



Lions helpen!

Fight for Sight
the Netherlands



Draaiboek voor het organiseren van een Blind Dinner

1. Doel en uitgangspunten

Een blind diner (of proeverij) tijdens een Lions clubbijeenkomst of fundraise activiteit is een spannende en ludieke manier om je eigen Lionsclub en de Lions Stichting Fight for Sight onder de aandacht te brengen. Als fondsenwervend evenement levert het daarnaast publiciteit en extra bekendheid op voor de plaatselijke Lionsclub.

In 2026 kan het blind dinner gekoppeld worden aan het feit dat Helen Keller 100 jaar geleden tijdens een internationale conventie de Lions inspireerde om “ridders van de blinden in de kruistocht tegen de duisternis” te worden. Sindsdien is “zicht” een belangrijk speerpunt binnen Lions Internationaal.

Hoofddoelen:

- Activiteiten van Fight for Sight zichtbaar maken binnen en buiten de club.
 - Fondsen werven voor projecten ter voorkoming van onnodige blindheid.
 - Leden, partners en gasten een bijzondere ervaring bieden rond het thema “zicht”.
-

2. Organisatiestructuur en rollen

Stel ruim op tijd een klein projectteam samen (bijv. 3–6 personen) met duidelijke taken.

Voorstel rolverdeling:

- Projectleider: eindverantwoordelijk, bewaakt planning, budget en afstemming met bestuur.
- Financieel coördinator: budget, inkomsten/uitgaven, afdracht aan Fight for Sight.
- Locatie & catering: contact met (club)locatie en chef-kok, inrichting zaal, materialen.
- Communicatie & PR: uitnodigingen, social media, pers, nieuwsbrief.
- Sponsoring & acties: benadering sponsors, veiling/loterij, donatiemomenten.
- Programma & inhoud: draaiboek voor de avond, gastspreker, presentaties over Fight for Sight.

Leg in één kort document vast wie welke verantwoordelijkheid heeft en hoe vaak je als team overlegt (bijv. maandelijks, later wekelijks).

3. Globale tijdlijn

3–4 maanden van tevoren

- Datum en tijdstip kiezen, in overleg met bestuur en locatie.
- Projectteam samenstellen en doelen (bedrag, aantal gasten) vastleggen.
- Voorlopig budget opstellen en conceptprogramma maken.
- Onderzoek of er een lokale organisatie is die op het gebied van blindheid activiteiten organiseert.

2–3 maanden van tevoren

- Locatie en catering definitief vastleggen.
- Oogmaskers (met opdruk Fight for Sight) bestellen via de Lions winkel (ca. € 20,- per 10 stuks).
- Eerste sponsorbenadering en plan voor veiling/loterij.
- Save-the-date naar leden, partners en mogelijke externe gasten.
- Vooraankondiging in de pers.
- Gastspreker vastleggen (bijv. oogarts of specialist).
- Districtscoördinator Fight for Sight samen met de Gouverneur uitnodigen.



Lions helpen!

Fight for Sight
the Netherlands



1-2 maanden van tevoren

- Start kaartenverkoop met uitnodiging door alle leden.
- Menu in grote lijnen afstemmen met de chef-kok.
- Communicatieplan uitvoeren: social media, advertentie, website en pers uitnodigen.
- Denk ook aan de lokale radio en TV.
- Techniek regelen: microfoon, beamer, geluid, muziek.

Laatste 2 weken

- Definitieve gastenlijst en zitplan opstellen.
- Instructie voor vrijwilligers en bediening, inclusief veiligheid bij “blind” lopen.
- Veiling- of loterijitems verzamelen en catalogus/overzicht maken.
- Presentatie over Fight for Sight voorbereiden.

Na de avond

- Bedankje naar alle gasten en Lionsvrienden die dit mogelijk hebben gemaakt.
 - Maak ook een persbericht en stuur deze met beelden naar de pers die niet aanwezig was. Vergeet ook niet het eigen ledenblad Lion!
 - Financiële afrekening en rapportage.
 - Dankbericht en korte terugblik naar alle betrokkenen.
 - Evaluatie met projectteam.
-

4. Budget en financiën

Stel een globaal budget op met in elk geval:

- Locatiekosten (huur, techniek, schoonmaak).
- Catering (diner of proeverij, koffie/thee, water, eventueel wijnarrangement).
- Materialen: oogmaskers (Lions winkel), tafeldecoratie, drukwerk.
- PR-kosten: posters, advertenties (indien nodig).

Inkomstenbronnen:

- Ticketprijs per persoon (bijv. inclusief diner en welkomstdrankje).
 - Extra donaties tijdens de avond (collecte, QR, Tikkie, donatiebox).
 - Veiling of loterij met gesponsorde items.
 - Sponsorbijdagen in geld of natura (wijn, delicatessen, locatiekorting).
 - Leg vast hoe de opbrengst wordt afgedragen aan Fight for Sight en communiceer transparant dat iedere euro 100% naar de projecten gaat, met vaak 50% extra bijdrage van Wilde Ganzen.
-

5. Locatie en inrichting

Gebruik bij voorkeur de eigen (club)locatie als die voldoende ruimte en basisfaciliteiten biedt. Alternatief is een restaurant dat bereid is mee te werken aan het blind-dinerconcept.

Belangrijke aandachtspunten:

- Voldoende ruimte om veilig te kunnen lopen met oogmasker.
- Heldere logistiek: ontvangst, garderobe, bar, tafels, looproutes.
- Mogelijkheid om licht te dimmen en eventueel delen van de zaal af te schermen.
- Plaats voor presentaties (scherm, beamer) en gastspreker.

Inrichting:

- Duidelijke tafelnummering en eventueel begeleiders per tafel.
 - Gebruik stabiele tafels en stoelen, geen uitstekende poten of losse kabels.
 - Zorg dat bediening en vrijwilligers obstakelvrije paden kennen.
-



6. Menu en “blind dineren”-concept

Een blind diner houdt meestal in dat gasten (tijdelijk) een oogmasker dragen tijdens het eten om hun zintuigen te prikkelen. Je kunt kiezen voor volledig “in het donker” eten of voor een deel van de avond (bijv. alleen voorgerecht en hoofdgerecht).

Met de chef-kok af te stemmen:

- Een verrassingsmenu met duidelijke smaken en texturen.
 - Geen extreem hete gerechten; blind soep eten is extra lastig.
 - Kleine, goed hanteerbare porties; gebruik bestek dat eenvoudig te voelen is.
 - Platte, stabiele glazen die niet snel omvallen.
 - Altijd vragen naar allergieën en dieetwensen (vegetarisch, halal, glutenvrij, etc.).
 - Overweeg meerdere kleine proeverijen (hapjes, wijn/spijs) in plaats van een traditioneel driegangenmenu, zodat de beleving centraal staat.
-

7. Communicatie en promotie

Gebruik zowel interne als externe communicatiekanalen.

Intern (leden en netwerk):

- Save-the-date via e-mail en clubnieuwsbrief.
- Persoonlijke uitnodiging met uitleg over doel, datum, dresscode en ticketprijs.
- Herinneringen in clubvergaderingen en Whatsapp-groepen.

Extern (publiciteit en fondsenwerving):

- Berichten op social media (Facebook, Instagram, LinkedIn) met duidelijke call-to-action.
 - Korte aankondiging op de website van de club en Fight for Sight (indien mogelijk).
 - Persbericht aan lokale krant(en) met uitnodiging voor een verslaggever om mee te eten.
 - Benader eventueel lokale influencers of bekende inwoners om de avond te promoten.
 - Zorg dat in alle communicatie helder is dat het om een Lions-activiteit ten bate van Fight for Sight gaat en vermeld kort waar Fight for Sight voor staat.
-

8. Sponsoring en extra opbrengst

Sponsoring en acties tijdens de avond kunnen de opbrengst aanzienlijk vergroten.

Sponsoring:

- Benader wijnhandel, delicatessenzaak, bakker, slager, bloemist, lokale bedrijven.
- Vraag om producten (wijn, hapjes, prijzen) of financiële steun.
- Bied zichtbare erkenning: logo op programma, dankwoord, vermelding op social media.

Veiling en/of loterij:

- Verzamel aantrekkelijke kavels: cadeaubonnen, arrangementen, flessen wijn, kunst, diensten.
 - Organiseer een korte, vlotte veiling of een loterij met genummerde lootjes.
 - Leg vooraf goed uit waar de opbrengst naartoe gaat en hoeveel impact die maakt.
-

9. Programma van de avond (voorbeeld)

Inloop (30 min)

- Ontvangst met drankje en gelegenheid tot kennismaken.
- Uitleg van het blind-dinerconcept, veiligheid en verloop van de avond.

Introductie (5–10 min)

- Welkomstwoord door president of projectleider.
- Korte toelichting op Fight for Sight en het Helen Keller-verhaal.

Diner/proeverij (60–90 min)

- Opzetten van het blind-dineren: oogmaskers om, begeleid naar de tafel.
- Serveer per gang, met korte toelichting nadat de gasten geproefd hebben.
- Halverwege een kort inhoudelijk moment (bijv. ervaringsverhaal of uitleg project).



Lions helpen!

Fight for Sight
the Netherlands



Gastspreker (15–20 min)

- Korte lezing door oogarts of specialist over oogzorg, blindheid en preventie.

Veiling/loterij en donatiemoment (10–20 min)

- Uitleg over de kavels of prijzen en het doel van de opbrengst.
- Veiling/loterij uitvoeren; zorg voor tempo en humor.
- Laat zien hoe eenvoudig mensen extra kunnen doneren (QR-code, Tikkie, etc.).

Afsluiting (5 min)

- Bekendmaken (voorlopige) opbrengst als dat mogelijk is.
 - Dankwoord aan gasten, sponsors, vrijwilligers en locatie.
 - Uitreiken van oogmaskers als blijvende herinnering. [Blind-Diner-organiseren-FfS.pdf](#)
-

10. Logistiek en veiligheid bij “blind”

Omdat gasten (tijdelijk) niets zien, is veiligheid belangrijk. Maak een plattegrond met looproutes en nooduitgangen.

- Zorg dat minimaal één vrijwilliger per tafel is die gasten kan begeleiden.
 - Geef duidelijke mondelinge instructies bij het aan- en afdoen van oogmaskers.
 - Ruim looppaden vrij van tassen, kabels en andere obstakels.
 - Houd rekening met gasten die zich niet prettig voelen bij volledig “blind” zijn en bied een lichter alternatief (bijv. alleen één gang blind).
-

11. Evaluatie en terugkoppeling

Na afloop:

- Vraag gasten om feedback: kort formulier, online enquête of mondelinge ronde.
 - Evalueer met het projectteam wat goed ging en wat beter kan (planning, communicatie, beleving, opbrengst).
 - Maak een overzicht van inkomsten en uitgaven en rapporteer aan bestuur, leden en Fight for Sight.
 - Stuur alle deelnemers en sponsors een bedankmail met (indien mogelijk) het opgehaalde bedrag en een korte verwijzing naar projecten van Fight for Sight.
-

12. Over Fight for Sight (korte tekst voor gebruik)

Fight for Sight is een Nederlandse Lions organisatie die zich inzet voor het voorkomen en bestrijden van onnodige blindheid en visuele beperkingen, in ontwikkelingslanden. De organisatie werkt al ruim 55 jaar op non-profit basis, zonder management fee, zodat iedere euro volledig aan de projecten wordt besteed, vaak met 50% extra bijdrage van Wilde Ganzen. Jaarrapporten met verantwoording zijn in te zien op de website.

De actie “Vreemd en Oud Geld” is een gezamenlijke actie van supermarkten en Lionsclubs voor oogzorg in ontwikkelingslanden. In ruim 100 supermarkten in Nederland staan verzamelzuilen waar klanten hun oude of buitenlandse munt- en papiergeld kunnen inleveren