



Jaarbeeld 2016



Grote Clubactie 2016: **de feiten**

5.530 clubs namen deel aan de Grote Clubactie

81,4% sportverenigingen deden mee

18,6% cultuur- en hobbyverenigingen deden mee

210.000 lotenverkopers gingen op pad voor hun vereniging

Landelijk werden er *2.794.282 loten* verkocht

80% van de opbreugst ging naar de club

Er werd *€ 8.382.845,-* opgehaald door de deelnemende verenigingen

Sportverenigingen haalden *€ 1.620,-* gemiddeld per club op

Er werden *31% meer Superloten* verkocht dan in 2015

Het aantal clubs dat Superloten verkocht,
steeg met *20% t.o.v. 2015*

1/3e van de deelnemende verenigingen maakte gebruik van
meer dan één verkoopmethode

Inhoud

1	Inleiding	4
2	Missie, visie en motieven	5
3	Terugblik 2016	6
4	Organisatiestructuur	8
5	Kerncijfers	10
6	Partners 2016	13
7	Bestuur en medewerkers	15
8	Focus 2017	20



1. Inleiding

In 2016 organiseerden we alweer voor de 44e keer de Grote Clubactie. Meer dan 5.500 clubs namen deel aan deze actie. Bijna 2,8 miljoen loten werden er verkocht en samen met de opbrengst uit de SupportActie werd een opbrengst gehaald van bijna 11 miljoen euro door en voor het Nederlandse verenigingsleven.

Uit onderzoek van het Mulier Instituut blijkt dat clubs hun inkomsten gemiddeld voor 55% uit contributie halen. Naast sponsoring, reclameborden, entreegelden, subsidies en kantine-inkomsten, wordt 8% gerealiseerd door financiële acties, zoals sponsorlopen en lotenverkoop.

Bijna alle ondervraagde verenigingen (91%) organiseren activiteiten die extra geld opleveren. Tweederde (66%) van de verenigingen organiseert de Grote Clubactie om extra inkomsten te werven. Verenigingen gebruiken de opbrengst van financiële acties vooral voor algemene verenigingskosten (72%), zoals materiaal, activiteiten, de huur van een accommodatie en begeleiding. Veel verenigingen zijn nog altijd afhankelijk van de inkomsten uit extra geldwervingsacties. Omdat clubs de contributie betaalbaar willen houden voor hun leden, zijn financiële acties zoals de Grote Clubactie essentieel. Uit het onderzoek van het Mulier Instituut komt tevens naar voren dat 59% van de verenigingen de opbrengst van een actie gebruikt om de contributie betaalbaar te houden.

Het verenigingsleven is veel waard en vervult een belangrijke functie in onze samenleving. Dit willen we koesteren, ook in de toekomst. Het moet voor iedereen bereikbaar en betaalbaar blijven. Daarom is bij onze club iedereen welkom, of het nu om sport, cultuur of hobby gaat. Trots zijn we dan ook op het feit dat ons door de overheid opnieuw een meerjarige vergunning (2017-2021) is verleend. Dat daarvoor in de beleidsregels van het Ministerie een uitzonderingspositie is gecreëerd voor de Nationale Grote Clubactie, zien we dan ook als een grote waardering voor het gevoerde beleid van de afgelopen jaren. Hiermee blijft de afdracht van onze loterijen ten goede komen aan het verenigingsleven. We blijven dan ook vasthouden aan ons principe dat 80% van ieder verkocht lot naar de vereniging moet gaan. Een uniek hoog percentage voor financiële acties.

We zien dat verenigingen te kampen hebben met minder inkomsten door achteruitgang van het aantal leden en/of minder subsidiemogelijkheden. We zien een samenleving waarin organisaties steeds meer de samenwerking (moeten) zoeken om hun dienstverlening te kunnen blijven leveren. We zien groeiende concurrentie met nieuwe (online) loterijen, maar ook met initiatieven van andere partijen die zich op het verenigingsleven richten. Tegelijkertijd hebben we te maken met toenemende eisen en regels in onze bedrijfsvoering. Het is een omgeving die continu in beweging is.

Met een klein, maar enthousiast en energiek team blijven we dan ook werken aan onze dienstverlening voor het verenigingsleven om hen te helpen bij het ophalen van een 'gift' vanuit de samenleving. Hiermee kunnen clubs hun doelstellingen realiseren en het plezier van het individu verhogen.

Frank Molkenboer

Directeur Nationale Grote Clubactie



2. Missie, visie en motieven

De Grote Clubactie houdt de focus op het genereren van extra inkomsten voor verenigingen, op een zo eenvoudig mogelijke manier met voldoende ondersteuning in de uitvoering. Een goed geschreven missie verduidelijkt de rol van de Grote Clubactie aan de doelgroepen en de interne organisatie.

2.1 Onze missie

“De Grote Clubactie bouwt door middel van het genereren van inkomsten, waarbij ledenparticipatie voorop staat, mee aan een gezond verenigingsleven in Nederland. Want wij zijn ervan overtuigd dat vitale verenigingen de basis zijn voor een gezonde samenleving.”

2.2 Onze visie

Verenigingen spelen een belangrijke rol in onze samenleving waarin de hang naar verbondenheid rondom een gemeenschappelijke interesse steeds groter wordt. Die belangrijke rol ondersteunt de Grote Clubactie door de mogelijkheid te bieden om extra inkomsten te genereren met inzet van leden. Die ondersteuning wordt met teruglopende fondsen, ledenaantallen en de verminderende bereidheid van leden om een inspanning voor een vereniging te leveren, steeds belangrijker. We kiezen bewust voor een intense verbondenheid met verenigingen. Daarin liggen onze kansen, onze kracht en onze sterkten.

Onze missie en visie leveren de logische criteria voor ons handelen, die daarmee ook uitgangspunten in de keuze van investeringen, projecten en acties zijn:

- *Is dit een stimulans voor kinderen?*
- *Helpt dit in de ondersteuning van verenigingen en hun vrijwilligers?*
- *Worden we er samen (intern en/of extern) sterker van?*

2.3 Motieven

De Grote Clubactie bouwt mee aan een gezond verenigingsleven in Nederland, omdat we geloven in de kracht en maatschappelijke waarde van vitale verenigingen. Met een loterij en ondersteunende voorzieningen van de Grote Clubactie helpen we verenigingen in sport, cultuur en hobby hun ledenparticipatie en financiële positie versterken. Daarbij laten we ons leiden door drie motieven:

- **Jong geleerd is oud ook nog doen**

Als kinderen leren wat de meerwaarde van een vereniging is, is de kans groot dat zij later ook actief zijn in het verenigingsleven. Wij zoeken dan ook steeds naar manieren om kinderen actief in te zetten bij het realiseren van verenigingsdoelstellingen.

- **Uit liefde voor de vereniging(en)**

We doen een beroep op de vrijwilligers van verenigingen om uit liefde voor de club actie te ondernemen. Ook wij werken uit liefde voor de clubs, wat blijkt uit de hoge afdracht van de loterij naar de verenigingen en de wijze waarop wij omgaan met de wensen en behoeften van verenigingen.

- **De kracht van samen**

Verenigingen bestaan door de kracht van het samen doen, wij zien onszelf als verlengstuk van de verenigingen. Ook in onze samenwerking met partners zoeken we steeds de meerwaarde van en naar elkaar, zodat we samen werken aan een gezond verenigingsleven.

3. Terugblik 2016

2016 stond in het teken van 'verbinden om samen sterker te zijn'. Deze strategische keuze stond vermeld in het ambitie-document van 2014. In 2015 en 2016 is daarom vooral geïnvesteerd in het partner-platform. Dit moet de komende jaren uiteindelijk leiden tot daadwerkelijke activatie van deelnemende verenigingen aan de Grote Clubactie. Belangrijke punten die in 2016 gerealiseerd zijn, staan onderstaand opgesomd.

- **Marketing is leading**

Dat hebben we ook doorgezet in de operatie. De reeds nieuw ontwikkelde verkoopmiddelen zoals het verkoopboekje en het Stappenplan zijn verder doorontwikkeld op basis van de evaluatie van het eerste jaar.

- **Verbinden**

In 2016 hebben we meer budget gestoken in langdurige relaties en projecten. Een voorbeeld hiervan is NL Penningmeester, een platform voor penningmeesters met een online kenniscentrum en een viertal congressen verspreid over het land. Ook het mooisteurtje (waarbij clubs hun 'mooiste uurtje' via social media konden insturen) en Fundraisers (een project om jongvolwassenen op te leiden tot financieel werver van de club) zijn projecten waar we op de langere termijn verwachten winst uit te boeken.

- **Behouden van clubs die in 2015 hebben deelgenomen**

Voor het behoud van onze huidige clubs hebben we een aantal communicatiemiddelen en acties ontwikkeld. Denk hierbij aan direct mailings (wervings-DM, aanjagers voor Superlot of online) maar ook aan het Stappenplan en winacties.

- **Werving nieuwe clubs**

Zoals elk jaar zijn er meerdere EDM's en een fysieke DM verstuurd, om de nieuwe clubs aan ons te binden. Ook zijn er bijvoorbeeld brieven naar gemeentes en sportbonden gestuurd en hebben we ons verbonden aan projecten zoals NL Penningmeester. Uiteindelijk waren er in 2016 200 minder deelnemende clubs dan in 2015. Dit is dan ook een speerpunt voor 2017.

Beste nieuwkomers

	Clubnaam	Aantal loten	Opbrengst	Soort vereniging
1	VV Sliedrecht	5.183	€ 12.327,15	Voetbal
2	Sportvereniging Laren 99	4.271	€ 10.166,52	Omni buiten
3	HC Eemvallei	4.289	€ 10.073,46	Hockey
4	HC Alphen	3.952	€ 9.267,36	Hockey
5	Voetbalvereniging Alexandria 66	2.404	€ 5.751,69	Voetbal
6	Rooms Katholieke Sportvereniging Bekkerveld	2.050	€ 4.919,91	Voetbal
7	Sportvereniging RAP	2.000	€ 4.800,00	Voetbal
8	Stichting Wielersport Oploo	2.000	€ 4.800,00	Wielrennen
9	HV Dorsteti	2.000	€ 4.735,74	Hockey
10	Popkoor Sparkling	1.896	€ 4.521,96	Koor

- **Upsell bij jaarlijks deelnemende clubs**

De upsell bij jaarlijks deelnemende clubs heeft de Grote Clubactie goed ingezet. Het aantal verkochte loten per club is nagenoeg gelijk gebleven.

- **Deelnemende clubs**

Het uiteindelijke aantal kwam in 2016 uit op 5.530 deelnemende clubs. Als gevolg van fusies en minder actieve verenigingen, loopt het aantal deelnemende verenigingen iets terug. In 2017 zetten wij daarom extra activiteiten in op de werving van, met name, nieuwe clubs.

- **2.794.282 verkochte loten**

In 2016 zijn er 2.794.282 loten verkocht. Hiermee hebben we de doelstelling behaald.

- **Naams- en productbekendheid**

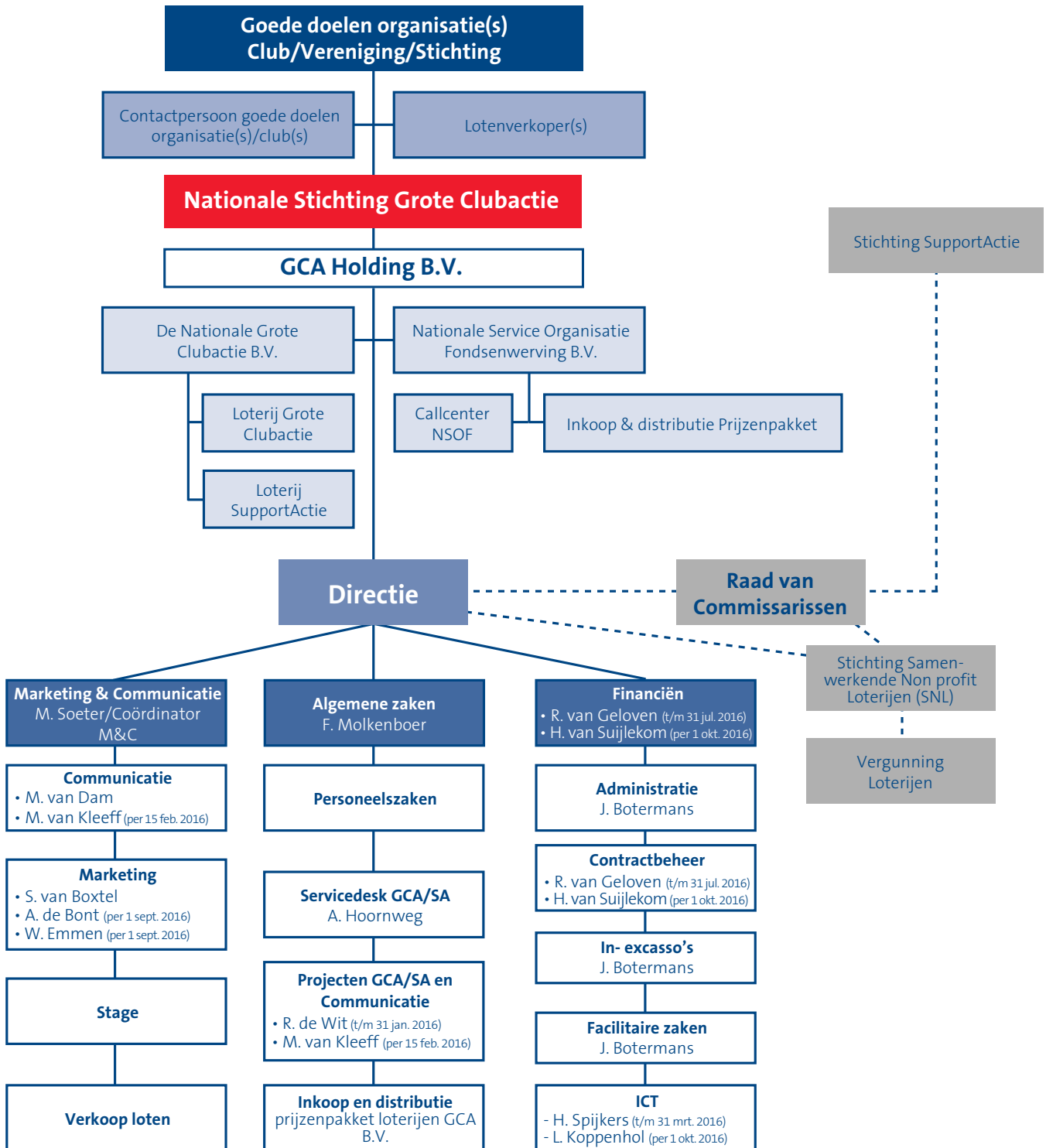
De naamsbekendheid is in 2016 onderzocht. 88% van de respondenten geeft aan de Grote Clubactie te kennen. Graag willen we dit aantal in 2017 nog verder verhogen.



4. Organisatiestructuur

Een klein team (gemiddeld 8,5 FTE), korte lijnen en heldere interne communicatie. Dat is de kracht van het team van de Grote Clubactie. 2016 stond in het teken van verbinden, zowel intern als extern. Dat hebben we voor een groot deel gerealiseerd.

Organogram Grote Clubactie



Best Practice

Rkvv JEKA: best scorende club 2016: € 17.719,83

In 2016 deden 1.055 voetbalverenigingen mee met de Grote Clubactie. Rkvv JEKA uit Breda haalde het hoogste bedrag op van alle deelnemende verenigingen: maar liefst € 17.719,83! De Grote Clubactie sprak Jacques Goossens, voorzitter Communicatie Commissie van rkvv JEKA over deze prestatie.

Beste van Nederland

Jacques Goossens vertelt: “Wij hebben maar liefst € 17.719,83 opgehaald met de Grote Clubactie 2016! We wilden ook in 2016 (net als in 2015) de best verkopende vereniging van Nederland worden. Dat hebben we gehaald. Daar zijn we hartstikke trots op!”

Tactiek

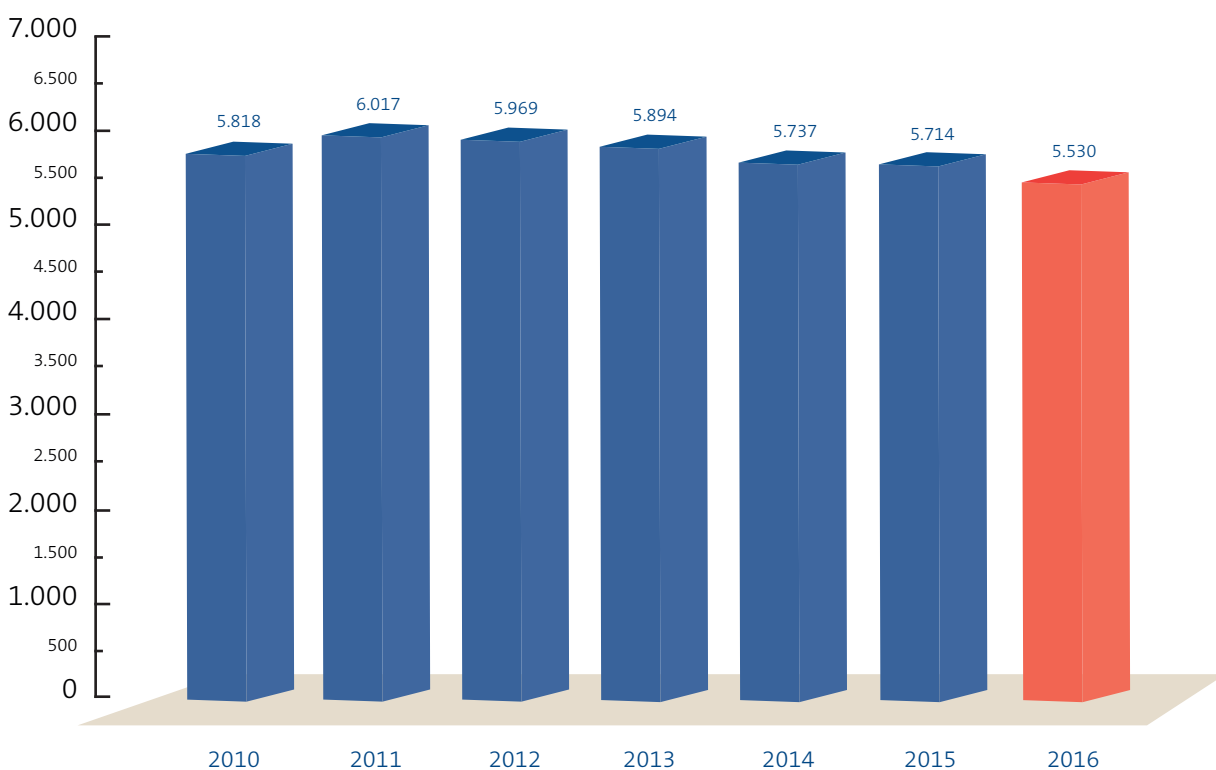
Hoe organiseer je zo'n actie nou goed? Jacques heeft daar wel een antwoord op: “Om de Grote Clubactie binnen onze club goed in de stijgers te zetten, gaan wij gestructureerd te werk. Wij hebben een draaiboek met vaste ijkpunten, die door een werkgroep van acht leden wordt uitgevoerd. Vervolgens wordt er goed gecommuniceerd richting ouders en trainers, zorgen wij voor het enthousiasmeren en activeren van de lotenverkopende leden en last but not least: zetten we de beste lotenverkopers in het zonnetje!”



**Totale opbrengst
voetbalclubs: 2,5 miljoen!**

Nederlandse amateurvoetbalverenigingen, die in 2016 deelnamen aan de Grote Clubactie, hebben in totaal € 2.583.678,00 opgehaald. 80% daarvan gaat naar de club.

Deelname clubs 2010 - 2016



5. Kerncijfers Nationale Stichting Grote Clubactie

De Grote Clubactie organiseert een loterij waarvoor door de Kansspelautoriteit een vergunning is verleend d.d. 25 november 2014 voor de periode van 1 januari 2015 t/m 31 december 2016 onder kenmerk: 8727.

De beschikking stelt onder meer als voorwaarde dat ten minste 50% van de nominale waarde van de verkochte loten aan de deelnemende verenigingen ten goede moet komen. De Grote Clubactie draagt 80% van de nominale waarde af aan de deelnemende verenigingen en voldoet daarmee ruimschoots aan deze gestelde voorwaarde.

Geconsolideerde staat van baten en lasten over 2016

BEDRIJFSOPBRENGSTEN	2016
Totale lotenopbrengsten	€ 10.891.850
Opbrengsten verenigingengedeelte	€ 8.713.480
Lotenverkoop	€ 2.178.370
Overige bedrijfsopbrengsten	€ 147.046
Totaal bedrijfsopbrengsten	€ 2.325.416

KOSTEN	
Prijzen	€ 366.248
Directe loterijkosten (exclusief prijzen)	€ 230.906
Personeelskosten	€ 568.421
Afschrijvingen	€ 271.939
Overige bedrijfskosten	€ 526.192
Totaal kosten	€ 1.963.706

FINANCIËLE BATEN EN LASTEN	
Financiële baten	€ 27.199
Financiële lasten	€ -10.593
Wijziging in de waarde van de financiële vaste activa en van de effecten die tot de vlottende activa behoren	€ 21.177
Totaal financiële baten en lasten	€ 37.783

Resultaat vóór belastingen	€ 399.493
-----------------------------------	------------------

BELASTINGEN	
Vennootschapsbelasting	€ 92.799

Resultaat na belastingen	€ 306.694
---------------------------------	------------------

Lotenverkoop

De opbrengst is naar de onderstaande belangrijkste categorieën te onderscheiden.

2016

Grote Clubactie	€ 1.676.569
SupportActie	€ 501.801
Totaal netto omzet	€ 2.178.370

Grote Clubactie

Aantal deelnemende clubs	5.530
Aantal verkochte loten	2.794.282
Prijs per lot	€ 3,00
Omzet loterij	€ 8.382.845
Netto omzet	€ 1.676.569
Afdracht	€ 6.706.276

SupportActie

Aantal verkochte loten	456.182
Prijs per lot	€ 5,50
Omzet loterij	€ 2.509.005
Netto omzet	€ 501.801
Afdracht	€ 2.007.204



De #moosteurtjes van 2016!

De mooiste uurtjes van de week vinden plaats op de club. Daarom zetten wij ons al bijna 45 jaar in voor een financieel gezond verenigingsleven. Met een loterij helpen we sport-, cultuur- en hobbyverenigingen om hun doelen te bereiken. In 2016 deelden veel clubs hun mooiste uurtjes met ons via social media met #moosteurtje. Een greep uit de inzendingen...



Plezier, aanmoediging en sfeer bij clubkampioenschappen
Vereniging: A.V. Flevo Delta



Voor de eerste keer keepen bij hockey
Vereniging: HCU



Opening van het speelhuisje
Vereniging: HC Eindhoven



Houdgreep
Vereniging: THAG Almelo



Big Smile aan de rekstok
Vereniging: Kdo Apeldoorn



Scheidsrechter bij de jongste sporters
Vereniging: Korfbalvereniging KZ/Hiltex



Een bubbelende Clubactie-opbrengst
Vereniging: Onderwater Sport Club Dordrecht



Top cheque binnengehengeld, bedankt GCA!!
Vereniging: Tonevido



Vriendschappen voor het leven opbouwen
Vereniging: TSC Oosterhout



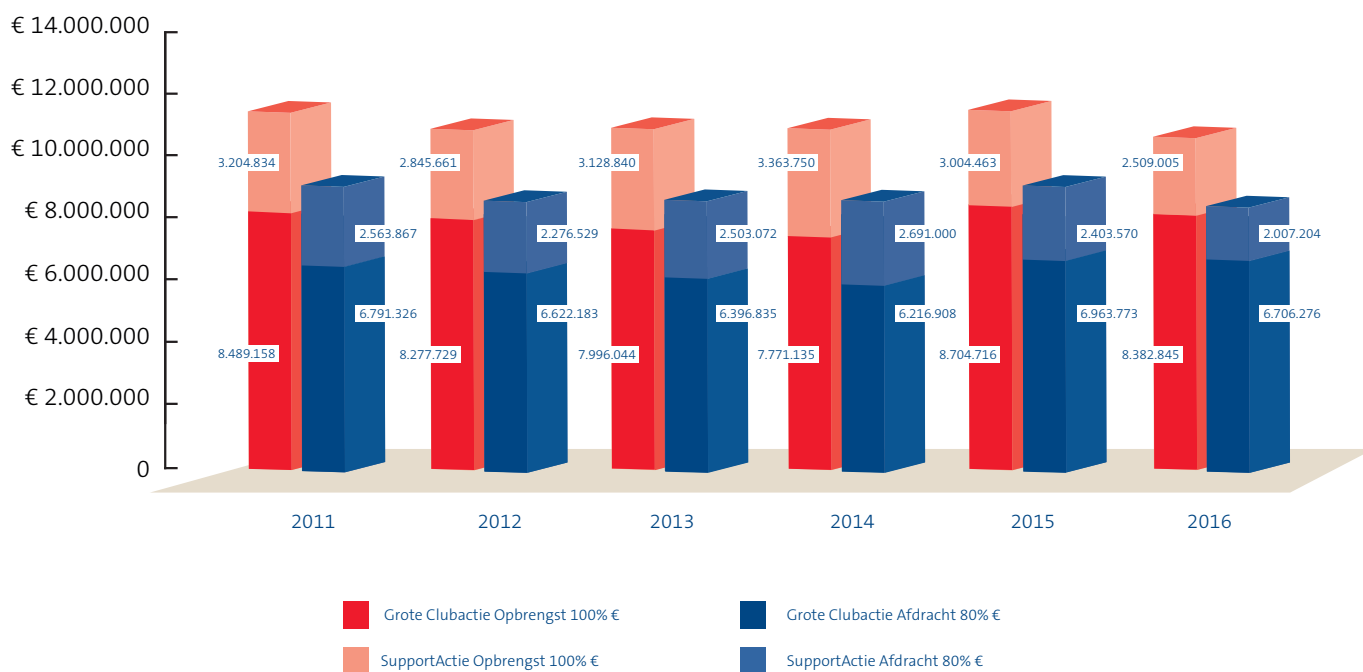
Lol met je knol
Vereniging: RSV en PC Stal Rodeo te Hierden

6. Partners 2016

Samen met partners kan de Grote Clubactie haar maatschappelijke bijdrage verder uitbreiden. Dankzij hen kunnen deelnemende verenigingen hun clubkas nog beter spekken, besparingen realiseren in hun exploitatie en profiteren lotenkopers van leuke kortingen. Onderstaande partners steunden de Grote Clubactie in 2016.



Opbrengst verenigingen 2011 - 2016



Hoogste opbrengst verschillende verenigingen

	Soort vereniging	Opbrengst	Aantal clubs	Gemiddelde opbrengst per club
1	Voetbal	€ 2.038.740,03	1.055	€ 1.932,46
2	Gymnastiek/ Turnen	€ 1.046.517,15	563	€ 1.858,82
3	Hockey	€ 365.748,99	149	€ 2.454,69
4	Vechtsport	€ 363.628,14	298	€ 1.220,23
5	Volleybal	€ 285.410,16	296	€ 964,22
6	Korfbal	€ 283.422,36	244	€ 1.161,57
7	Handbal	€ 246.695,10	182	€ 1.355,47
8	Zwemmen	€ 181.223,61	201	€ 901,61
9	Atletiek	€ 151.559,91	117	€ 1.295,38
10	Scouting	€ 137.900,67	114	€ 1.209,66

7. Bestuur en het Grote Clubactie Team

Bestuur



Voorzitter

R.I. Jansen - Zwetsloot
(1974)

Per 1 januari 2013
onderdeel van het bestuur;
per 1 januari 2016 voorzitter.



Secretaris

C.W.L. van der Schoor
(1957)

Per 1 februari 2008



Penningmeester

M.M. van Vlerken
(1956)

Per 1 februari 2008

T/m 28 november 2016.



Penningmeester

A. Algra
(1962)

Per 12 juli 2016 onderdeel
van het bestuur;
per 28 november 2016
penningmeester.



Lid

R. Houkes
(1979)

Per 12 juli 2016

Het Grote Clubactie Team (gemiddeld 8,5 FTE)



Frank Molkenboer
Algemeen directeur

Per 1 juni 2013



Anouk Hoornweg
Service-desk

Per 1 oktober 2013



Marijke Soeter
**Marketing-
Communicatie**

Per 23 oktober 2006



Annemiek de Bont
Marketing

Per 1 september 2016



Wendy Emmen
Marketing

Per 1 september 2016

T/m 31 december 2016:
Siem van Boxtel



Marieke van Dam
Communicatie

Per 8 september 2014



Luke Koppenhol
ICT & Processen

Per 1 april 2016

T/m 31 maart 2016:
Harmen Spijkers



Marloes van Kleeff
**Projecten /
Communicatie**

Per 15 februari 2016

T/m 31 januari 2016:
Renskje de Wit



Hilde van Suijlekom
Financiën

Per 1 oktober 2016

T/m 31 juli 2016:
Ramon van Geloven



John Botermans
Financiën

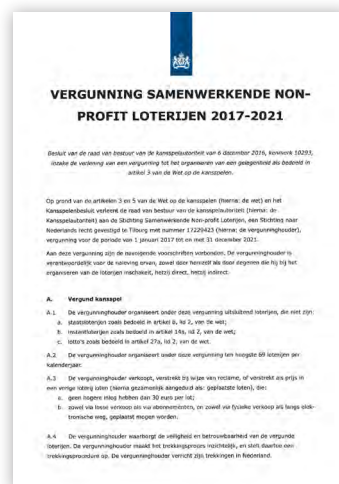
Per 9 augustus 2004

Loterijvergunning t/m 2021

De Grote Clubactie had in 2016 al 44 jaar een vergunning, waarvan de laatste 7 jaar in samenwerking met een viertal andere loterijen. In het voorjaar van 2016 zijn de beleidsregels, welke worden vastgesteld door het Ministerie van Veiligheid & Justitie, in het kader van een meerjarige vergunning (artikel 3 van de Wet op de Kansspelen) gewijzigd. De voorwaarden voor het verkrijgen van een dergelijke vergunning zijn door de Kansspelautoriteit aanzienlijk aangescherpt. Met trots zijn wij mede-eigenaar van deze nieuwe vergunning die ons op 6 december 2016 is verleend.

Vergunning vanaf 1 januari 2017

De Kansspelautoriteit heeft aan Stichting Samenwerkende Non-profit Loterijen (SNL), waarvan de Grote Clubactie/SupportActie onderdeel is, een vergunning verleend op 6 december 2016 onder kenmerk: 10293. Deze vergunning is geldig voor de periode van 1 januari 2017 tot en met 31 december 2021. Voor meer informatie: www.ssnl.nl.
Speel bewust, 18+.



2016 : Afdracht loterijen

De Grote Clubactie-loterij en de SupportActie-loterij haalden in 2016 gezamenlijk een mooi bedrag op. Met de Grote Clubactie-loterij werden in totaal 2.794.282 loten verkocht. De SupportActie resulteerde in een lotenaantal van 456.182 loten. Hiermee werden mooie bedragen gerealiseerd, welke onderstaand visueel worden weergegeven.

SupportActie Loterij

€ 2.509.005,-

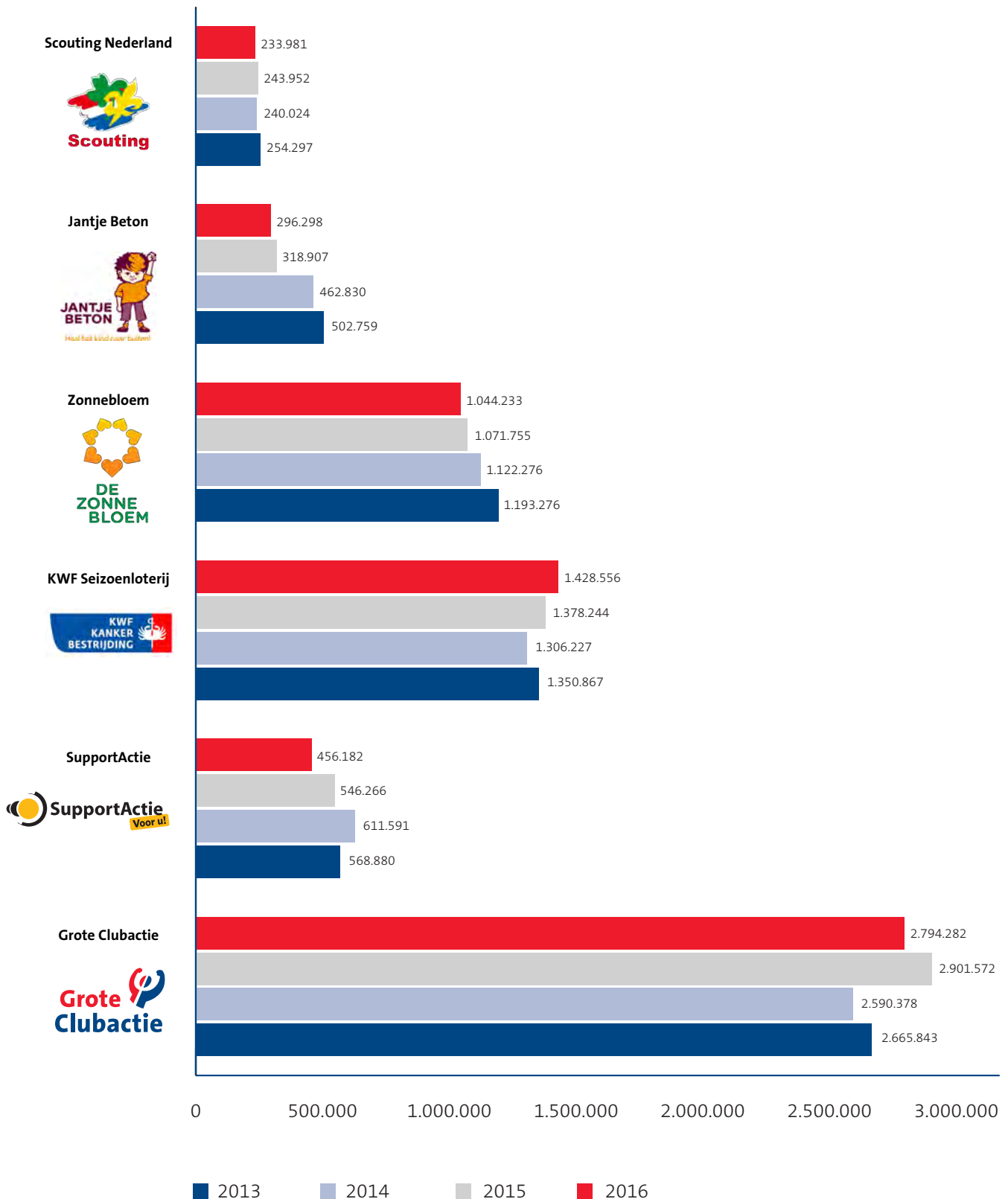
Grote Clubactie Loterij

€ 8.382.845,-

€ 10.891.850,-

Afdracht € 8.713.480,-

Lotenverkoop Samenwerkende Non-profit Loterijen 2013 - 2016



Best verkopende verenigingen

	Clubnaam	Aantal loten	Opbrengst	Soort vereniging
1	Rkvv JEKA	7.512	€ 17.719,83	Voetbal
2	Stichting JUDO Zeeland	6.411	€ 15.021,81	Vechtsport
3	NSV '46	6.050	€ 14.511,45	Voetbal
4	Ruitervereniging Rozenburg	5.415	€ 12.955,86	Paardrijden
5	VV Sliedrecht	5.183	€ 12.327,15	Voetbal
6	Hockey Club Zwolle HCZ	4.700	€ 11.280,-	Hockey
7	FC 's-Gravenzande	4.534	€ 10.839,75	Voetbal
8	GTV de Hazenkamp	4.532	€ 10.585,29	Gymnastiek/ Turnen
9	cgv Die Haghe	4.335	€ 10.196,73	Gymnastiek/ Turnen
10	Sportvereniging Laren 99	4.271	€ 10.166,52	Omni buiten

€ 15.022,-
opbrengst



Best Practice

Stichting JUDO Zeeland: beste van alle vechtsportclubs!

De 298 vechtsportverenigingen die afgelopen jaar meededen aan de Grote Clubactie, hebben in totaal € 363.628,- opgehaald. Stichting JUDO Zeeland uit Middelburg haalde het hoogste bedrag op van alle vechtsportclubs: maar liefst € 15.021,81,-! “Het geld gebruiken wij voor ons doel: het 'Open Zeeuwse' Judo toernooi”, zegt Grote Clubactie-coördinator Ronald Kalkhoven.

Al 4 keer op rij een opbrengst van meer dan € 10.000,-

Stichting JUDO Zeeland heeft in totaal 1.100 leden, waarvan 350 (jeugd)leden op pad gaan om loten te verkopen. Ronald Kalkhoven vertelt: “Dit was de 4e keer op rij dat wij meer dan 10.000,- ophaalden met de Grote Clubactie. Wij denken dat een goede organisatie en het motiveren van je leden om loten te verkopen de belangrijkste ingrediënten zijn voor een hoge opbrengst. Het is mooi om te zien dat de inspanning van alle 350 verkopende leden wordt beloond!”

Best Practice

Hockey Club Zwolle realiseert € 11.280,-!

Nederlandse hockeyverenigingen, die het afgelopen jaar deelnamen aan de Grote Clubactie, hebben in totaal € 468.234,- opgehaald. 80% daarvan gaat naar de club. 151 hockeyverenigingen deden mee, wat een gemiddelde opbrengst van € 2.435,61 per vereniging betekent. Dat is de hoogste gemiddelde opbrengst per club, van alle soorten verenigingen die meedoen aan de actie.

Topscoorder binnen de hockeyverenigingen

Topscoorder binnen de hockeyverenigingen is Hockey Club Zwolle, die met een opbrengst van € 11.280,- het hoogste bedrag ophaalde binnen de hockeysector. “Onze doelen, een oefenveldje, een ‘hall-of-fame’ (foto’s rondom de velden) en speciaal gereedschap, komen hiermee steeds dichterbij”, vertelt Grote Clubactie-coördinator Earde Jepma aan de Grote Clubactie.

Streefbedrag behaald

Op basis van de Grote Clubactie vorig jaar, heeft Hockey Club Zwolle het streefbedrag bepaald. Earde Jepma: “Dat bedrag hebben we behaald en zelfs een beetje overschreden. Het streefbedrag is niet in de begroting opgenomen en is dus een leuk extraatje (van € 11.280,-!) voor de club. Ik denk dat we zo ver gekomen zijn, door de inzet van een energieke organisatie-commissie en het weggeven van prijzen voor de beste lotenverkopers.



Beste Superlot-verkopende-verenigingen

	Clubnaam	Aantal Superloten	Totaal aantal Superloten	Opbrengst uit Superloten	Soort vereniging
1	NSV '46	105	5.250	€ 12.600,-	Voetbal
2	Ruitervereniging Rozenburg	77	3.850	€ 9.240,-	Paardrijden
3	s.v. Excelsior Zetten	67	3.350	€ 8.040,-	Voetbal
4	FC 's-Gravenzande	56	2.800	€ 6.720,-	Voetbal
5	Chr. Korfbalvereniging Op naar de Overwinning	43	2.150	€ 5.160,-	Korfbal
6	Sportvereniging Laren 99	37	1.850	€ 4.440,-	Omni buiten
7	V.V.G.Z.	31	1.550	€ 3.720,-	Voetbal
8	KVV Quick 20	29	1.450	€ 3.480,-	Voetbal
9	Popkoor Sparkling	24	1.200	€ 2.880,-	Koor
10	Rkvv JEKA	22	1.100	€ 2.640,-	Voetbal
	SV Tot Ons Genoegen Berkel - Afd Voetbal	22	1.100	€ 2.640,-	Voetbal

8. Focus 2017

2017 staat in het teken van 'vernieuwen om samen sterker te werken'. Hierbij willen we t/m 2018 de onderstaande doelstellingen realiseren.

Doelstellingen t/m 2018

- **Marktaandeel**

Tenminste 17,5% van de verenigingen in Nederland is geregistreerd als deelnemer aan de Grote Clubactie. Dit willen we realiseren door met name nieuwe clubs te werven. Concreet streven we naar een deelname van 7.000 verenigingen in 2018.

In 2016 namen 5.530 verenigingen deel aan de Grote Clubactie.

- **Retentie**

Tenminste 90% van de deelnemende verenigingen doet jaarlijks mee.

Het retentiepercentage lag in 2015 op 84%.

Het retentiepercentage lag in 2016 op 88%.

- **Gemiddelde opbrengst per vereniging**

Hoe hoger de opbrengst voor de vereniging, hoe aantrekkelijker de Grote Clubactie voor hen wordt. We streven naar een gemiddelde opbrengst van € 1.500 per vereniging per jaar. Afgelopen jaar zagen we weliswaar een hele lichte daling t.o.v. 2015, maar t.o.v. 2014 zijn we nog steeds stijgende. Die stijging willen we graag doorzetten in de komende jaren.

In 2014 lag het gemiddelde per club op 452 loten, bruto € 1.356,-, netto € 1.085,-.

In 2015 lag het gemiddelde per club op 507 loten, bruto € 1.521,-, netto € 1.217,-.

In 2016 lag het gemiddelde per club op 505 loten, bruto € 1.515,-, netto € 1.212,-.

- **Merk- en naamsbekendheid**

We streven naar een zo groot mogelijke merk- en naamsbekendheid bij alle verenigingen in Nederland (circa 40.000). Door een grote toename van het aantal volgers op social media, maar ook door het inzetten van een vlogcampagne, verwachten wij een hogere merk- en naamsbekendheid.

In het voorjaar van 2016 werd onderzoek gedaan naar de merk- en naamsbekendheid van de Grote Clubactie.

Dit was op dat moment 88%.

- **Meer partners**

Samen met partners kan de Grote Clubactie haar maatschappelijke bijdrage verder uitbreiden. Dankzij hen kunnen deelnemende verenigingen hun clubkas nog beter spekken, besparingen realiseren in hun exploitatie en profiteren lotenkopers van leuke kortingen. Daarom streven wij de komende jaren naar een uitgebreider partner-netwerk.



'Met 50 enthousiaste dames hebben we een prachtig bedrag opgehaald!'

Doel: Een lustrumconcert

Vereniging: Popkoor Sparkling, Heenvliet

Aantal leden: 50

Hun kracht: Superloten verkopen aan de lokale bedrijven waar wij een band mee hebben.

**€ 4.522,-
opbrengst**



'Onze vereniging kiest al zo'n 15 jaar voor de Grote Clubactie'

Doel: Nieuw materiaal jeugdleden

Vereniging: Voetbalvereniging Heerenveen

Aantal leden: 725

Hun kracht: Het doel communiceren richting heel de club; dat zorgt voor enthousiasme!

**€ 2.480,-
opbrengst**



'We hebben dit jaar veel plezier beleefd aan de Grote Clubactie'

Doel: Nieuwe voetballen en dummy's

Vereniging: AVC Heracles, Almelo

Aantal leden: 550

Hun kracht: Een eigen verkoopwedstrijd zorgt voor een gezonde onderlinge competitie.

**€ 1.905,-
opbrengst**



'Het streefbedrag hebben wij ruimschoots overtroffen'

Doel: Nieuwe Air-track-balken

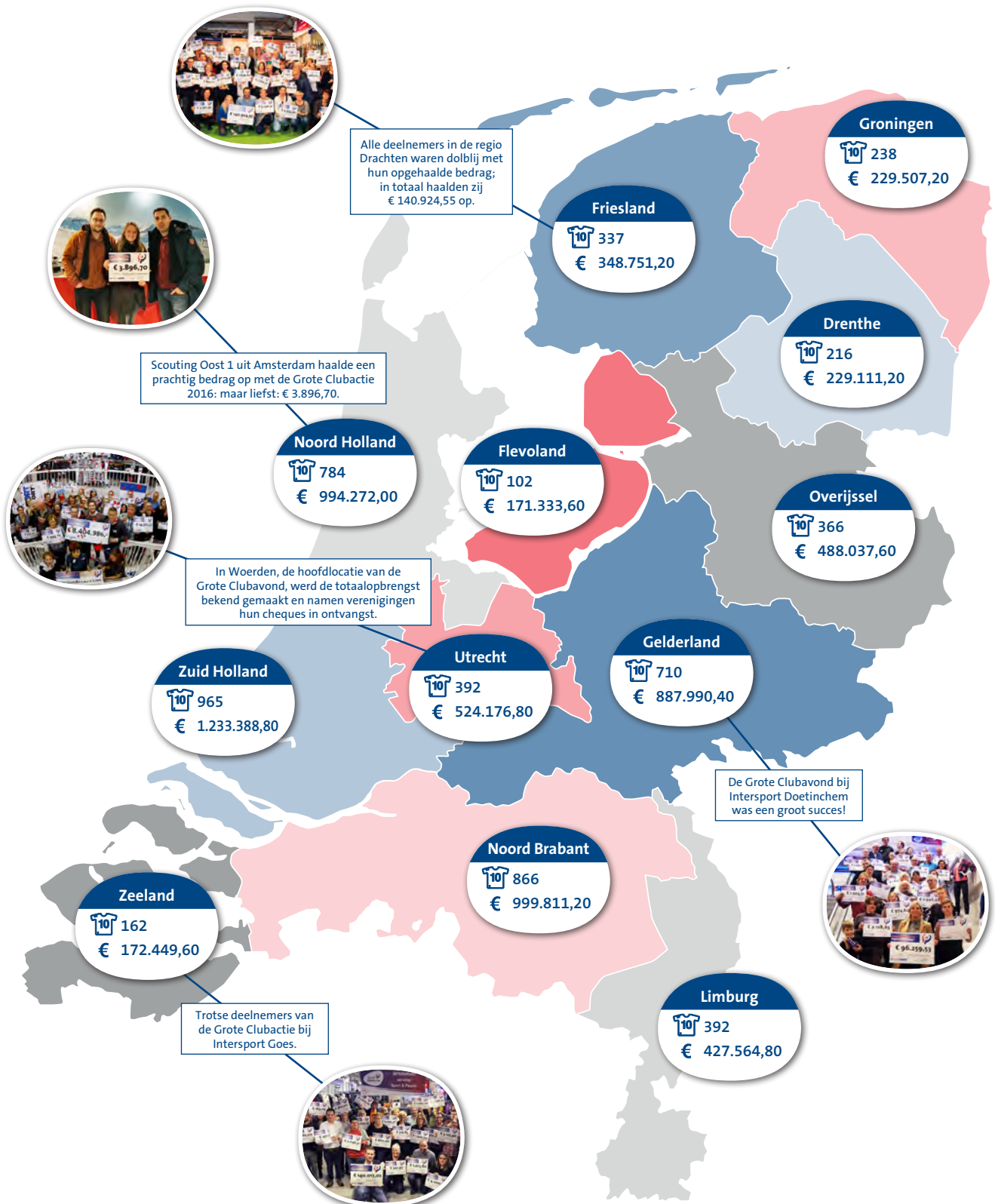
Vereniging: GTV de Hazenkamp, Nijmegen

Aantal leden: 1.600

Hun kracht: Hoe meer loten onze leden verkopen, hoe meer (en grotere) cadeaus ze krijgen.

**€ 10.585,-
opbrengst**

Aantal deelnemende verenigingen en totaalopbrengst per provincie



= Aantal deelnemende verenigingen Grote Clubactie.
 € = Bedrag opgehaald per provincie.

De Grote Clubactie op social media



Gavunitas
@Clubactie
#mooisteurtje



RuiterVereniging Rozenburg
Super trots op onze Club!



VVGZ
De ouders van JO11-1 kopen het 30e Superlot van de Grote Clubactie.



KVSKorfbal
Beste KVS lotenverkoopers ontvangen een beloning voor hun enorme inzet.
#gefeliciteerd



VVBeilen Vandaag minimale tweets over Beilen. Wij zijn met de @Clubactie verkopers bij @FCGFeed - @AFCAjax



HV Schipluiden Het Grote Clubactie-geld is goed besteed. De leden van HV Schipluiden zijn er superblij mee! #nieuwmateriaal



HerculesZaandam
Winnaar Grote Clubactie bekend!



Vioswarffum
Onze 4 beste lotenverkoopsters hebben als cadeau een turnpakje gekregen.





Colofon

Deze publicatie is een uitgave van:

Nationale Stichting Grote Clubactie
Apennijnenweg 16
5022 DV Tilburg
013-4552825
info@clubactie.nl

Contact:

Jaar van uitgave:

2017

Redactie & eindredactie:

Team Grote Clubactie

Graphic design:

Reclamebureau Scheepens



facebook.com/clubactie



twitter.com/clubactie



instagram.com/clubactie/



nl.linkedin.com/company/grote-clubactie