

Trucs 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 ACTIVER L'EPS.

Faites la demande

Le moyen le plus efficace pour amasser les fonds est de vous adresser à votre entourage. En revanche, demander de l'argent à quelqu'un (même un ami) est une démarche assez difficile pour bon nombre de personnes. Il faut du temps pour trouver un certain niveau de confort à solliciter l'argent. Nous vous encourageons donc à commencer par vos proches, les personnes qui vous mettent à l'aise, les membres de votre famille et vos amis. Par la suite, vous pourriez cibler des collègues, des voisins, voire des étrangers dans le cadre d'une activité sociale ou un évènement.

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

Curieusement, la raison la plus courante pour faire un don est parce que quelqu'un en a sollicité un. Les gens sont plus susceptibles de se souvenir du contexte dans lequel la demande s'est faite que du nom de l'organisation à laquelle le don s'est versé. Bref, la demande est une étape cruciale.

Les conversations en face à face se sont avérées les plus efficaces, cependant les appels téléphoniques, les courriels, et les lettres sont également des approches communes et efficaces.

N'oubliez pas des remerciements

En admettant que l'étape la plus importante est la demande, il est tout aussi important de dire « merci ». Dans son message de suivi aux donateurs, EPS Canada les remercie, et vous devriez en faire de même. Si vous recevez un don, assurez-vous de remercier le donateur pour sa générosité et son soutien. Si vous demandez à une personne de donner et elle n'est pas en mesure de faire un don, assurez-vous de la remercier pour son temps et sa considération ... et laissez la porte ouverte à des conversations ultérieures. Que votre donateur potentiel passe à l'acte ou pas, la collecte de fonds repose sur la création de liens, et un petit « merci » vaut son pesant d'or dans ce contexte.



Aucune somme n'est trop petite

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

Connaissez vos donateurs

Les personnes qui réussissent le mieux les activités de collecte de fonds sont celles qui connaissent leurs donateurs et comprennent leurs circonstances. Une telle connaissance vous permet de personnaliser votre message et faire appel aux intérêts et aux motivations de vos donateurs. Cette connaissance vous donne un sens des montants qu'il est approprié de demander, des aspects de votre récit qu'il vaut la peine de souligner, et des moments les plus opportuns de faire une demande.

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

Le récit s'écrit le plus facilement et est à son plus efficace quand il repose sur des histoires personnelles. Personnalisez donc vos requêtes de don – expliquez pourquoi vous amassez des fonds, pourquoi cela vous est important, et les manières par lesquelles cette cause vous touche personnellement.

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 d'activation de l'EPS, et à propulser les efforts de collecte de fonds Activer 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. Prévaliez-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 d'assistance dans l'organisation d'un évènement ou d'une campagne, veuillez prendre contact avec jordanburwash@phecanada.ca.

Associez-vous avec les autres ambassadeurs et ambassadrices Activer 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.