

Wil jij een A-merk bouwen?

Droom even weg

Velen in de goede doelen sector dromen weg bij de gedachte dat ze de bekendheid van een A-merk hebben. Stel dat je die impact kunt maken! Voor enkelen is dat weggelegd, maar de meesten moeten dagelijks een enorme inspanning leveren om hun missie onder de aandacht van donateurs en vrijwilligers te brengen. Wat nu als je nu de kans krijgt om mee te liften op de bekendheid en mogelijkheden van een A-merk?

A-merk managers hebben voor jou hun wekker gezet.

De enige manier om je dromen waar te maken, is wakker worden en vol goede moed opstaan. Een groep van managers marketingcommunicatie van A-merken heeft voor professionals in de goede doelen sector hun wekker gezet. Zo'n 20 managers van onder meer HEMA, Eneco, CliniClowns, ING, van Wijnen en het Rijksmuseum, hebben zich verenigd in een professioneel netwerk (www.hqexchange.nl). Ze wisselen vakkennis uit, gaan bij elkaar op bezoek en willen bovenal met de kracht van A-merken complexe maatschappelijke vraagstukken aanpakken.

Wat bieden zij jou?

Zij stellen hun netwerk vanaf 9 mei open voor professionals die bij of voor goede doelen werken, tijdens een bijeenkomst op het HEMA hoofdkantoor in Amsterdam. Jij kan er daar één van zijn!. Heb je een concreet vraagstuk en kun je dat goed toelichten, dan mag je een jaar meedraaien in dit netwerk, deelnemen aan activiteiten en mee op werkbezoek. Bovenal wordt je uitgenodigd om een persoonlijk vraagstuk uit je eigen praktijk in te brengen. Dit wordt vervolgens door de leden van het netwerk in de vorm van een supportproject (denk aan kennis, middelen, capaciteit, netwerk) uitgewerkt.

Zo zet je jouw eigen wekker voor 9 mei bij de HEMA:

Zou jij een jaar lang willen meedraaien (5-7 dagen in totaal), aarzel dan niet en meld je **uiterlijk 28 april** via email met daarin de volgende punten:

- Geef aan bij of voor welk goed doel je werkt, hoe lang en wat je functienaam is
- Leg uit hoe je werk er uit ziet en hoe jij ook nu al op het terrein van marketing en/of communicatie een bijdrage levert aan goede doelen.
- Omschrijf in maximaal 250 woorden wat je vraagstuk is en waarom en hoe je denkt dat het netwerk je hierbij kan helpen. Dat kan variëren van een behoefte om je ergens verder in te specialiseren, een organisatorische vraag (bijv. hoe pak ik dit aan met mijn team?), tot aan een vraag om doorlopende sparring of juist een vraag van praktisch aard mbt tot een impactvolle campagne, fundraising e.d. (bijv. hoe pak ik dit aan met beperkte capaciteit?)
- Geef een korte omschrijving van hoe de marketingcommunicatie bij jullie is georganiseerd (afdeling? hoeveel mensen? mate van professionaliteit?)
- Vermeld duidelijk je naam en telefoonnummer.

Kortom, overtuig de leden van het HQ-netwerk dat jij heel veel profijt kan hebben van deelname. Dát is wat hen motiveert. Door jou te helpen, helpen ze een goed doel. Stuur je motivatie naar Corné van Mechelen en doe dat **uiterlijk 28 april**: corne@hqexchange.nl

Op 9 mei worden een aantal inzenders uitgenodigd op het hoofdkantoor van de HEMA om kennis te komen maken met leden van het netwerk. Zij maken dan een keuze. Heb je vragen aarzel niet om een mail te sturen aan Marc Petit, directeur Nederland Filantropieland, marc@nlfl.nl