2. Verkopen

- Houd een verkoopperiode aan van maximaal 2 weken. Zo blijven de leden/leerlingen betrokken.
- Motiveer de leden/leerlingen tijdens de actie. Denk hierbij aan een nieuwsbrief, de tussenstand publiceren, het ophangen van posters of door het gebruik van social media.
- Wordt de actie niet uitgevoerd en komt er geen chocoladebestelling bij Baltus? Stuur dan uw folderpakket gefrankeerd retour aan Baltus, anders worden de folders in rekening gebracht.

## Fase 3. Bestellen

- Optellen: controleer of de lijsten compleet zijn ingevuld en arceer de bestelde artikelen om het optellen te vergemakkelijken.
- Bestellen: plaats uw bestelling via de website of stuur deze per e-mail.
- Levertijd: +/- 10 werkdagen.
- Leveradres: moet makkelijk bereikbaar zijn voor een vrachtwagen.
- Leverdatum: naar eigen keuze en er moet iemand aanwezig zijn van 8.00 tot 17.00 uur.

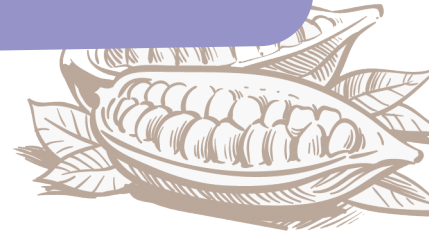
## Fase 4. Leveren

- Belangrijk: controleer de inhoud van uw levering. De inhoud van de bestelling controleert u aan de hand van de pakbon. Als er teveel of te weinig geleverd is, gebruik het mancoformulier of neem contact op.
- Houd er rekening mee dat u 1 totaalbestelling krijgt, die moet u per lid/leerling uitsorteren. Bij levering is een stappenplan toegevoegd om dit te vergemakkelijken.
  - o Tip: regel wat extra handen om te helpen!
- Baltus levert 50 papieren draagtasjes gratis per 1.000,- Euro omzet. Indien u meer tasjes wilt ontvangen, dan kan dit besteld worden. Baltus zorgt voor een prijzenpakket bij acties met meer dan 1.000,- Euro omzet.

## Fase 5. Betalen

- Laat de leden/leerlingen bij het uitdelen van de producten het geld bij de klanten ophalen.
- De betaling van de factuur dient binnen 2 weken na levering van de chocola te geschieden.

# Fase 1. Voorbereiden



## *De begeleidende brief*

Begin met het schrijven van een begeleidende brief voor de uiteindelijke kopers. In deze brief vertel je wie u bent, wat u wilt, waar de opbrengst naar toe gaat en hoe de mensen kunnen bestellen! Geef ook aan wanneer men de chocola kan verwachten en wanneer ze moeten afrekenen.

Naast een begeleidende brief voor de kopers is het ook belangrijk om een brief te maken voor leden/leerlingen/ouders. Hierin schrijft u aan wie de chocolade verkocht kunnen worden (buren, familie, kennissen, op het werk, op verjaardagen) en waar de actie voor is. Bijvoorbeeld een goed doel, nieuwe computers, een schoolreisje, etc. Met deze brief raken de mensen meer betrokken bij de actie en werkt altijd in het voordeel van de actie. Tevens kan hierin de uiterste inleverdatum van de bestelformulieren worden weergegeven. **Denk eraan de de chocolade uiterlijk 25 november bij ons besteld moet zijn.**

Maak per lid/leerling een pakketje met daarin de verkoopfolder(s)\*, bestellijsten en bijbehorende begeleidende brieven. Voor uw instantie is het misschien prettig om ook op elk bestelformulier de naam en groep/klas van de verkoper even te vermelden zodat dit op een later moment veel uitzoekwerk scheelt.

De actie valt of staat met het enthousiasme van de leden/leerlingen. Daarom is het belangrijk om leiders en/of leerkrachten een duidelijke uitleg te geven zodat zij ze goed kunnen begeleiden als er eventuele vragen zijn.

- Hang de bijgeleverde posters op voor extra promotie!
- Op de volgende pagina tref je een voorbeeld van 2 goede begeleidende brieven.
- Schrijf een leuk persbericht voor in jullie lokale krantje.

\* Bij de chocolade actie krijgt ieder lid/leerling 3 folders en 5 bestellijsten. Mochten jullie meer folders willen, dan is dit uiteraard mogelijk.



# Voorbeelden begeleidende brief

## Hi jongens & meiden van groep 5,6,7 en 8!



Vorig schooljaar hebben jullie aangegeven graag een grote, stevige picknicktafel te willen hebben om lekker aan te 'hangen'. Helaas zat er niet meer genoeg geld in kas om dat nog te kunnen realiseren. Maar... nieuw schooljaar, dus nieuwe ronde, nieuwe kansen!

Wij als activiteitencommissie willen jullie graag helpen om zo snel mogelijk die picknicktafel te krijgen, vandaar dat wij hebben bedacht om een chocolade actie te houden! **30 tot 40% van de opbrengst gaat direct naar de school** oftewel dan kunnen we de tafel direct bestellen! Maar...dan hebben we dus wel jullie hulp nodig.

### Wat is de bedoeling:

Je krijgt 3 chocoladefolders en 3 bestelformulieren mee. (Zet je naam en groep in de daarvoor bestemde vakjes op het bestelformulier!) Vraag aan je ouders, opa, oma, oom, tante, buurvrouw, enz. of ze chocolade willen kopen. Laat ze het bestelformulier invullen (let op de handtekening!) en lever de formulieren in bij je juf of meester. Bestellijsten tekort? Geen probleem, op school hebben we er genoeg!

### Wanneer krijg je de chocola:

Over 2 weken krijg je ze in tasjes mee naar huis om naar de mensen te brengen die ze besteld hebben. En betalen? Dat hoeven de mensen pas bij de levering. Tip: vraag om gepast geld! Als je alles hebt rondgebracht en al het geld binnen hebt (graag binnen een week!), neem je het mee naar school en geef je het aan je juf of meester.

**Dus, zet 'm op en wie weet staat de picknicktafel er in no-time**



Hallo ouders,

Zoals u misschien nog wel weet, is vorig schooljaar vrijwel al het gespaarde geld van de afgelopen 2 bazaars besteed aan allerlei leuke dingen; voor elke groep was er wat nieuws. Maar... er zijn nog steeds wensen! En bovenaan het lijstje staat een grote, robuuste picknicktafel voor onze oudere jeugd, waaraan ze kunnen 'hangen' en/of spelletjes doen e.d. Vandaar dat we met de kids een chocolade actie gaan houden, **waarvan 30 tot 40 % van de opbrengst direct voor onze school is!**

### WAT IS DE BEDOELING?

Uw kind heeft een folder meegekregen, hierin staat heerlijke chocola. Probeer zoveel mogelijk te verkopen aan ouders, opa's, oma's, ooms, tantes, burens, collega's, kennissen enz. (vergeet niet een handtekening te zetten!) **Uiterlijk (vul hier een datum in)** kunnen de kinderen de bestelformulieren weer inleveren op school bij de juf of meester. Laat uw kind zijn/haar naam en groep in de daarvoor bestemde vakjes schrijven op het bestelformulier, dit is handig voor ons bij het uitzoeken en klaarmaken van de bestellingen.

### WANNEER KRIJGT U DE CHOCOLA?

Ongeveer 2 weken na bestelling wordt de chocola geleverd en wordt de bestelde chocolade aan uw kind meegegeven.

### EN BETALEN?

Dat hoeft pas bij levering van de chocola; graag contant. Als uw kind alles binnen heeft, kan het geld ingeleverd worden bij de juf of meester. Graag binnen een week, omdat wij ook z.s.m. het geld over moeten maken aan BaltusFund-raising.

### VRAGEN?

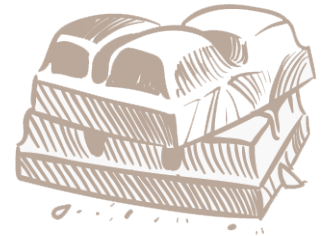
Bel dan één van ons, of spreek ons even aan: Riemke Brouwer 0523-26 03 71 of Karin Gerritsen 0524-56 27 07.

Met vriendelijke groet,  
De activiteitencommissie



# Het versturen van een persbericht

1. Bedenk een pakkende kop!
2. Geef in de eerste alinea een antwoord op de vragen: wie, wat, waar, waarom, wanneer en hoe. Geef de details in de volgende alinea.
3. Maak er geen reclametaal van. Schrijf zakelijk; kort en bondig.
4. Een goed persbericht is in de actieve vorm geschreven. Voorkom woorden als 'worden', 'kunnen' en 'zullen'.
5. Controleer de tekst op spel- en taalfouten. Laat een collega de tekst nalezen.



## Voorbeeld van een persbericht

### CHOCOLADE ACTIE VOOR NIEUW SPEELTOESTEL

Brugge, 12 september 2025.

**Basisschool de Zevensprong houdt in week 40 een chocolade actie in Brugge om geld op te halen voor een nieuw speeltoestel. 'Hoe meer geld wordt opgehaald, hoe groter klimrek we kunnen kopen', aldus directeur Janssen.**

In week 40 zullen de kinderen van basisschool de Zevensprong langs de deuren gaan met mooie kleurenfolders en een breed assortiment chocola. U kunt dan bij hen heerlijke chocolade bestellen. De chocolade worden twee weken later geleverd.

Het huidige klimtoestel op het schoolplein van de Zevensprong is al meer dan 20 jaar oud en is zichtbaar toegetakeld door corrosie. Dhr. Janssen baart zich zorgen: 'We willen het toestel zo snel mogelijk vervangen, omdat we in de toekomst de veiligheid voor de kinderen niet meer kunnen waarborgen.' Maar de school heeft te weinig fondsen om dat op dit moment te kunnen financieren; 'Vandaar dat we gekozen hebben voor een chocolade actie', aldus de directeur.

De chocolade actie wordt in samenwerking met Baltus Fundraising uit Vaassen georganiseerd. 'Zij hebben al meer dan 20 jaar ervaring in het organiseren van dergelijke acties. Hierdoor wordt het risico voor de school, maar ook voor de consument geminimaliseerd. De acties zijn niet alleen zeker, maar ook lucratief: 30 tot 40% van de opbrengst komt direct ten goede aan de schoolkas!' besluit dhr. Janssen zijn verhaal.

## Fase 2. Verkopen



### *Een verkoopactie kan op 2 verschillende manieren gehouden worden.*

#### Onder de leden

- Bij de volgende mensen kunt u proberen de producten te verkopen: kennissen, ouders, familie, burens, collega's (van ouders) of op verjaardagsfeestjes.

#### Huis aan huis actie

- Verdeel een buurt/dorp onder de leden/leerlingen en laat hen zo veel mogelijk chocola verkopen. Informeer bij de gemeente of hier een vergunning voor nodig is.
- Bij een huis aan huis actie kun je de bestelformulieren laten sponsoren door de lokale bedrijven. Zij kunnen in ruil daarvoor op uw bestelformulieren adverteren.

# Fase 3. Bestellen

*Nadat de actie is afgelopen en de leden/leerlingen alle bestellijsten hebben ingeleverd volgt het bestelproces:*

## Optellen

Zijn de bestellijsten compleet ingevuld? Arceer dan de bestelde artikelen met een fluorstift. Dit scheelt bij het verdelen van de chocola veel tijd en maakt de kans op fouten kleiner.

## Bestellen

Plaats eenvoudig uw bestelling via onze website: [www.baltusfundraising.be](http://www.baltusfundraising.be). Hiervoor heeft u in-loggegevens nodig. Deze gegevens zijn op te vragen via de website. Het is ook mogelijk om uw bestelling per klas of groep in te voeren bij een minimale bestelling van €3.000,-. Natuurlijk kunt u de bestelling ook per mail naar ons toesturen.

## Leveren

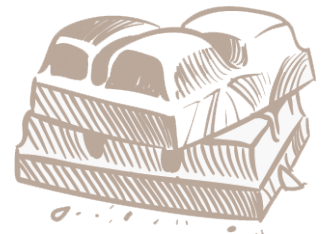
U mag zelf een datum kiezen van ma t/m vrij. Houd hierbij rekening dat Baltus **10 werkdagen** nodig heeft om uw bestelling in orde te maken. Het is wel belangrijk dat er iemand bereikbaar is van 8.00 tot 17.00 uur om de chocola in ontvangst te nemen.

## Milieuvriendelijk

Baltus Holland helpt mee om minder plastic afval in het milieu te krijgen. Bij uw bestelling leveren wij 50 papieren tasjes gratis per €1.000,- omzet. Mocht u meer tassen nodig hebben dan kunt u die bij ons kopen tegen een kleine vergoeding:



50 tasjes = € 4,-  
100 tasjes = € 8,-  
150 tasjes = € 12,- etc.



**Tip:** Vraag de leerlingen/leden om tasjes van huis mee te nemen om de bestellingen klaar te maken. Op deze manier maakt u de leerlingen/leden ook bewust van onnodig plastic gebruik en maakt u geen extra kosten.

# Fase 4. Leveren

*Op het moment van levering is het belangrijk dat u de levering controleert en op de juiste manier de chocola sorteert. Onderstaand treft u een duidelijk stappenplan:*

## Stap 1

Zet de dozen in de juiste volgorde. Op de doos zit een sticker waarop de doosnummers worden aangegeven. U ziet bijvoorbeeld 1/15 staan. Dit betekent dat dit doos 1 is van totaal 15 dozen, daarna volgt 2/15, etc.



## Stap 2

Controleer het aantal geleverde artikelen met het aantal wat op de doos staat. Mocht er iets niet kloppen, noteer dit dan op het meegeleverde mancoformulier. Zo controleert u ook de andere dozen. (N.B. Het kan zijn dat u niet alle nummers hebt besteld)

## Stap 3

Stal de chocola uit op nummer/volgorde. Wanneer u alle dozen uitgepakt, verdeeld en gecontroleerd hebt, loop dan langs de rij genummerde chocola met een bestelformulier en pak de gewenste hoeveelheid. Stop ze vervolgens in een papierendraagtasje.



## Stap 4

Neem een nietapparaat en bevestig het bestelformulier aan het tasje. Ga zo door totdat de bestellijsten op zijn. Het kan zijn dat er wat chocola overblijven of dat u wat tekort hebt. Dit kan betekenen dat u te veel of te weinig hebt besteld. Met bijgevoegd nabestelformulier kunt u de chocolade die tekort komen nabestellen. Nabestellingen worden net als tekorten zo spoedig mogelijk verzonden.



## Wat te doen als u teveel besteld hebt?

Indien u teveel heeft besteld, kunt u ervoor kiezen om deze artikelen te verkopen. Dit is praktisch want de artikelen staan ook op de factuur. Mocht u ervoor kiezen om de artikelen terug te zenden, dan zullen wij de artikelen crediteren. De teveel bestelde artikelen moeten dan binnen 1 week na levering teruggezonden worden en voldoende gefrankeerd zijn.

In de meegeleverde black box vindt u een stappenplan, pakbon, mancoformulier, nabestellijst en een controlelijst, zodat u het aantal geleverde verpakkingen kunt controleren.



Hier vindt u ook het prijzenpakket voor de beste verkopers bij bestellingen hoger dan € 1.000,-.

# Fase 5. Betalen

## Hoe te betalen ?

De factuur ontvangt u per e-mail 1 à 2 dagen na levering. (Controleer ook uw spam)  
De korting (30 tot 40%) is verrekend in de factuur. De bijdrage van € 30,- in de verzendkosten wordt aan de factuur toegevoegd.



**30% tot 40% winst**

€ 0 - € 2.000 = 30%

€ 2.000 - € 4.000 = 35 %

>€ 4.000 = 40 %



## Hoe betaalt u de factuur?

- > Als u meerdere facturen heeft ontvangen, tel ze dan allemaal bij elkaar op en maak het totaalbedrag over.
- > Vermeld het betalingskenmerk bij de bankoverschrijving.
- > Als u de factuur niet per e-mail heeft ontvangen, neem dan contact met ons op via email [info@baltusfundraising.be](mailto:info@baltusfundraising.be)
- > Na ontvangst van de factuur heeft u 14 dagen de tijd om de factuur te betalen.

Factuurbedrag

betalingskenmerk

Gebroeders Baltus Bloembollen B.V.  
Kanaalweg 83  
8171 LS VAASEN  
0578579999  
info@baltusfundraising.com  
www.baltusfundraising.com

**FACTUUR** voor

<b>Te betalen</b>	<b>Factuurbedrag</b>	<b>Factuurgegevens</b>	Nummer debiteur: 003986						
 € 6.764,70	 € 6.764,70	<table><tr><td>Factuurnummer V01252033</td><td>Factuurdatum 09-04-2025</td><td>Betalingskenmerk 14</td></tr><tr><td>Vervaldatum 23-04-2025</td><td>Betalingskenmerk 003986/V01252033</td><td></td></tr></table>	Factuurnummer V01252033	Factuurdatum 09-04-2025	Betalingskenmerk 14	Vervaldatum 23-04-2025	Betalingskenmerk 003986/V01252033		
Factuurnummer V01252033	Factuurdatum 09-04-2025	Betalingskenmerk 14							
Vervaldatum 23-04-2025	Betalingskenmerk 003986/V01252033								

Referentie: Bestelling medium voorjaar 2025

**70064459 Bestelling medium voorjaar 2025**

Code	Omschrijving	Aantal	Prijs/eenheid	Korting	Bedrag
0002	Bloeiende Varen Rose per 5	18	€ 9,00		€ 162,00
0005	Bijen- en vlinderpakket VJ	63	€ 10,00		€ 630,00
0007	Lavendel per 6	57	€ 15,00		€ 855,00
0010	Zeepkruid per 10	61	€ 9,50		€ 579,50
0013	Dubbelbloemige Freesia's per 50	38	€ 8,50		€ 323,00
0015	Hortensia per 1	52	€ 10,00		€ 520,00
0021	Lupine Gemengd per 10	43	€ 9,50		€ 408,50
0023	Winterharde Gladiolen per 30	50	€ 7,50		€ 375,00
0025	Astilbe Gemengd per 3	42	€ 8,50		€ 357,00
0026	Super Begonia's per 5	27	€ 8,00		€ 216,00
0027	Heerlijke Aardbeien per 5	96	€ 8,50		€ 816,00
0028	Grote Aardbeien per 5	105	€ 8,50		€ 892,50
0034	Afrikaanse Lelie Blauw per 3	71	€ 10,00		€ 710,00
0035	Afrikaanse Lelie Wit per 3	55	€ 10,00		€ 550,00
0037	Srijanemonen per 30 + gratis bollensteker	73	€ 6,00		€ 438,00
0038	Zonnehoejd per 5	84	€ 8,00		€ 672,00
0039	Reuze Ranonkels pastel + gratis bollensteker	63	€ 8,50		€ 535,50
0057	Colour Sensation + GRATIS bollensteker	26	€ 9,50		€ 247,00
0058	White Sensation + GRATIS bollensteker	16	€ 9,50		€ 152,00
0060	Dahlia's Pink Ladies	47	€ 9,50		€ 446,50
0062	Reuze Ranonkels per 15 + GRATIS bollensteker	78	€ 8,50		€ 663,00
0070	Phlox Gemengd per 6	43	€ 8,00		€ 344,00
0071	Willemsienjes per 30	23	€ 7,50		€ 172,50
0091	Gladiolen Gemengd per 25	24	€ 6,50		€ 156,00
1500	Draagtas Algemeen (Fundr.)	600	€ 0,00		€ 0,00
<b>Totaalbedrag van artikelen waarover korting berekend wordt</b>					<b>€ 11.221,00</b>
1499	Extra draagtassen per 50 stuks	4	€ 4,00		€ 16,00
1600	Bijdrage Verzending	1	€ 22,50		€ 22,50
<b>Totaalbedrag van artikelen waarover geen korting berekend wordt</b>					<b>€ 38,50</b>

Bankgegevens  
Baltus Fundraising

Bijbehorende pakbon: 70064459 Bijbehorende order: 96000000556 Transport 11.259,50

BTW-nummer: NL0781831801 KvK-nummer: 08035840000 IBAN-nummer: NL05ABNA 0 86 10 04 965 BIC/SWIFT Code: ABNANL2A  
IncassantID: NL0988808035840000

NL-BIO-01  
EU-LANDBOUW  
SKALNR: 10483  
0207-4308440

# Spelregels

**Indien u ervoor kiest deel te nemen aan de actie stemt u in met de regels verbonden aan de chocolade actie.**

## Deelname

U neemt deel aan de chocolade actie indien u folders heeft aangevraagd voor een actie voor het betreffende seizoen. Het bestellen van de folders verplicht u tot het bestellen van chocolade of tot het retourneren van de folders.

Indien u geen bestelling plaatst of de folders niet retourneert zullen wij de bestelde folders in rekening brengen. Het gefrankeerd terugzenden van de folders dient te geschieden voor respectievelijk 1 januari of 1 juli, afhankelijk van het seizoen van deelname. Iemand die deelneemt aan de chocolade actie heeft recht op een korting van 30 tot 40% op de bestelde artikelen, dit is uw winst.

## Levering

De levering vindt plaats op een door u bepaald adres en u bepaalt tevens de afleverdatum. (10 werkdagen na plaatsing bestelling)

## Het afleveradres dient aan de volgende voorwaarden te voldoen:

- Het afleveradres dient op de dag van aflevering van 8:00 tot 17:00 bemand te zijn. Afleveren vindt plaats van maandag tot en met vrijdag. Er kan helaas niet met voorkeurstijden rekening gehouden worden. Dit in verband met eventuele files en lange wachttijden voor de chauffeur bij grote bedrijven.
- De chocolade worden op pallets met een vrachtwagen (met oplegger) bezorgd. Een ideaal adres om af te leveren is een plaatselijk bedrijf.

Om het lossen te vereenvoudigen dient het adres aan de volgende voorwaarden te voldoen:

- o Het adres is bij voorkeur niet in een moeilijk bereikbare woonwijk.
- o Geen obstakels (stoepranden, te smalle deuren).

- \* Bestellingen worden door DHL bezorgd.  
De Track&trace ontvangt u via email
- \* Bijdrage in de verzendkosten: € 30,- per bestelling.
- \* De eerste nabestelling wordt franco geleverd.



## Betaling

De betaling aan Baltus dient te geschieden binnen 2 weken na ontvangst van de factuur. De factuur ontvangt u via email, enkele dagen na ontvangst van de chocolade.

# Tips

*Lees onze tips om uw verkoopactie tot een nog groter succes te maken!*

## Algemene tips

- Zorg voor een leuke begeleidende brief. Op deze manier weten uw klanten waarom u de chocola verkoopt.
- Om extra omzet te behalen, kunnen 1 of 2 leden die goede connecties hebben in de woonplaats bedrijven bezoeken en hen relatiepakketten aanbieden (ofwel verkopen).
- Geef bij de chocolade folder de klanten enige dagen om het bestelformulier in te vullen. Hierdoor zal men meer bestellen dan dat men op een bepaald moment direct dient te beslissen.
- Om fouten bij het totaliseren van de bestellingen te voorkomen, kunt u de bestelde soorten arceren met bijvoorbeeld een fluorstift. Hierdoor is duidelijk te zien welk soort uw klant besteld heeft. Dit heeft voordelen bij het totaliseren en bij het klaarmaken van de bestellingen.
- Stel prijzen beschikbaar om de verkopers te stimuleren! Bijvoorbeeld uit het prijzenpakket dat door Baltus beschikbaar is gesteld (deze ontvangt u bij bestellingen boven de € 1.000,-).
- Zorg voor 1 duidelijk doel en communiceer dit ook. Iedereen werkt dan voor hetzelfde en dat stimuleert.
- Maak een leuk persbericht en stuur dit naar de lokale krantjes.
- Hang de bijgeleverde posters op in school of het clubhuis.



## Social Media

Als uw school of vereniging een eigen facebook- of twitterpagina heeft, kunt u deze goed inzetten om de actie extra aandacht te geven.

- > Zijn er veel leden of leerlingen die de pagina volgen?  
Gebruik de pagina om jullie leden/leerlingen zoveel mogelijk te motiveren. Schrijf 1 à 2 keer per week iets op de pagina gedurende de actie.

Het is altijd een goed idee om een foto aan de tekst toe te voegen. Of een link naar uw website met meer informatie.

- > Zijn er veel andere geïnteresseerden die de pagina van uw school of vereniging volgen?  
Gebruik de pagina om iedereen er attent op te maken dat er een actie gehouden wordt en wat het doel van de actie is.

Wij hopen dat deze tips ervoor zullen zorgen dat de chocolade actie uw vereniging de komende jaren veel extra inkomsten zal opleveren. Als er nog vragen zijn, bel of mail ons gerust.

# Checklist

## Chocolade actie

- De folders en bestelformulieren van Baltus Fundraising zijn besteld.
- Twee posters om de actie te promoten zijn opgehangen.

### Vorbereiding

- U heeft de informatie doorgenomen.
- U heeft een opzet gemaakt voor een begeleidende brief (voor de koper).
- U heeft de brief voor de leden/leerlingen/ouders klaar met een uitleg over de chocolade actie.
- U heeft bij de chocolade folder de begeleidende brief gekopieerd op de achterzijde van de bestelformulieren.
- U heeft pakketjes gemaakt voor alle leden/leerlingen:  
3 folders, 5 bestelformulieren en 1 begeleidende brief.
- De trainers/leraren hebben een uitleg gekregen over het voeren van deze actie.
- De leden/leerlingen hebben de pakketjes ontvangen en gaan aan de slag met de verkoop van de chocolade.
- Iedereen weet wanneer de uiterste inleverdatum van de bestelformulieren is.

### Het verzamelen van bestellingen en het maken van een totaallijst

- Alle bestellijsten zijn compleet ingevuld.
- Alle bestellijsten liggen per groep/klas/team bij elkaar.
- Alle bestellijsten zijn 'geturfd' en het is bij elkaar opgeteld tot één totaallijst.
- We weten wat iedereen af moet rekenen als de chocolade verdeeld is.
- De totaallijst is ingevoerd op onze website of gemaild naar Baltus fundraising.
- Maak voor de zekerheid kopieën van de bestellijsten.

### Het ontvangen van de totaalbestelling

- Er is iemand op de aangegeven datum op het afleveradres aanwezig.
- De inhoud van de geleverde chocolade is gecontroleerd met de pakbon/de doosstickers.
- Eventuele tekorten en overschotten zijn opgeschreven.

### Het verdelen van de bestellingen en het ontvangen van het geld

- Er zijn \_\_\_\_ personen aanwezig bij het maken van de bestellingen op \_\_\_\_\_.
- Alle bestellijsten liggen op volgorde (per groep/straat/leerling) zodat we de bestellingen klaar kunnen maken.
- De verpakkingen liggen op nummer.
- Alle bestellingen zijn klaar en gecontroleerd.
- Alle bestellingen zijn aan de leden/leerlingen meegegeven.
- Iedereen heeft het geld ingeleverd en de bedragen kloppen.
- De factuur is aan Baltus fundraising voldaan.



# Succesverhalen

*Baltus Fundraising heeft al meer dan 20 jaar ervaring met het organiseren van verkoopacties. Iedere school of vereniging heeft daarbij zijn eigen verhaal. Lees alle verhalen op onze website!*

Opbrengst ruim €5.000



**VV Oosterlittens**

*Doel: extra trainingsmateriaal  
We doen nu een aantal jaren de bloembollenactie van Baltus Fundraising en we zijn helemaal tevreden.*

Opbrengst ruim €17.000



**Sprengeloo VMBO**

*Doel: Sinterklaasfeest  
Dankzij sponsors maar vooral de geweldige inzet van onze leerlingen en hun verkoop van bloembollen werd het een middag die iedereen nog lang zal heugen.*

Opbrengst ruim €6.000



**BS de Stokland**

*Doel: onderhoud en vervanging speeltoestellen en speelgoed  
Het was een MEGA succes en boven ieders verwachting!  
Dok waren er voor de kinderen een tas met diverse leuke speeltjes meegestuurd.*

Opbrengst ruim €750,-



**Harmonie Excelsior**

*Doel: aanschaf klarinet  
Met de large bloembollenactie van Baltus Fundraising hebben we ongeveer € 750,- opgehaald!!*

## Contact

Baltus Fundraising  
Kanaalweg 83  
Tel. + 31 578 579999  
info@baltusfundraising.be  
www.baltusfundraising.be

