



Tips voor een goede Kerkbalans-brief

Een Kerkbalans-brief is een fondsenwervende brief. En zo'n brief schrijven is niet makkelijk. Ik mag voor een groot aantal klanten brieven schrijven. Iedere keer is het weer een uitdaging om de brief pakkend en begrijpelijk te maken.

Hier volgen een paar belangrijke tips:

De brief is **foutloos**. Open deur? Misschien. Maar helaas ontvang ik vaak brieven met spel- en stijlfouten, tangconstructies en rare zinnen. Heel naar voor je geloofwaardigheid.

De brief is **kort**. Vier korte alinea's, misschien vijf. Daar moet het wel mee ophouden. Of lees jij alle fondsenwervende brieven van begin tot einde?

De brief is **duidelijk**. Je vraagt om geld (toch?). Zeg dat dan ook. En je mag best om een bedrag vragen (overdrijf niet!). Leg duidelijk uit waarvóór je dat geld nodig hebt.

De brief bevat **emotie**. Probeer de lezer met je woorden te raken. Laat zien dat het doel van je organisatie (in jouw geval de parochie) iets met je doet. Straal passie uit!

De brief bevat **urgentie**. Leg uit waarom je nú om geld vraagt. Kun je dat niet? Vraag je dan af of je voor de goede bestemming geld vraagt. Enne: een structureel tekort op de begroting is voor veel mensen géén goede reden om te geven...

Sinds kort gebruik ik een nieuwe regel: de EURO-regel. Ik deel 'm graag met jullie.

Waar staat Euro voor?

De E is van **Emotie**. Een goede Kerkbalansbrief pakt je bij de keel. Met een aangrijpend verhaal, eerlijk beschreven. Met een goede foto die je raakt. Met een goede beschrijving van een probleem – en de oplossing. Iedere brief vraagt om een andere aanpak, maar de E is volstrekt onmisbaar.

De U is van **Urgentie**. Een Kerkbalansbrief is een fondsenwervende brief, waarin je kerk of parochie om geld vraagt. Het is daarom nodig dat je niet alleen aantoont dát het nodig is, maar ook dat het nú nodig is. Je boodschap concurreert namelijk met veel andere vragen. Hoe urgenter de vraag, hoe hoger de respons. Eigenlijk een open deur: dit is precies de reden dat noodhulpacties meestal veel geld opbrengen.

De R is van **Relevantie**. Stel jezelf de vraag waarom jouw boodschap voor die ene ontvanger relevant is. Prima dat je geld vraagt voor je parochie, maar wat heeft de lezer daarmee te maken? Dat brengt je ook bij de vraag: wat weet je van je achterban? De R is misschien wel de moeilijkste van deze vier letters...

De O is van **Oproep**. O, wat gaat dat vaak mis. Ik zie veel prachtige brieven, die eindigen met een halfslachtig oproepje. Deze brieven zijn vaak geschreven door mensen die zich een beetje schamen voor fondsenwerving. Een goede fondsenwervende brief doet een duidelijke oproep. Geef voor dit onderwerp, geef nu, en met bedrag X zou u ons geweldig helpen want dan kunnen we...

Succes met schrijven!