GRÜN spendino

Fundraising Tipp
März 2017

ALLGEMEINE TIPPS FÜR ERFOLGREICHES FUNDRAISING

Mit einfachen Tipps mehr Spender gewinnen.

Allgemeine Tipps für erfolgreiches Fundraising

Wir wollen Ihnen hier einige allgemeine Fundraising Tipps geben, mit denen Sie Ihre Spenden-Aktivitäten nachhaltig optimieren können. Es gibt viele Möglichkeiten und Wege, um neue Spender neugierig auf Ihre Organisation zu machen und bestehende Spender weiterhin an Sie zu binden. Mit den wichtigsten allgemeinen Tipps wollen wir Sie in Ihrem Fundraising unterstützen.

1 Fangen Sie früh an

Um Ihre Möglichkeiten in der Spendergewinnung voll auszuschöpfen, empfehlen wir Ihnen, viel Zeit in die Vorbereitung zu investieren. Starten Sie mindestens drei Monate vor einem Event oder einer Kampagne. Grundsätzlich gilt, je früher Sie anfangen, desto besser. Erstellen Sie einen konkreten Plan, was Sie wann, wie, mit welchen Mitteln erreichen wollen.

Denken Sie dabei an die SMART-Regel. „Mehr Online-Spenden sammeln" ist ein gutes Ziel, doch hilft es Ihnen wirklich weiter? Besser wäre: „Das Spendenvolumen bei Online-Spenden bis Ende Juni 2017 um 5 % steigern."

Kleine Zwischenziele werden Ihnen helfen, das übergeordnete Ziel im Auge zu behalten und Teilerfolge zu feiern.

2 Setzen Sie Ihre Webseite in den Mittelpunkt

Ihre Botschaft ist das Kernstück Ihrer Kampagne. Kommunizieren Sie daher Ihre Webadresse und Ihre Inhalte gezielt und richten Sie, wenn möglich, eine eigene Unterseite ein.

In einigen Fällen kann es sich sogar lohnen, eine eigene Kampagnenseite zu erstellen. Informieren Sie Kollegen, Freunde, Familie, Partner, Sponsoren, Spender und Unterstützer über Ihr neues Online-Spenden-Tool und bitten Sie sie Ihre Seiten zu teilen und zu verlinken.

3 Nutzen Sie jeden Kanal

Verbreiten Sie Ihre Kampagne über alle Ihnen zur Verfügung stehenden Medien: per E-Mail, über den hauseigenen News-

letter und Ihre Webseite, Social Media oder per Brief. Jede E-Mail von Ihnen und Ihren Kollegen sollte den Spendenaufruf mit Direkt-Verlinkung zum Spendenformular enthalten. Und natürlich weisen Sie auch offline auf die neue Spendenmöglichkeit hin.

4 Setzen Sie gezielt Social Media ein

Durch die Pflege Ihres Facebook und Twitter Profils können Sie Ihre Spender untereinander vernetzen. Mit mehr als 28 Mio. aktiven Nutzern in Deutschland ist Facebook ein Muss.

Nutzen Sie das Netzwerk in seiner ganzen Bandbreite. Posten Sie Spendenaufrufe in regelmäßigen Abständen. Setzen Sie für jede Veranstaltung einen Termin an und machen Sie diesen öffentlich zugänglich. Laden Sie Ihre Unterstützer zu den Veranstaltungen ein.

5 Bleiben Sie am Ball

Versorgen Sie Ihre Unterstützer regelmäßig mit Informationen. Ein E-Mail-Marketing Tool eignet sich dafür hervorragend. Es bleibt der onlineaffinen Zielgruppe treu und verspricht zudem ein hohes Potential an Auswertungsmöglichkeiten. Halten Sie sich an die „5 plus 1- Regel". Senden Sie auf fünf Informations-E-Mails über die Aktivitäten Ihrer Organisation nur eine E-Mail, die einen Spendenaufruf enthält.

6 Aufgeben ist keine Option

Geben Sie nicht auf, wenn der erste Spendenaufruf nicht gleich glückt. Es braucht Zeit, bis sich die neue Online-Spenden-Möglichkeit verbreitet und von Ihren Unterstützern akzeptiert wird. Wenn Sie mit einem kleinen Budget arbeiten, konzentrieren Sie sich auf digitale Medien, E-Mailing, Facebook und Ihre Webseite. Hier lassen sich mit kleinem Geld große Dinge verwirklichen. Sie können auch lokale Läden, Cafés und Bäckereien etc. um Unterstützung oder Aushänge bitten.

7 Regionalität ist keine Ausrede

Sie denken, Sie werden nicht erfolgreich sein, weil Sie „nur"

regional aktiv sind? Wir sagen: Da liegen Sie falsch. Verteilen Sie Flyer in Schulen, Kindergärten, Restaurants, Rat- oder Krankenhäusern. Nutzen Sie zugängliche Schwarze Bretter. Bitten Sie regionale Geschäfte und Unternehmen, Sie bei Ihrem Vorhaben zu Unterstützen. Dabei kommt es nicht auf die Größe an: auch der kleine Kiosk um die Ecke hat die Laufkundschaft, die Ihnen zugutekommen kann.

8 Eine Hand wäscht die andere

Haben Sie Partner in Ihrer Region gefunden? Sehr gut. Es muss ja nicht immer darauf hinauslaufen, dass nur Sie als gemeinnütziger Partner profitieren. Bieten Sie Partnern an, sie in Ihrem Newsletter zu erwähnen. Das ortsansässige Restaurant freut sich mit Sicherheit über die kostenlose Werbemöglichkeit. Auf diese Weise profitieren beide Partner davon und der Grundstein für eine gute Zusammenarbeit wird gelegt.

9 Lassen Sie sich helfen

Binden Sie alle Unterstützer und das gesamte Ehrenamt in den Prozess der Spendergewinnung ein. „Friendraising" wird Sie bei der Spendergewinnung zusätzlich unterstützen.

Vor dem Bitten um Unterstützung gilt es nämlich, aus Unbekannten Freundinnen und Freunde der Organisation zu machen. FRIEND-raising kommt vor FUND-raising.

10 Transparenz und Nachhaltigkeit

Die Kommunikation darf nicht abbrechen, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben und das Geld des Spenders auf dem Konto ist. Spender sollen nicht Ihren Spendentopf füllen, sondern sehen, dass Sie das Geld gut anlegen. Legen Sie weiterhin offen, wie viele Spenden Sie gesammelt haben und wie das Geld eingesetzt wird.

Deshalb raten wir Ihnen, sich auf Ihrer Webseite, bei Facebook oder auf Twitter bei jedem Spender für die Unterstützung zu bedanken. Bei größeren Spenden sollten Sie dem Spender immer persönlich danken.

11

Spezial-Tipp

E-Mail-Adressen und Telefonnummern von Spendern, Unterstützern, Partnern und Mitgliedern sind das Gold Ihrer Organisation. Speichern Sie alle, verlieren Sie keine einzige.

GRÜN spendino bietet Ihnen Werkzeuge, die eigens dafür entwickelt wurden, Ihre Zielgruppe zu vergrößern, mehr Spender zu gewinnen und den Verwaltungsaufwand zu minimieren. Immer mehr Vereine, Initiativen, Schulen und Stiftungen beteiligen sich am Online Fundraising. Wann starten Sie?

Gerne senden wir Ihnen weitere Informationen über GRÜN spendino per E-Mail an partner@spendino.de

Oder rufen Sie uns direkt an. Adina Kindler freut sich auf Ihre Anruf per Telefon: 0800 00 44 533

Bildnachweis: pixabay #2123972 by TeroVesalainen