

FONDSENWERVINGTIPS

10 tips om jouw actie succesvol te maken:

1. Maak je verhaal persoonlijk

Vertel jouw vrienden en familie waarom het verhaal waarvoor jij deze actie gaat doen jou zo raakt. Waar wordt jij verdrietig van of boos om, waarom ben jij deze actie gestart? Jouw motivatie overtuigt mensen om te geven.

2. Grote gevers eerst, daarna pas verspreiden

Vraag eerst de mensen waarvan je de grootste donaties verwacht, zodat je al een mooi bedrag op je teller hebt staan. Deel pas daarna je bericht op je social media. Dat motiveert anderen om ook groter te geven.

3. Vraag om een concreet bedrag

Het werkt het beste om een concreet bedrag te vragen aan je donateurs. Schat in wat je kunt verwachten van je donateur of kies een symbolisch bedrag uit de giftsuggesties op jouw persoonlijke pagina.

4. Promoot jouw actie via social media

Heb je een Facebook en/of Instagram account? Deel hier regelmatig updates over jouw actie en motivatie. Verwijs je volgers altijd door naar je persoonlijke pagina zodat ze gemakkelijk kunnen doneren. (vergeet ons niet te taggen @ijm_nederland als je iets deelt; vinden we leuk!)

5. Stuur een betaallinkje via WhatsApp

Maak het nog makkelijker voor je donateurs en stuur meteen een betaallinkje met een concreet bedrag. Op jouw persoonlijke pagina hebben we giftsuggesties staan die je heel gemakkelijk door kunt sturen als een betaallinkje via Whatsapp (soort Tikkie).

6. Durf te vragen

Om donaties vragen kan soms best spannend zijn. Maar bedenk dat je niet voor jezelf vraagt, maar voor al die meisjes, jongens, vrouwen en mannen die nu nog vastzitten in slavernij. Voel je niet bezwaard om te vragen; mensen kunnen altijd nee zeggen, maar we gaan natuurlijk voor de JA! Wie niet waagt, wie niet wint..

7. Geef niet op!

Hebben mensen beloofd om te doneren, maar zie je het geld maar niet op je teller? Herinner mensen! Helemaal niet erg, we vergeten allemaal wel eens iets. En ze hebben het tenslotte al beloofd.;

8. Vraag je werkgever

Steeds meer bedrijven vinden het belangrijk om te investeren in goede doelen. Vraag jouw werkgever of ze jouw actie willen sponsoren. Zo investeren ze tegelijkertijd in hun medewerkers én in een beter wereld. WIN-WIN! (én hun gift is ook nog aftrekbaar van de belasting, doordat we ANBI geregistreerd zijn)

9. Ga voor die eindsprint

Heeft jouw actie een evenement of einddatum? Ervaring leert dat je in de laatste twee weken voor jouw actie extra veel donaties ophaalt. Zet de laatste twee weken dus nóg een extra stapje, ga vol voor die eindsprint en betrek je donateurs hierbij. Wie weet kun jij jouw streefbedrag wel verdubbelen!

10. BEDANKEN!

Nog veel belangrijker dan vragen, is bedanken. Bedankt jouw donateurs regelmatig voor hun gift en laat hen weten wat voor impact hun gift heeft door bijvoorbeeld bevrijdingsoperaties te delen, en houdt ze op de hoogte van jouw training & voorbereiding!

SUCCES!

Vragen? Tips? Wij zijn er voor je! Stuur een mailtje naar contact@ijmnl.org

