

# ACTIVITEITEN IN HET EDUKANSJAAR

Hoe vaak en wanneer je als school Edukansactiviteiten organiseert, is niet vooraf bepaald. Jullie school heeft hier volledig de vrijheid in. De ervaring is wel dat het beter is om een aantal grotere activiteiten te organiseren die meer geld ophalen, dan allemaal kleine activiteiten te organiseren.

Globaal gezien kunnen we spreken over 3 soorten activiteiten:

1. Productverkoop
2. Diensten door leerlingen en docenten
3. Sponsoractiviteiten.

## 1. PRODUCTVERKOOP

Bij productverkoop koop je een product in tegen de inkoopprijs en verkoop je het voor een hogere prijs. Het verschil tussen deze twee is je winst en die is voor Edukans.

- Wat voor producten kun je verkopen? Je kunt denken aan seizoensgebonden producten. Dus iets verkopen zoals bloembollen, speculaaspoppen, oliebollen, rozen, paaseitjes, ijsjes et cetera.
- Er zijn wellicht familieleden van personeelsleden of leerlingen met een bedrijf die dergelijke producten willen sponsoren of tegen inkoop prijs willen leveren.
- Supermarkten zijn vaak bereid om gratis producten te leveren. Uiteraard verwachten ze wel een tegenprestatie in de zin van reclame of banners in de school. Voordat je een deal gaat sluiten stem je eerst met directie af welke mogelijkheden school kan bieden voor reclame. Dit kan zijn d.m.v. een nieuwsbrief naar ouders, reclame op de website of via andere sociale mediakanalen.
- Wil je veel producten verkopen, dan is het slim om gebruik te maken van het netwerk in de hele school. Dus niet voor 1 klas een actie op touw zetten, maar iedereen mee laten doen. Als vijfhonderd leerlingen allemaal een speculaaspop verkopen aan vijf mensen, ben je al best goed op weg!
- Doelgroep: bij het bepalen van de prijs moet je rekening houden met de doelgroep waar je aan verkoopt. Leerlingen hebben tenslotte minder geld te besteden dan personeel en ouders. In algemene zin is het maximumbedrag voor een product toch maximaal 5,- euro.

Belangrijke tips!

- Het verstandigste bij productverkoop is om te werken met een voorverkoop. Dit betekent dat een bestelling per email al doorgegeven wordt. Iedereen (leerlingen, ouders, docenten) bestelt vooraf.
- Pas bij betaling is de bestelling definitief! Dit betekent dat je tijdig moet beginnen met de voorverkoop. Maak je vooraf een inschatting en bestel je op de gok, dan kan het zijn dat je producten overhoudt en dit gaat weer ten koste van de winst. In ergste gevallen kan je zelfs verlies draaien.

## 2. DIENSTEN

Bij een dienstenverkoop verkoop je een dienst aan iemand. Je kunt hierbij denken aan een veiling waarbij leerlingen en docenten verschillende diensten aanbieden. Voor de dienst wordt geld betaald dat naar Edukans gaat.

Voorbeelden docenten:

- docenten geven betaalde workshops
- een diner aanbieden
- je eigen boot of caravan beschikbaar stellen.

Uiteraard kan je hier meer dan 5, - voor vragen aangezien de doelgroep vaak het personeel is!

Voorbeelden voor leerlingen:

- Auto's wassen
- oppassen
- heitje voor karweitje

Zorg er wel voor dat er vanuit school een officiële brief meegaat met de leerlingen zodat familie en vrienden duidelijk weten dat de school achter het initiatief staat en dat het geld inderdaad naar Edukans gaat.

Tip: om te voorkomen dat leerlingen er met het geld vandoor gaan, lever je een inschrijffijst aan waar geïnteresseerden hun dienst, het bedrag en hun handtekening neerzetten.

"HET GEEFT LEERLINGEN  
MEER BESEF OVER HO  
ONZE WERELD ECHT IN ELKAAR ZIT.  
HET MAAKT ZE WERELDBURGERS."

Gustaaf Keizer,  
conrector Corderius College



## 3. SPONSORACTIVITEITEN

Sponsoractiviteiten zijn er in allerlei soorten en maten. Om Edukans te integreren met het normale lesprogramma kan je er op een creatieve manier ook een heel project van maken waardoor de leerlingen er ook nog iets van opsteken. We hebben een aantal voorbeelden van sponsoractiviteiten op een rijtje gezet.

- **Babathon**

1 minuut lang proberen om zoveel mogelijk doelpunten te scoren in de basket. Om het iets makkelijker en sneller te maken zou je de bovenkant van een kast kunnen gebruiken om op te staan. Daarnaast staan 2 leerlingen die continue de bal aangeven. Bij 6 baskets per gymzaal heb je een klas van 30 leerlingen in 5 minuten gedaan! Leerlingen laten zich sponsoren per doelpunt of voor een totaalbedrag.

- **Dansmarathon**

Leerlingen dansen een aantal uren en laten zich sponsoren per uur. Dansscholen verlenen graag hun medewerking, want jongeren in die leeftijd zijn voor hen een heel interessante doelgroep.

- **Stepmarathon**

Leerlingen stappen rondjes van 1 km en laten zich per rondje sponsoren. En de stepverhuur stelt de steps gratis ter beschikking! Deze activiteit kan worden gecombineerd met Biologie / Natuurkunde.

- **Mudrace, survival run of colour run**

Moderne en meer tot de verbeelding sprekende sponsorlopen zijn de mudrace, survivalruns en de colour run. Er zijn allerlei mooie voorbeelden te vinden op internet.

- **Spinmarathon**

In samenwerking met de lokale sportschool kun je ook een spinmarathon organiseren. Leerlingen laten zich per minuut of voor een totaalbedrag sponsoren.

## 4. Overige activiteiten

Over het algemeen is het heel slim om activiteiten die al binnen de school bestaan een Edukansactiviteit te maken. Dus misschien is er al een sportevenement, voorstelling of kerstmarkt waar je een sponsoractie aan kunt verbinden of een deel van de opbrengst naar een goed doel kunt laten gaan.

- **Muziekavond of kerstmusical**

Een voorstelling die sowieso gratis plaatsvindt op je school kun je omtoveren tot actiemoment. De entree is vrij, maar achteraf kunnen mensen een donatie doen voor Edukans. Belangrijk is wel dat er een praatje is na de voorstelling om hier ruchtbaarheid aan te geven. Stel dat je 7 voorstellingen hebt met 1000 bezoekers, dan kom je een heel eind!

Een aanvulling hierop is om hapjes en drankjes aan te bieden die gedeeltelijk gesponsord worden door een supermarkt. Daarbij kunnen ouders en/of leerlingen lekkere hapjes maken. Deze hapjes en drankjes verkoop je voor een klein bedrag en tel uit je winst.

Praktische tip: Het betalen van hapjes en drankjes kan makkelijk via een bonnensysteem. Tijdens de avond worden setjes van 5 of 10 bonnen verkocht. Op moment dat mensen iets willen kopen worden deze met een stift afgevinkt. Op deze manier heb je alleen maar stiften nodig en heb je maar op één plek een kassa met geld nodig. Kosten voor de setjes bonnen zijn 2,50 of 5,00 euro.

- **Microkrediet actie**

Een uitstekende actie in combinatie met het vak Economie is de microkrediet actie. In de economielessen wordt verteld over het opstarten van een eigen onderneming. In groepjes van maximaal 4 leerlingen moeten de leerlingen dit in het klein nabootsen. Ze krijgen een startkapitaal van € 10, - om eventuele investeringen te doen. De bedoeling is dat leerlingen dit zoveel mogelijk vermenigvuldigen. Een derde leerjaar leent zich uitstekend voor deze actie aangezien de meeste leerlingen daarvan economie hebben.

Tip: Zorg ervoor dat deze opdracht een verplicht onderdeel wordt van de economielessen. Eventueel als handelingsdeel of gewoon als toets. Als er geen verplicht karakter in zit is er een grotere kans op afhakers. Zorg er dus voor dat het jaar voorafgaand aan een Edukansjaar dit opgenomen wordt in het PTA / Toets programma.

- **Vasten voor Edukans**

Leerlingen laten zich sponsoren voor een vastenactie van b.v. 24 uur. Dit is uitstekend te combineren met de lessen Levensbeschouwing of Filosofie. Helemaal in het kader van de vastentijd, maar het kan natuurlijk op elk moment.

- **Actiedag**

Om het voor de school (lees: roostermakers) en voor de coördinator gemakkelijker te maken, is het slim om (sponsor) activiteiten zoveel mogelijk plaats te laten vinden op één dag. Dit noem je de zogenaamde actiedag. De school wordt voor die dag volledig Edukansdag en leerlingen zijn op verschillende plekken actief om geld op te halen op allerlei manieren.

### **Nog een paar belangrijke tips**

- Beloningen werken! B.v. de klas die het meeste geld ophaalt mag naar een pretpark / zwembad / etc. Leerlingen zijn dan echt bereid om heel ver te gaan.
- Maak Edukans letterlijk zichtbaar in de school. Dit kan je doen door een Edukanshoek te creëren in de school met materialen die je van Edukans krijgt in het 'startpakket'. Op die manier leeft het ook meer bij leerlingen omdat ze het vaker zien.
- Tip van een docent van school X. Houd de communicatie zo persoonlijk mogelijk. Ga langs bij supermarkten of bedrijven in plaats van alle communicatie via de mail of telefoon te doen. In een persoonlijk gesprek kun je beter verwoorden waarom het noodzakelijk is dat zij ook hun bijdrage leveren. Je kunt je enthousiasme ook beter overbrengen op die manier! Het kost tijd, maar de kans op slagen is groter.
- Wees selectief in wie je in je Edukanscommissie vraagt. Om mensen in beweging te krijgen voor Edukans heb je een hoop overtuigingskracht nodig. De juiste mensen kunnen echt het verschil maken.
- Geef presentaties bij de plaatselijke Rotary of Lions club. Via hun websites vind je meer informatie. Zij ondersteunen verschillende projecten en willen vaak een financiële bijdrage leveren.
- Zoek het niet in de kwantiteit maar in de kwaliteit. Een paar echte knallers is beter dan een jaar lang zwoegen.

Interesse in online of 'op afstand' acties? Kijk dan eens op onze [website](#).