



[DISCLAIMER KVK: DIT VERSLAG IS CONFIDENTIEEL EN ENKEL VOOR MYKVK-LEDEN. NIET VOOR PUBLICATIE.]

Verslag werkgroep 19 – 002

Aanwezigen KV Kortrijk: COO Jelle Brulez, Fanbase Manager Simon Clinckemaillie, SLO Cederique Dujardin.

Aanwezigen Werkgroep 19: Marian Hinnekens, Bauwe Dezeure, Lennert Deleu, Chiel Van Meerhaeghe, Dimitri Hallaert, Erwin Deloor, Dan Dewerchin, Yanna Balcaen, Bjorn Arijs, Joeri Vyncke en Jarne Lamkowski.

1. Welkomstwoord + inleiding door COO Jelle Brulez

- We hebben de vorige werkgroep afgesloten met een zeer goed gevoel. We hebben met enorm veel goesting toegeleefd naar het tweede moment, ook dankzij de vele spontane input van jullie en het grote engagement dat we mogen ervaren. We kregen veel positieve reacties van heel veel fans, zowel op het verslag als op het initiatief.
- Ter voorbereiding van deze werkgroep hebben we alle deelnemende leden ook individueel gehoord. Met deze input zijn we aan de slag gegaan om deze werkgroep voor te bereiden. Het is vandaag dan ook de bedoeling om tot werkbaar voorstellen te komen die gedragen worden door jullie, onze supporters.
- De input en het engagement hebben ons gesterkt in de overtuiging dat we na dit traject graag een vervolg zouden geven aan Werkgroep 19. We denken er sterk over na om ons participatietraject verder inhoud te geven en een officieel karakter mee te geven. Door naast MyKVK een officieel orgaan te creëren die de supporters vertegenwoordigen en die een beslissingsrecht hebben binnen de structuur van de club.
- We denken er ook over na om de boodschappen die hier gebracht worden tot bij de spelers te krijgen. De input die we kregen in de vorige werkgroep was ook om de spelers bepaalde boodschappen over te brengen vanuit de supporters. Zo denken we er over na om via dit officieel orgaan ook spelers te betrekken en een directe link te voorzien tussen supporters en de spelers om zo de belangrijkheid van bepaalde topics duidelijk te maken (DNA van KVK...).

2. Korte evaluatie werkgroep 19 001

- Sportieve ambities primeren
- Keuzemogelijkheid geven
- Een compensatie is niet per sé noodzakelijk

3. Toelichting van afgelegde traject

- Twee voorstellen worden deze avond geselecteerd
 - MyKVK leden kunnen hieruit kiezen via een digitale stemming die één week zal openstaan. Ieder lid kan één keer stemmen.

4. Compensatie of beloning?

- We willen eerder supporters gaan belonen voor het engagement die ze vorig jaar getoond hebben. Compensatie heeft voor ons een negatieve connotatie. We willen vooral supporters belonen voor hun nieuw engagement en omdat ze ons zo helpen een antwoord te bieden op corona.

5. Vier doelen van de abocampagne

- Antwoord op Covid 19: financieel de schade beperken en door de solide basis bij onze club op die manier een voorsprong nemen op andere clubs.
- Zekerheid op matches bijwonen: zie 'plan van vrijheid' die gisteren gelanceerd werd door de overheid. Nu (zo goed als) zekerheid om de competitie met abonnees aan te vatten.
- Gezamenlijke sportieve ambities: enerzijds de massale steun naast het veld en de impact die jullie hebben op het veld. Anderzijds zorgen jullie door een verlenging voor iets meer financiële slagkracht en kan zich dat eventueel iets meer vertalen op het veld.
- Loyaliteit door betrokkenheid: de abonnementencampagne van volgend seizoen is gemaakt voor en ondersteund door de MyKVK-leden.

6. Financiële terugblik op afgelopen seizoen

- Seizoen 19 – 20: reeds Covid-19 impact gevoeld door wegvallen PO II. De supportersaantallen bij PO II matches van KVK lagen vaak hoger dan matches in de reguliere competitie door de gerichte marketingacties. PO II werd gebruikt als een tool om nieuwe supporters te gaan rekruteren. Denk maar o.a. aan de geslaagde KVK Scholenchallenges. Vergeet niet, de match tegen Cercle Brugge in PO II van seizoen 18 – 19 stond in de top 5 van meest bijgewoonde matches in dat seizoen.
 - Financieel hadden we dat seizoen door geen wedstrijd gerelateerde inkomsten reeds een geschat verlies van ongeveer €700 000 op onze omzet.
- Seizoen 20 – 21: Zo goed als volledig beïnvloed door Covid-19. Ondanks het engagement van partners en de loyaliteit van supporters werd er toch ongeveer €3miljoen minder omzet gehaald dan het vorige seizoen. Dit is enkel voor de commerciële inkomsten.

7. Voorstelling van de 6 Werkgroep 19 voorstellen door Jelle Brulez

- **BELANGRIJK: bij elk voorstel blijven de abonnementsprijzen hetzelfde als seizoen 2020 – 2021.**
- **Abonnementencampagne**
 - **Voorstel 1: KVK Supportersfonds**
 - Per verkocht abonnement houdt de club € 19 aan de kant voor het KVK Supportersfonds. Een fonds die aangewend wordt om de sfeer en de voetbalbeleving voor alle supporters beter te maken. Kortom, een fonds van en voor de supporters.
 - Dit wordt beheerd door een verderzetting van Werkgroep 19? Sowieso beheerd door supporters en dit kan het uitgelezen moment zijn om Werkgroep 19 verder als officieel orgaan uit te rollen.
 - Dit voorstel zal echt tastbaar zijn voor alle supporters.
 - Bv. Vuurwerk voor een bepaalde wedstrijd, 'winstpremie' in de vorm van diner aangeboden bij een belangrijke overwinning, muziek, dj-set op spelerstunnel, mobiele animatiewagen op Kouterplein...
 - **Voorstel 2: 3 seizoenen lang**
 - Tarieven voor de komende drie seizoenen blijven gelijk voor de supporters indien ze volgend seizoen ook verlengen.
 - Voordeel: tarief blijft voor de supporter gelijk, de komende drie seizoenen, ook bij een eventuele prijsstijging.

- **Voorstel 3: boekje**
 - Iedere abonneehouder krijgt een bonnenboekje van de partners, met een grotere waarde dan je abonnement.
 - In het verleden heeft de club vaak een bonnenboekje uitgebracht en daaruit bleek dat dit minder succesvol was dan we vaak dachten. Het knip en scheurwerk bleek niet zo succesvol, de visibiliteit en kenbaarheid van partners werd wel gesmaakt.
- **Voorstel 4: Red+, Red & White**
 - 3 MyKVK formules
 - Red+: abonnementsprijs + vrije bijdrage die gebruikt wordt om de club verder (sportief) te doen groeien.
 - Red: abonnementsprijs.
 - White: 19% van abonnement op je KVK paycard.
 - Verdere uitleg vind je in de presentatie.
- **Voorstel 5: KVK Fanbox**
 - Een abocampagne met een unieke beloning voor volgend seizoen
 - MyKVK-leden die hun abonnement verlengen krijgen een unieke fanbox die niet te koop is in de fanshop ter waarde van € 50.
 - Voor seizoen 21 – 22 werd een uniek shirt gecreëerd die het verhaal vertelt van de club, de stad en de geschiedenis. Supporters die ook dit jaar meemaakten, maken ook deel uit van dit verhaal
 - Wat kan bv. in de fanbox zitten?
 - Kunstwerk in posterformaat die het verhaal van het unieke nieuwe shirt vertelt
 - Uniek T-shirt in de stijl van het nieuwe wedstrijdshirt
 - Merchandising
 - Sjaal
 - Vouchers
 - Pin
 - ...
 - De nadruk ligt op unieke, exclusieve items die nooit te koop zullen aangeboden worden
- **Voorstel 6: 2 keuzes**
 - Met compensatie of zonder compensatie
 - Met compensatie
 - 19% compensatie in de vorm van dranktegoed
 - Zonder compensatie: corona is overmacht, ik verwacht geen compensatie van mij club
- **Extra's**
 - Toevoegen aan ieder voorstel
 - Bv. Vouchers in functie van vrienden en familie eens mee te nemen naar een KVK wedstrijd
 - Bv. Draagmandje voor bierbekers (moeilijk i.f.v. veiligheid en werpincidenten)
 - ...

8. To do:

- Voorrangperiode voor huidige MyKVK-leden?

- Gaan we zeker doen in functie van beloning loyaliteit supporters.
- Wat bij beperkt publiek?
 - Altijd voorrang voor MyKVK-leden en indien nodig voor huidige leden. Huidige situatie lijkt aan te tonen dat we vanaf juli (eerste competitiewedstrijd) alle abonnees zullen kunnen verwelkomen en dat we vanaf augustus kunnen starten met de ticketverkoop.
- Thematiek abocampagne
- Abonnementskaartjes
- Extra's uitwerken
- Communicatie MyKVK-leden uitwerken

9. Q&A

- Bauwe: een vraag over het supportersfonds. Stel, er zitten x-aantal mensen in Werkgroep 19 die het supportersfonds beheren. Kunnen die beslissingen dan door de andere leden ook bepaald worden?
- Jelle: dat is nog te bekijken. Het supportersfonds kan het momentum zijn om Werkgroep 19 een officieel karakter te geven, maar hoe het verder zal werken zou dan nog verder bepaald kunnen worden. De zittende leden van Werkgroep 19 die stemmen of die werken naar concrete punten, waarop de MyKVK leden dan kunnen stemmen.
 - Bij het huidige traject werken de leden die zich engageren iets op Werkgroep 19 en dan is er een stemming mogelijk voor alle MyKVK leden.
 - Misschien zal dit afhangen van de periodiciteit, de items of de opstelling van Werkgroep 19.
- Marian: algemene opmerking. Ik wil zeker geen negatieve sfeer creëren. Je haalt terecht aan dat de corona een impact heeft gehad voor de club, maar het heeft ook een impact gehad op bepaalde supporters. We moeten ook rekening houden met de supporters die niet zo dicht als ons bij de club staan. Het is ook belangrijk om die mensen hier te houden. Uit sympathie moeten we ook iets doen. Dus moeten we misschien niet te veel de kaart trekken van 'we houden het zoals het is.' Het is voor iedereen een moeilijk jaar geweest. Ik vind dat we dus zeker ook zo'n voorstel moeten uitwerken waar zoiets ook in verwerkt zit.
 - A Jelle: het is zeker niet de bedoeling om die mensen te negeren. Daarom blijven we onder andere ook vasthouden aan de laagste abonnementstarieven uit 1A en bij uitbreiding zelfs de laagste tarieven van tickets en drank. We willen laagdrempelig blijven voor alle supporters en zo zoveel mogelijk supporters toegang bieden tot de club en ons product voetbal. Het is een USP, die deels ons DNA ook bepaalt. We waren 7 seizoenen geleden ook de 1^e club die een sociaal tarief aanbood via UTPAS bijvoorbeeld.
 - Wat vooral heel belangrijk is, is dat we supporters belonen voor hun engagement en hen zo onze dankbaarheid kunnen tonen. Natuurlijk moeten we hierbij ook denken aan de impact die deze dankbaarheid zou kunnen hebben op onze club. Indien het even kan, willen we ambitieus blijven om de impact van Covid-19 zoveel mogelijk te beperken. Wij hadden helaas geen vat op Covid-19 en hebben deze situatie moeten ondergaan, maar we zijn weerbaar en we doen voort en willen dit graag met jullie verder doen.

- A Marian: als je drie tieners hebt waarvoor je een abonnement moet kopen. Is dat veel geld. Soms mag het ook wel wat financieels zijn, al is het in dranktegoed.
- A Jelle: volledig akkoord, daarom zitten er ook enkele voorstellen in die dit symboliseren en hier rekening mee houden. Dankbaarheid en loyaliteit blijven de belangrijkste insteek van dit alles.
- Q Dimitri: kan ik aub nog even voorstel 3 zien. Daar heb je eigenlijk een combinatie van een extra bijdrage, een status quo en een tegoed. Op die manier heb je drie formules waar je tegemoetkomt. Als je dit bijvoorbeeld nog kan combineren met de FanBox. Er mag geen stigmatisering zijn omdat je bv. Een White abonnement genomen hebt. Ik denk wel dat er publiek is voor Red+, maar ik weet zelfs niet of die mensen iets moeten terugkrijgen voor Red+.
- A Jelle: bij de FanBox zit er wel een serieuze kost voor KVK in betrokken. Dat mogen we niet onderschatten natuurlijk. Die fanbox is een exclusieve beloning voor als mensen een eenvoudige formule kiezen om hun abonnement te verlengen. Dezelfde lage tarieven als andere seizoenen en als beloning voor het vernieuwde engagement komt er een Fanbox met een verkoopswaarde van 50 euro bij. Die zouden we dan ook wel nog aanvullen met leuke attenties (tastbaar en ervaringen tijdens het seizoen: een bonus op de top-up, vrienden uit te nodigen voor een wedstrijd, Happy Hour voor deze leden na een belangrijke overwinning,...).
- Q Dan: je moet ervoor zorgen dat de supps het gevoel hebben dat ze een keuze hebben. Dan gaan misschien ook veel mensen voor de fanbox kiezen, omdat ze iets krijgen. Als je dat niet doet, ga je frustratie krijgen. Het is echt perceptie. Je moet een keuze kunnen maken tussen A en B.
- A Jelle: zo hadden we het nog niet bekeken. Dan vraag je bv. een meerprijs voor een fanbox. Er is een relatieve kost en een opportuiniteitskost.
- Q Chiel: er moet echt keuze zijn.
- Q Bauwe: de stemming moet inderdaad goed gecommuniceerd worden.
- Jelle: vorig jaar kregen we veel de opmerking 'ik wist niet dat er een compensatie was'. Het werd nochtans elke keer gezegd.
- Dan: dat is ook communicatie en perceptie natuurlijk.
- Jelle: ervaring leert ons vooral dat we het zo simpel mogelijk moeten houden. Vandaar ook mijn vraag in deze Werkgroep om daar ook zeker rekening mee te houden. Een simpele formule die behapbaar is voor iedereen. Dit betekent natuurlijk wel dat enkele mooie voorstellen misschien niet weerhouden zullen worden en dat we een consensus zullen moeten maken. Ik ben bijvoorbeeld ook fan van Red+, Red en White omdat je de keuze geeft aan iedereen en het een sterk signaal kan zijn, maar...
- Lennert: dat vind ik de achilleshiel van Red+, Red en white. Ik zet het misschien wat plat, maar mensen zijn vaak zoals Homer Simpson en willen soms niet te veel nadenken.
- Jelle: we moeten ook rekening houden met de beperkingen van ons huidig ticketingsysteem (die ons wordt opgelegd door de Pro League). Dit systeem is er voor alle clubs en is redelijk rigide in zijn opzet, ik denk dat iedereen dit helaas al heeft moeten ervaren.
- Joeri: ofwel kiezen de mensen voor:
 - 19 euro korting op je drankkaart
 - Of je kiest voor de volle pot en de fanbox (zonder meerprijs)
- Joeri: ik ben ook fan van het supportersfonds.

- Ofwel 19% korting
 - Of dan bv. 2% doorstorten naar het supportersfonds.
- Yanna: drie seizoenen lang is onzeker. Want je weet natuurlijk niet hoe de toekomst eruit ziet. Je bent dan ook gebonden aan die drie jaar. Maar ik denk toch dat dat een moeilijken is om te verkopen.
- Lennert: inderdaad tricky voor de club. Want stel dat er binnen twee jaar weer een pandemie is, wordt het een kakafonie van praktische zaken.
- Marian: het heeft ook met sportief op het veld te maken.
- Lennert: dat is de grootste power/signaal die we hebben als supporter. We komen omdat we er blijven in geloven. Door drie seizoenen lang, snij je dat wel een beetje af.
- **Boekje en 3 seizoenen lang wordt geschrapt**
- Dan houden we er nog vier over
- Jelle: veel mensen zeiden op het einde: ik wil toch compensatie. Soms met als reden dat we de sportieve ambities niet waargemaakt hebben. De club ging zoals elk seizoen om zich in de linkerkolom te plaatsen en mee te doen voor een strijd voor PO I, dit seizoen gingen we dus volop voor de strijd voor de Play Offs. Helaas hebben we die ambitie niet waargemaakt, maar we trekken lessen uit elk seizoen en nemen deze mee naar de volgende seizoenen om opnieuw beter te doen en ook volgend seizoen gaan we ervoor om stappen te zetten en beter te doen. Is de roep naar compensatie er soms eentje van frustratie voor het niet waarmaken van sportieve ambities en niet zozeer voor het missen van wedstrijden?
- Yanna: hoe betaalt United 19 hun tifo's?
- Bauwe: United 19 financieert alles zelf. Via busverplaatsingen en lidmaatschappen. Maar als er iets dergelijks als een supportersfonds komt, kunnen we in de sfeeracties wel verder gaan natuurlijk.
- Jelle: Het supportersfonds zou aangewend kunnen worden om de totale voetbalbeleving van onze supporters te optimaliseren en te investeren in relevante zaken die de beleving ten goede komen. Investerings die nu misschien even on hold zouden geplaatst worden door de impact van Covid-19. Dit zou naast de leuke belevingselementen ook kunnen gaan om enkele sanitaire blokken aan te passen.
- Bjorn: ik denk dat we niet mogen vergeten dat supporters vorig jaar de keuze gehad hebben; met compensatie of zonder compensatie. We hebben ook voor het eerst MyKVK gekregen waar we heel wat leuke en waardevolle content op gekregen hebben. We kunnen iets doen, maar ik zou er niet super ver in gaan, net omdat we al veel gekregen hebben in een heel moeilijk jaar.
- Jelle: ik pik hier graag op in. We willen als club echt iéts doen. Zij het dat we bv. In maand oktober zeggen dat alle leden bv. Hun top-up verdubbeld zien, dat ze vrienden of familie mogen uitnodigen, dat ze een attentie krijgen,.... Die zaken gaan we sowieso uitvoeren en zitten echt ook in ons hoofd.
- Dan: als je mijn top-up maal twee doet, zet ik er eerst € 500 op.
- Lennert: Impact voor grote gezinnen/laag verdieners niet onderschatten
- Jelle: Ook voor de club en haar medewerkers is die impact niet te onderschatten. De onzekerheid bij ons en veel collega's over de toekomst van de club, de toekomst van onze job en onze gezinnen,... maar iedereen is bij de club gebleven en we zoeken duurzame oplossingen naar de toekomst. Je mag niet onderschatten dat ook wij een belangrijke werkgever zijn en niet enkel voor voetballers. Die maatschappelijke rol willen we ook blijven invullen.

- Chiel: het belangrijkste voor iedereen is dat we terug naar de matches kunnen, terug de beleving voelen. Dus het supportersfonds leunt daar dicht tegen aan. Als je de beleving groter kan maken, betrek je iedere supporter.
- Dimitri: we kunnen voorstel één ook sowieso doen
 - En de keuze geven tussen 5 en 6 aan onze mykvv leden
 - Die 19 euro is ook relatief. Dat is een symbolische fonds.
 - Met het fonds zou je bv. Een tent over het Kouterplein zetten.
- Jelle: De sterkte van het supportersfonds is wel dat er een basis is om dingen te realiseren van en voor supporters. Indien iedereen verlengd, dan bedraagt het supportersfonds 50k. Dat is wel een heel mooi budget om volgend seizoen mee aan de slag te gaan.
- Jelle:
 - We hebben nog drie voorstellen nu:
 - Supportersfonds
 - Fanbox
 - 2 keuzes
 - We kunnen van deze 3 ook combinaties
- Dan: het komt altijd neer op die 19 €. Ofwel geef je het in dranktegoed, of in supportersfonds of in een fanbox
- Dan: veel mensen kiezen voor eigenbelang op korte termijn. "Ik kies nu voor mezelf en ik zie dan wel." Die tifo's zijn nice-to-have.
- Dan: crowdfunding kan je nog altijd doen via bv. een sms-actie.
- Erwin: Less is more, we maken het nu te moeilijk. De Fanbox is een vorm van compensatie en een leuke beloning. Dit is een heel duidelijke en aangename formule voor de supporters. Mijn zoon (en ik) zouden zo iets fantastisch vinden. Iets tastbaar die ons ook doet herinneren aan dit seizoen en ons engagement waar we trots op kunnen zijn.
- Erwin: ik denk dat we de fanbox ook moeten koppelen aan een vroegboekorting. Of aan de voorrangperiode.
- Dan: je moet zorgen dat dit niet tegen jullie keert. Zie het verhaal van de mondkmaskers. Dit werd een negatief verhaal doordat de leverancier dit niet tijdig kon aanleveren.
- Marian: in corona is 15 juli wel een vroege datum is om tegen dan jouw abonnement te verlengen en in aanspraak te komen voor een Fanbox.
- Jelle: Praktisch gezien is het aangewezen om een datum te voorzien. Dan kan de Fanbox in productie gaan en kunnen we ook een datum afspreken om deze te bezorgen aan de verlengers. Ik volg hier Dan in dat we een concrete planning en datum moeten kunnen presenteren en communiceren.
- Yanna: bij de fanbox is het wel belangrijk dat de extra's er al bij vermeld worden.
 - Fanbox: ook al wat ticketvouchers erbij steken
- Bjorn: is het verschil tussen de fanbox en het supportersfonds dan niet vrij groot? 19 euro en 50 euro.
- Jelle: Het gaat om minimum 50 euro verkoopswaarde. Bedoeling is dat we naast deze initiatieven misschien ook nog andere initiatieven uitvoeren gedurende het seizoen om onze dankbaarheid kenbaar te maken aan de leden die opnieuw verlengd hebben. Moet er naast storting supportersfonds ook nog andere keuzemogelijkheden voorzien worden?

- Jelle: ik voorzie wel moeilijkheden om deze zaken uit te werken. Zowel naar communicatie naar supporters toe als naar de praktische uitwerking.
- Jelle: ik volg wel de denkpiste dat we voor het collectief en individueel moeten gaan werken. Ook al maakt dit het minder overzichtelijk en duidelijk voor supporters. Praktisch ook nog te bekijken of dat online verlengingen dan mogelijk zijn met het huidige ticketingsysteem.
- Marian: ik vind ook dat we concrete targets moeten zetten bij bv. 10k op te halen.
- Jelle: Om dan bij elke schijf effectief iets te gaan investeren? Ik twijfel nog een beetje omdat ik ook een opportuniteit zie naar het verder uitwerken van Werkgroep 19. Zodanig dat Werkgroep 19 met dit supportersfonds aan de slag kan gaan en daar kan beslist worden waar we effectief in zullen investeren voor de supporters.
- Bauwe: we moeten bij het supportersfonds echt tastbare projecten kunnen benoemen. Zodat ze weten waarvoor ze het kiezen. Bv dj set op tunnel, dj wagen, geluidsinstallatie etc.
- Yanna: moest het supportersfonds er niet doorkomen, kunnen we door het seizoen heen hier ook rond werken? Bv. een crowdfunding. Zodat dit niet éénmalig is.
- Jelle: zeker! Via werkgroep 19 kunnen we dit bv. ook uitwerken.
- Jelle: we hebben echt een goed gevoel bij jwerkgroep 19, we willen dit echt verder zetten. Dit was fantastisch voor ons om het engagement van jullie te ervaren, jullie input te krijgen en ook samen te werken naar oplossingen op maat van onze leden/supporters.
- Lennert: dit is een dynamiek die we in de club moeten krijgen. Waar supporters elkaar kunnen vinden. Ook op het sportieve vlak. Maar dit is een goeie vibe. Je mag kritisch zijn, maar er komt tenminste duiding. Die dynamiek, met supporters in dialoog gaan, het is echt belangrijk dat we dit in ere houden.
- Jelle: we willen de lijn tussen supporter en club zo kort mogelijk maken. Op bepaalde vlakken natuurlijk.
- Chiel: wat vond Vincent Tan van een Q&A?
- Jelle: Het goeie moment moet er zijn, maar het goeie moment komt er heel snel aan hopelijk en dan gaan we dit uitvoeren.

Voorstel 1 MyKVK stemming SUPPORTERSFONDS

KVK Supportersfonds

- **Keuze 1: Ik geef € 19 aan het KVK supportersfonds**
 - Abonnementstarieven blijven hetzelfde zoals vorig seizoen.
 - Per verkocht abonnement stort de **club € 19 integraal naar het KVK Supportersfonds**.
 - Een fonds die aangewend wordt om de **sfeer en de voetbalbeleving** voor alle supporters beter te maken. Een fonds **van en voor** de supporters.
 - Bv. Vuurwerk voor een bepaalde wedstrijd
 - 'winstpremie' in de vorm van diner aangeboden bij een belangrijke overwinning
 - Muziek/dj-set op spelerstunnel
 - mobiele animatiewagen op Kouterplein
 - ...
 - Het fonds wordt **beheerd door werkgroep 19**
- OF
- **Keuze 2 Compensatie in de vorm van dranktegoed**
 - Bij aankoop abonnement kan je ook **kiezen om € 19 dranktegoed** te krijgen op je nieuw abonnement

Voorstel 2 KVK FANBOX

KVK Fanbox

- **Je koopt je abonnement aan het normale tarief**
 - Iedereen die zijn abonnement verlengt krijgt een **fanbox cadeau ter waarde van € 50**
 - Deze is af te halen vanaf midden september (**datum onder voorbehoud**)
 - Een unieke/exclusieve fanbox die **niet te koop** is in de fanshop ter waarde van € 50
 - Enkel geldig voor mensen die **verlengen voor een bepaalde datum (bv. 1 augustus)**
 - Een abocampagne met een unieke beloning voor volgend seizoen
 - Wat kan bv. in de fanbox zitten?
 - Kunstwerk in posterformaat die het verhaal van het unieke nieuwe shirt vertelt
 - Uniek T-shirt in de stijl van het nieuwe wedstrijdshirt
 - Merchandising
 - Sjaal
 - Vouchers
 - Pin
 - ...
 - De nadruk ligt op **unieke, exclusieve items** die **nooit te koop** zullen aangeboden worden