



# YHDISTYKSEN VARAINHANKINTA

## – vinkit ja ideat

Tätä dokumenttia voit käyttää apuna miettiessäsi sopivia varainhankinnan muotoja juuri teidän yhdistyksellenne. Vinkkilistassa ei oteta kantaa toiminnan verollisuuteen tai anneta tarkkoja ohjeita mahdollisten viranomaisilmoitusten teosta, vaan ne on jokaisen toimijan selvítettävä itse.

Vinkkilistasta löydät vinkkejä myyntiin, toimintaan, vuokraukseen, yritysysteistyöhön ja huomioita vuodenkiertoon liittyvistä perinteistä, joihin on helppo yhdistää varainhankintaa. Osa vinkeistä luonnistuu kevyemmällä panostuksella, osa vaatii jo enemmän talkoohenkeä.

Vinkkilistan kokoamisessa on hyödynnetty Lea Lihavaisen/Opintokeskus Sivis kokoamaa materiaalia ja täydennetty sitä JANEN ja JAN Ekon jäsenten omilla varainhankintakokemuksilla.

**A**rpajaiset. Palkintoja kannattaa kysellä yhteistyökumppaneilta ym, voidaan pitää myös teema-arpajaisia. Kun arpajaispalkinnot arvotaan samassa tilaisuudessa kuin arpoja myydään (ns. miniarpajaiset) ei tarvita erillistä lupaa. Arpajaispalkintoina ei tällöin kuitenkaan voi olla erityisen arvokkaita palkintoja, vaikkapa autoa 😊

**M**yyjäiset. Jos yhdistys pystyy tuottamaan oman hyvän tuotteen, leivonnaisen, käsityön tms, niin silloin yhdistys saa hyvän "markkinaraon" ja kyseisen yhdistyksen tuotetta osataan odottaa. Esimerkkeinä hyvistä myyntituotteista mainittakoon perinneleivonnaiset, saunavastat ja luudat.

### *Vinkki!*

*Onko yhdistyksessänne innokas vapaaehtoinen, jolta luonnistuu sujuvasti kierrokset yrityksiin? Joiltakin tämä sujuu luontevammin kuin toisilta ja siksi kannattaa hyödyntää vapaaehtoisten potentiaali!*

*Kerro myös laajemmin yhdistyksenne toiminnasta – ehkäpä jäätte mieleen seuraavaa kertaa varten, vaikkei sillä kertaa lahjoitusta tulisikaan.*

**Makkaranmyynti.** Tämä klassinen yhdistysten varainhankintatuote ansaitsee tulla mainituksi. Makkaran ohelle kannattaisi tuottaa nykyihmisen trendeihin sopivia ”kevyttuotteita”, esimerkiksi herkullisia kasvispurilaita.

**Kanttiini.** Hyvä pulla tekee aina kauppansa! Oman kanttiinin/puffetin ulkoisen ilmeen ja ”menun” miettimiseen kannattaa panostaa. Mitkä ovat teidän suosikkituotteenne? Tarkastele myös muiden toimijoiden tilaisuudet, josko voitte viedä sinne oman puffetin?

**Mainokset ja tuki-ilmoitukset jäsenlehteen/ -vihkoon.** Myykää mainostilaa yrityksille yhdistyksenne jäsenistölle lähtevään materiaaliin. Kannattaa huomioida jäsenistön rakenne – minkä alan yrityksiin olette yhteydessä? Kokoatteko yhdistyslehteä? Myykää sitä eri tapahtumissa.

**Vinkki!**

*Yhdistyksen jäsenkirjeen mukaan saa laittaa yrityksen tiedotteen/mainoksen, kun yritys maksaa postimaksun/antaa postituskuoret.*

*Muista huomioida henkilötietosuojalaki! Yhdistyksen jäsenten tietoja ei saa antaa eteenpäin.*

**Provikkapalkkainen varainhankkija.** Jos yhdistyksellä on tiedossa todellinen tarve toteuttaa varainkeruuta, voidaan sopia jonkun koulun, oppilaitoksen, nuoren, opiskelijan kanssa varainhankinnasta provikkapalkalla, varsinkin jos on hyvä tuote. Myyntityö edellyttää usein ”jalkatyötä” ja aikaa. On luonnollisestikin tärkeää sopia tarkoin ehdoista, provision määrästä, kulujen korvauksesta ym.

**Vinkki!**

*Kannattaa ideoida uudenlainen kirpputori ja keskittyä vaikkapa jonkin teeman ympärille.*

*Nimetkää yhdistyksenne kirpputorivastaava.*

**Kirpputori, huutokauppa.** Oma kirpputoripaikka yhdistykselle, jonne voi lahjoittaa myytävää. Muistakaa viestiä selkeästi siitä mihin kirpputorin tuotot käytetään!

**Vinkki!**

*Onko yhdistyksellänne jäsenetuja? Alennuksia tapahtumista, yritysten tuotteista/palveluista?*

*Muistakaa tuoda esiin sekä paikalliset ja mahdollisesti valtakunnalliset jäsenedut kaikessa viestinnässänne.*

**Jäsenmaksut, kannatusjäsenmaksut.** Jäsenmaksut ovat yksinkertaisuudessaan yksi tärkeimmistä varainhankinnan keinoista yhdistyksille. Innosta liittymään, kerro mitä hyötyä ja etuja on liittymisestä. Tee yhdistyksen jäseneksi liittymisestä mahdollisimman helppoa ja houkuttelevaa!

**Kurssit ja luennot.** Järjestäkää yhdistyksen toimintaan sopivia kursseja ja luentoja. Kerätkää osallistumismaksuja tilanteen mukaan. Myykää tilaisuuksissa omia tuotteita, järjestäkää arpajaiset, laittakaa keräyslipas - ‘Tue yhdistyksen toimintaa’

**V**ertaiskahvila. Nykyihminen etsii yhteisöllisyyttä ja kohtaamispaikkoja. Persoonallinen "pop-up -kahvila" saattaa olla tuottoisakin, varsinkin jos löytää helposti saavutettavan ja hyvän paikan tehden siitä persoonallisen. Kannattaa miettiä vuodenaikojen hyödyntämistä (syksyllä omenapuiden siimeksessä Omenakahvila herkullisine omenapiiraineen, juhannuksena kaupungissa sinkkujen Juhannuskahvila hyvän pullan kera; vanhaan latoon tai riiheen helleajan virkistyskahvila.

**T**empurata tai muu lapsille iloa tuottava toiminto. Perikää osallistujilta pieni maksu, joka on vanhempien kukkarolle sopiva. Tempuradan ideoinnin ja toteutuksen voi antaa esimerkiksi ammattikoulun/ammattillisen oppilaitoksen (rakentaminen, lastenhoito/opiskelijoille) opiskelijoille/työkokeilijoille.

**E**kologinen onginta. Toteutetaan kuten (lasten) onginta, mutta palkintoina joko ekologisia tuotteita tai aineettomia palkintoja; runoja, ajatuksia tai lupaus tehdä joku hyvä teko. Ekologisuus toteutuu myös niin, että palkinnot ovat kertaalleen käytettyjä (lelut) tai kirjat, kupit, tuikkukipot (aikuisille). Ekologista näkökulmaa voi toteuttaa monin tavoin. Aikuisetkin voivat - ja saavat - innostua onginnasta. Ja näkökulmaksi voi löytyä ihan uusi "kala" toimintanne mukaisesti.

**K**onsertit, runo- ja teatteriesitykset. Yhdistys voi tuottaa valmiita musiikki/runokoosteita, esityksiä ja tarjota maksusta yritysten, kunnan ja muiden yhdistysten tilaisuuksiin. Yhdistyksen toiminnan luonteeseen sopien esitykseen voi liittyä esimerkiksi perinne- ja kansallispuvut.

**T**uotevuokraus ja -lainaus. Pyöriikö yhdistyksen nurkissa tuotteita, joita voisi vuokrata ja lainata pientä maksua vastaan ulospäin? Vinkkaa mahdollisuudesta nettisivuilla, muille yhdistyksille ja ihmisille. Kannattaa miettiä myös missä säilytätte vuokrattavat tuotteet ja kuka niistä vastaa? Onko vuokrauskalenteri julkisesti kaikkien saatavilla?

**S**ponsorituki. Yhdistys voi hakea erilaisia sponsoreita omaan toimintaan. Voitte etsiä ns. yleissponsoriat tai sponsoria johonkin tiettyyn tarpeeseen, esimerkiksi yksittäiseen tapahtumaan tai verkkosivujen kehittämiseen. Muistattehan, että sponsorinäkyvyys kannattaa varmistaa, olipa se sitten banneri/mainoskangas tapahtumassa, logo materiaalissa, mainos kuulutuksessa tai jotain muuta mitä yhdessä sovitte sponsorin kanssa.

#### *Vinkit yritys yhteistyöhön*

*Yritysyhteistyö vaatii yhdistykseltä pitkäjänteisyyttä, kärsivällisyyttä ja oman yhdistyksen toiminnan ja tavoitteiden selkeää esittelyä.*

*On hyvä muistaa erilaiset yritykset: pienet ja suuret.*

**P**ro bono. Löytyykö tuttavapiiristä/ yhdistyksen aktiivisen jäsenistön ulkopuolelta joku, jonka ammatilliselle osaamiselle olisi tarve? Kysy rohkeasti. Pro bono - yhteistyötä tehdään yleensä yleisen hyvän vuoksi. Katso myös <https://workpilots.fi/xpertpilots/>

**Tuotelahjoituspisteet.** Tarvitseeko yhdistyksenne kulutustavaraa toiminnan toteuttamiseksi? Olisiko yritysten/organisaatioiden tiloihin sijoitettavat lahjoituspisteet yksi vaihtoehto? Miettikää myös logistiikka, ettei tavarat jää lojumaan.

**Vinkki!**  
*Lahjoituskorit eri aihepiireihin liittyen voivat olla myös lyhyen aikaa käytössä.*

**Työpanoksen tarjoaminen.** Tarjoa yhdistyksen työpanosta yrityksille/muille organisaatioilla. Kauppojen inventaariot, narikat, liikenteenohjaus, lumityöt? Miettikää rohkeasti erilaisia mahdollisuuksia ja kysykää myös yrityksiltä/organisaatioilta/tapahtumajärjestäjiltä suoraan miten voisitte olla apuna. Ole itse aktiivinen!

---

**Erityisideoita.** Järjestetäänkö paikkakunnalla venetsialaiset kesän päätteeksi? Entäpä miltä kuulostaa kekri/sadonkorjuujuhla? Yhdistys voi profiloitua myös yksinäisten joulukahvien, kulttuurikahvien runojen ja musiikin kera, Yksinhuoltajien kahvit, joissa kulttuuriohjelman rinnalla huomioidaan myös lapset, Monikulttuurinen kahvila. Myös yhteisölliset lauantailounaat on tapa hankkia

**Vastuualueet.** Yhdistyksen varainhankinta on koko hallituksen tehtäväkenttää, on silti hyvä sisällyttää hallituksen tehtävänkuvauksissa varainhankinta vähintään yhden hallituksen jäsenen vastuualueeksi, tämän voi tehdä myös nimettynä työparina. Yhdistyksellä voi olla myös hallituksen ulkopuolinen ”työrukkanen”, joka ideoi ja toteuttaa varainhankintaa yhdessä hallituksen kanssa.

**Viestintä.** Varainhankinta on mitä suuremmissa määrin viestintää. Miten viestitte yhdistyksenne toiminnasta ja siihen liittyvästä varainhankinnasta?

**Vinkki!**  
*Muista huomioida toimintanne tukijat/lahjoittajat jollain tapaa!*