

Astuces pour une collecte de fonds efficace

Nous vous remercions du soutien que vous apportez à notre campagne pour les enfants sains et physiquement actifs et les écoles en santé!

Voici quelques trucs pour vous aider dans vos activités de collecte de fonds pour le compte de l'initiative RENFORCER L'EPS.

Faites la demande

Demander un don à une personne que vous connaissez est le moyen le plus efficace de collecter des fonds... mais pour la plupart des gens, demander de l'argent à quelqu'un est aussi l'une des choses les plus difficiles. Il faut du temps pour se sentir à l'aise avec la demande. Nous vous conseillons donc de commencer par les personnes que vous connaissez et avec lesquelles vous êtes le plus à l'aise, comme votre famille et vos amis. Vous pouvez ensuite vous adresser à vos collègues, à vos voisins et même à des inconnus lors de manifestations sociales ou d'événements.

La seule façon de recevoir une réponse est de poser la question.

Il est amusant de constater que les recherches montrent que la raison la plus fréquente pour laquelle une personne fait un don est qu'on lui a demandé de le faire. Les gens sont plus susceptibles de se souvenir de la manière dont on leur a demandé de faire un don que du nom de l'organisation pour laquelle ils ont fait un don. La manière de demander est donc importante.

Bien que les rencontres en personne se soient avérées les plus efficaces, les appels téléphoniques, les courriels et les lettres sont également des approches courantes pour faire cette demande.

Dire merci

Bien que l'étape la plus critique soit de faire la demande, il est tout aussi important de dire "merci". EPS Canada assurera un suivi auprès des donateurs en les remerciant, mais vous aussi, vous devez remercier les personnes que vous approchez. Si la personne à qui vous demandez de faire un don le fait, assurez-vous de la remercier - remerciez-la pour sa générosité et son soutien. Si la personne que vous sollicitez n'est pas en mesure de donner, assurez-vous de la remercier - remerciez-la pour son temps et sa considération... et dites-lui que vous avez hâte de discuter à nouveau avec elle à l'avenir. Qu'un donateur potentiel donne ou non, la collecte de fonds consiste à établir des relations - et un "merci" contribue grandement à favoriser et à poursuivre cette relation.



Aucune somme n'est trop petite

C'est une phrase que l'on entend souvent, mais cela vaut la peine de la répéter : chaque don, chaque effort de collecte de fonds a une importance. Chacun fait une différence et nous rapproche de notre objectif collectif.

Connaissez vos donateurs

Les meilleurs collecteurs de fonds connaissent leurs donateurs et donatrices et comprennent leur situation. Cela vous permet de personnaliser votre message et votre appel aux dons en fonction de leurs intérêts et de leurs motivations. Il s'agit notamment de déterminer le montant le plus approprié pour la demande, le domaine d'impact le plus important, le moment le plus propice pour faire la demande, etc.

Personnalisez et partagez votre récit

Il s'agit de raconter une histoire passionnante. Les efforts de levée de fonds les plus réussies sont celles qui communiquent clairement leur vision et leur passion aux donateurs, et les motivent à se rallier à la cause des enfants sains et physiquement actifs!

Faites appel aux émotions! Un don est un cadeau qui vient du cœur!

Tracez le récit de votre initiative – Mise en scène > développement > Défi > Solution > Impact/résultat

Cette narration est plus facile à réaliser et à ressentir par le biais d'histoires personnelles. Il faut donc vous approprier la demande de don - pourquoi recueillez-vous des fonds, pourquoi est-ce important pour vous, comment la cause a-t-elle eu un impact sur votre vie ?

Soyez à l'écoute des gens

Les donateurs ont besoin de se sentir importants et valorisés. Intégrez-les au processus en écoutant leurs histoires et leurs conseils. Cette approche permet non seulement au donateur de se sentir valorisé et entendu, mais en même temps cela vous aide à circonscrire votre propre récit et celui du Fonds de soutien à l'EPS, et à propulser les efforts de collecte de fonds de Renforcer l'EPS. Évidemment, c'est également une excellente approche pour raffermir les liens avec le donateur potentiel.

Fixez-vous un objectif

La définition d'un objectif concret est un exercice utile pour orienter et concentrer vos actions, et pour maintenir un bon élan et une bonne motivation. L'objectif peut être fixé pour une journée, une semaine, un mois, ou un an. Il n'est pas obligatoire de définir l'objectif en termes financiers (sans pour autant nier la valeur d'une telle approche) : vous pouvez définir les quantités de donateurs potentiels que vous allez contacter, le nombre de recommandations, le nombre de dépliants distribués, ou simplement l'élaboration d'un plan d'action. Prévalez-vous de l'approche [SMART](#) de définition des objectifs pour prendre un bon départ dans vos activités de collecte de fonds.

Faites preuve de créativité

Les seules limites sont celles de notre propre imagination. Pour commencer, nous proposons des trucs et des [idées](#) pour mobiliser les donateurs potentiels, cependant il y a beaucoup d'autres possibilités non seulement au niveau des manières de lever les fonds, mais également les donateurs potentiels à cibler, les types d'évènements à organiser, et les histoires qui s'associent aux efforts. Nous ne voulons pas ennuyer les gens. La créativité est la force qui motive les dons et les donateurs, et qui contribue à la réalisation d'histoires de réussite pouvant être utilisées à leur tour comme tremplin.

N'hésitez pas à demander l'aide

Sachez que vous n'œuvrez pas seul(e). Qu'il s'agisse d'élaborer un message, concevoir une carte postale, configurer une page de collecte de fonds, ou d'autres tâches encore, EPS Canada est là pour vous soutenir dans vos efforts de collecte de fonds. Si vous avez besoin de conseil ou d'aide dans l'organisation d'un évènement ou d'une campagne, veuillez prendre contact avec info@eps-canada.ca.

Associez-vous avec les autres ambassadeurs et ambassadrices Renforcer l'EPS dans votre région. Notre réseau d'ambassadeurs s'étend à l'échelle du pays, et il y aura fort probablement des champions et championnes dans votre région. Réseautez avec les autres, collaborez, et partagez les histoires de réussite. Nous travaillons tous dans le même but.