

SIX ÉTAPES POUR ASSURER LE SUCCÈS DE VOTRE COLLECTE DE FONDS

1

UNE FOIS VOTRE PAGE DE COLLECTE DE FONDS CRÉÉE

FAITES UN DON À VOTRE PROPRE PAGE. Les gens seront plus enclins à contribuer à votre collecte s'ils voient que quelqu'un d'autre l'a déjà fait. Donner de votre propre argent montre aux donateurs potentiels que vous voulez sérieusement appuyer la cause.

PERSONNALISEZ VOTRE PAGE. Ajoutez vos propres textes, photos ou vidéos. N'oubliez pas que les donateurs potentiels s'intéressent à la cause, mais surtout à vous. Assurez-vous de leur expliquer la raison de votre participation et votre lien avec la cause (en bref).

ENVOYEZ UN COURRIEL INDIVIDUEL À 5 OU 10 DE VOS PROCHES. Demandez-leur d'abord de donner. Les dons de votre « cercle intime » dynamiseront votre page. Par ailleurs, il est bien de commencer par les gens avec qui vous êtes le plus à l'aise (voir la prochaine section!).



2

UTILISEZ LA MÉTHODE DE L'OIGNON

Voyez votre stratégie de collecte de fonds comme l'épluchage d'un oignon. Les meilleurs collecteurs de fonds demandent d'abord l'aide de leurs proches (le cœur), et s'adressent progressivement à des contacts plus distants (la couche extérieure).

JOUR 1, COURRIEL 1 : les 5 ou 10 personnes les plus proches de vous (votre famille et un ou deux amis).

JOUR 2, COURRIEL 2 : 10 à 15 contacts proches (tout votre cercle d'amis).

JOUR 3, COURRIEL 3 : le plus de gens auxquels vous êtes à l'aise d'envoyer un message (collègues, amis d'amis, parents éloignés, carnet d'adresses, etc.).

JOUR 4, COURRIEL 4 : quiconque ayant accès à vos réseaux sociaux.

POURQUOI LES OIGNONS?

- Vos proches sont les plus enclins à faire un don; vous aurez plus de chances d'établir une base solide.
- Des études démontrent que plus on est près du but, plus les gens sont susceptibles de faire un don.
- Donc, lorsque vos contacts plus distants verront les progrès de votre page, ils voudront eux aussi faire partie du « mouvement » !

3

PENSEZ À VOTRE RÉSEAU DE COURRIELS

Il n'existe pas de formule magique pour rédiger un courriel afin de demander à la famille et aux amis de faire un don. Voici quelques conseils utiles :

RÉDIGEZ UN COURRIEL GÉNÉRAL

- Commencez par expliquer votre lien avec la cause et l'importance qu'elle a pour vous. Décrire comment la cause vous a touché est probablement l'élément le plus important de votre message.
- En une ou deux phrases, expliquez le bon travail qu'accomplit l'organisme pour faire avancer la cause. Ceci aide les donateurs potentiels à comprendre où ira leur argent et à quoi il servira.
- Soyez clair : énoncez explicitement que vous recherchez de l'aide financière.
- Insérez un lien vers votre page de collecte de fonds.
- Remerciez vos contacts.

ÉCRIVEZ À VOS CONTACTS PROCHES

- Vous connaissez vos proches mieux que quiconque. Ne vous sentez pas obligé de respecter une formule établie.
- Si un message d'une ligne suffit, allez-y. Si un message personnel et plus long convient mieux, choisissez cette option.
- Assurez-vous d'inclure une demande d'appui directe et un lien vers votre page de collecte de fonds à la fin du message.



N'OUBLIEZ PAS : soyez vous-même quand vous écrivez à vos contacts.

Ne leur écrivez rien qui sonne faux ou inauthentique.



4

TIREZ LE MEILLEUR PARTI DES RÉSEAUX SOCIAUX

Amassez des fonds par l'entremise de Facebook, Instagram et Twitter après l'envoi de vos courriels initiaux.

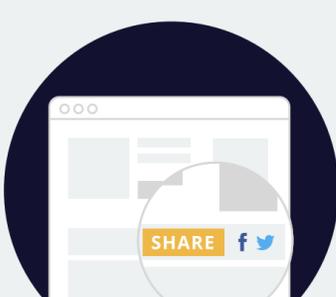
IDENTIFIEZ VOS DONATEURS. Commencez par identifier et remercier vos donateurs sur Facebook. Lorsque vous identifiez une personne, votre publication est partagée sur votre fil d'actualité et sur le sien. Cela établit que votre page reçoit déjà des dons (n'oubliez pas : le succès engendre le succès!). Ne leur écrivez rien qui sonne faux ou inauthentique.

FIXEZ DES OBJECTIFS INTERNES. 200 \$ en une semaine, 400 \$ en deux semaines, etc. Servez-vous de vos réseaux sociaux pour informer ceux qui vous suivent des progrès de vos objectifs, et demandez de l'aide.

NE PUBLIEZ PAS QUE DES DEMANDES. Partagez des histoires inspirantes, des vidéos ou des succès en recherche.

ENVISAGEZ DES CADEAUX. Offrez des cadeaux aux proches qui vous ont aidé à atteindre votre objectif. Vous pouvez aussi organiser un tirage ou donner des prix en fonction du montant des dons. Rien d'extravagant, simplement un signe de gratitude.

PARTAGE INTÉGRÉ. Si vous utilisez notre page de collecte de fonds, le bouton « Partager » est déjà là!



5

FAITES UN SUIVI

Fixer des objectifs internes vous permet de faire deux choses : créer une forme d'urgence lorsque vous demandez à vos proches de vous aider, et vous donner une raison intrinsèque de faire un suivi.

VOYEZ VOS BUTS COMME UN OUTIL DE SUIVI

- Lorsque vous êtes près du but, communiquez avec les gens qui ne vous ont pas répondu. Si vous fixez des objectifs internes, vous pouvez planifier des courriels de suivi. N'oubliez pas qu'il est facile de manquer ou de passer par-dessus votre message initial !
- Incluez des mises à jour de progrès.

OFFREZ DU BON CONTENU

- Envisagez d'inclure toute histoire inspirante ou anecdote personnelle reliée à la cause.
- Ou partagez des actualités et des articles.



CONTINUEZ D'UTILISER LES MÉDIAS SOCIAUX.

Ils constituent un moyen plus souple de communiquer avec vos contacts, et il est acceptable d'y publier des mises à jour fréquentes.

Ne leur écrivez rien qui sonne faux ou inauthentique.



6

ENVISAGEZ UNE COLLECTE EN ÉQUIPE

La structure des équipes de collecte de fonds varie. Participer en groupe à une course ou à une marche demande probablement plus d'engagement qu'une collecte en ligne. Quoi qu'il en soit, voici des conseils pour créer une équipe à succès.

RECRUTEZ. Une fois votre page d'équipe créée, vous devez recruter des membres. Vous pouvez commencer par envoyer des courriels ou appeler, et pourriez être intéressés. Faites ensuite des demandes sur Facebook, Instagram et Twitter.

DITES MERCI D'ABORD. Au fur et à mesure que des membres s'ajoutent, envoyez-leur un courriel rapide pour les remercier de s'être joints à l'équipe et d'aider la cause (Facebook, Instagram et Twitter).

AYEZ UN OBJECTIF. Une fois la majorité de votre équipe constituée, fixez un objectif raisonnable de collecte de fonds – seul ou avec l'aide des membres de votre équipe (d'une manière ou d'une autre, faites preuve de jugement).

CONTINUEZ À COMMUNIQUER. Envoyez un courriel au groupe pour le remercier encore une fois, et transmettez l'objectif de l'équipe. Envoyez ensuite des mises à jour périodiques des progrès de l'équipe (pour empêcher le relâchement et promouvoir l'engagement), et encouragez le partage d'idées.

SOYEZ LE FAN N° 1 DE VOTRE ÉQUIPE. Appuyez votre équipe et offrez-lui des mots d'encouragement alors que vous travaillez à atteindre votre objectif.



COMMENT ASSURER LE SUCCÈS DE VOTRE COLLECTE

Une collecte de fonds peut paraître intimidante, mais nous sommes là pour vous. Et n'oubliez pas que vous avez entrepris ce périple pour une raison, donc poursuivez votre mission !



CROIRE EN LA CAUSE



S'ENGAGER À FAIRE UN SUIVI



ÊTRE CRÉATIF ET S'AMUSER