

Aan de slag

Begin op tijd - Succesvolle fondsenwerving is een marathon, geen sprint! Begin op tijd en maak een planning.

Bepaal uw doel - Stel een realistisch doel, maar vergeet niet dat als u het hebt overtroffen, u uw doelstelling kan aanpassen!

Maak een persoonlijke online fondsenwervingspagina aan - Het is snel en eenvoudig te doen!

Donaties aanmoedigen

Ken uw publiek - Categoriseer uw contacten en bedenk wat de meest effectieve manieren zijn om hun steun te vragen (een persoonlijke e-mail, sociale media, een persoonlijk verzoek of zelfs een handgeschreven brief).

Wees de eerste - Begin uw fondsenwerving met een eigen donatie. Mensen zijn eerder bereid te doneren als ze zien dat u ook een donatie gedaan heeft.

Bepaal bedragen voor donatie - Begeleid uw schenkers door een aantal opties te suggereren, bijv. 1 euro per km voor een marathon.

Meest vrijgeveige schenker - Geef een incentive, zoals een cadeaubon voor een lokaal restaurant (uiteraard gesponsord), aan de schenker die op een bepaalde dag de grootste gift doet.

Matching donor belofte - Zoek een donateur die uw ingezameld bedrag zal matchen (een evenredig bedrag zal schenken) als u een bepaald minimumdoel hebt bereikt of overschrijdt.

De boodschap verspreiden

Deel uw verhaal - Wanneer u om steun vraagt, leg dan uit waarom u geld inzamelt voor de Demoucelle Parkinson Charity. Mensen zullen zich verbonden voelen met de missie als ze weten waarom die zo belangrijk is voor u.

Ken de feiten - Bouw uw kennis op over Parkinson en de manier waarop de Demoucelle Parkinson Charity onderzoek financiert om een remedie te vinden. Donateurs willen weten hoe hun bijdragen een verschil kunnen maken.

Brief aan de redacteur - Stuur een "brief aan de redacteur" naar uw plaatselijke krant om uw gemeenschap te informeren over uw evenement en hoe zij kunnen bijdragen.

Maak u kenbaar - Draag je Demoucelle Parkinson Charity t-shirt (als u er al een hebt) als u aan het trainen bent of zelfs als u gewoon boodschappen doet. Het kan een gesprek op gang brengen.

Vergeet uw collega's niet!

Corporate Matching Gifts - Vraag uw bedrijf of ze uw fondsenwerving willen matchen, en herinner uw schenkers eraan om bij hun bedrijf na te vragen of ze ook donaties matchen.

E-mailhandtekening - Vermeld de URL van uw persoonlijke online fondsenwervingspagina onderaan uw persoonlijke e-mails en (indien toegestaan) onderaan de e-mails van uw werk.

Verspreid de boodschap - Maak een poster over uw fondsenwervingsactie en hang hem op in de koffie-of lunch ruimte zodat iedereen hem kan zien.

Bedrijfsnieuwsbrief - Vraag of informatie over uw actie in de volgende nieuwsbrief of personeelsvergadering mag worden opgenomen.