spendino
einfach · innovativ · erfolgreich

8 Anregungen für Ihre gelungene Weihnachtsaktion

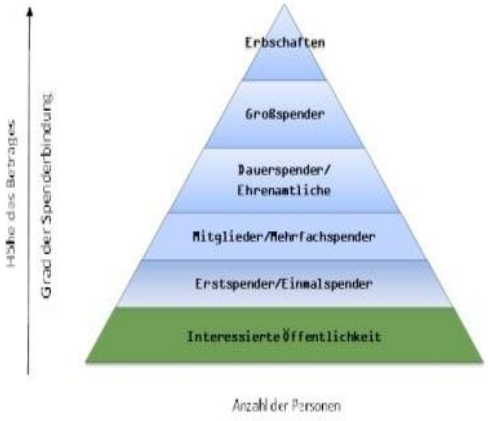
Platz für Ihre Notizen:

So funktionieren zielgerichtete Kampagnen zur Spenderbindung und die Ausschöpfung von bestehenden Potentialen.

In der Weihnachtszeit bieten sich unterschiedliche Möglichkeiten zur erfolgreichen Spenderbindung. Wie lassen sich diese zielgerichtet einsetzen, damit Sie auch langfristig einen Mehrwert für Ihre Projekte generieren können? Anhand der Spenderpyramide und ausgewählten Aktionen wollen wir Ihnen exemplarisch einige Anregungen geben, auf welchen Spenderstufen sich Ihre Aktionen besonders eignen. Kombinieren Sie beispielsweise traditionelle Kanäle erfolgreich mit Social - Media.

1. *Der Weihnachtsmarkt*

Ein idealer Ort, um mit potentiellen Spendern in Weihnachtsstimmung ins Gespräch zu kommen. Aber verlassen Sie sich nicht allein auf das Gedächtnis der Besucher, wenn diese den Weihnachtsmarkt verlassen. Machen Sie sich im Vorfeld Gedanken darüber, wie Sie Interessenten auch zum Besuch auf Ihre Webseite bewegen können. Ein sehr geeignetes Mittel ist Ihr Newsletter.



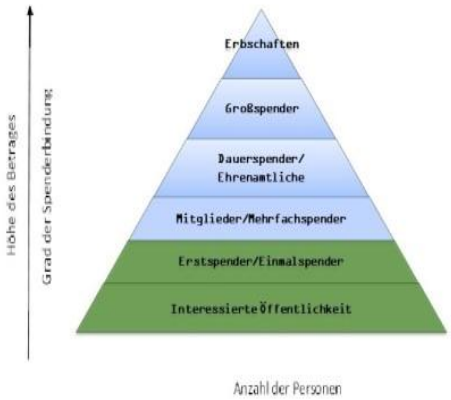
a) Bereiten Sie im Vorfeld entsprechende Listen zum Eintragen für den Newsletter vor. Achten Sie auf Lesbarkeit der Adressen und verschrecken Sie nicht mit der Abfrage von zu vielen persönlichen Daten. Name, Vorname und die E-Mail Adresse sollten für den Anfang genügen.

b) Weisen Sie auch gezielt auf Ihre Auftritte in sozialen Netzwerken hin.

c) Sie haben vielleicht schon konkrete Dinge besprochen? Erfassen Sie dies in Ihrer Datenbank und greifen Sie diese Dinge in einem persönlichen Anschreiben auf – das verbindet.

Beispiel: „Liebe Frau Gutmut, ich hoffe Sie konnten den Stand mit den Pyramiden noch entdecken. Wie von Ihnen gewünscht senden wir Ihnen heute…“

2. *Ihr Online Auftritt zu Weihnachten*



Online bieten sich unterschiedlichste Möglichkeiten zur Gestaltung. Ob Sie diese Auswahl nutzen, um für 24 Projekte Spenden zu sammeln, 24 Erfolgsgeschichten zu erzählen, oder Mitarbeiter und Unterstützer vorzustellen, liegt an Ihrem Fokus.
Die Gemeinsamkeit aller Strategien besteht in dem Ziel, die Internetnutzer auf Ihre Webseite zu leiten. Holen Sie sie ab.

a) Nutzen Sie gezielt Medienbrüche, werben Sie z.B. auch in Print- und Außenmedien und in sozialen Netzwerken.
b) Erzählen Sie eine interessante Geschichte, um den Nutzer auf Ihrer Seite zu halten.
c) Achten Sie auf eine ansprechende Gestaltung Ihrer Medien und auf Barrierefreiheit.

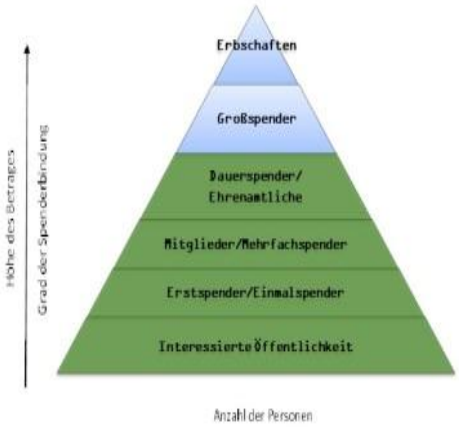
Kurz gesagt: Holen Sie den Nutzer ab, nehmen Sie ihn mit und laden Sie ihn zum Verweilen ein.

Platz für Ihre Notizen:

spendino
einfach · innovativ · erfolgreich

3. Tag der offenen Tür

Sollten Sie einen Tag der offenen Tür durchführen oder ein gemeinsames Backen veranstalten, denken Sie nicht nur an die Dekoration Ihrer Räumlichkeiten. Denken Sie auch an Ihre Datenbank! Merken Sie sich besprochene Details und machen Sie sich Notizen.



Beispiele: Jemand aus Ihrer Gemeinde erzählt von seinem Hausbau? Fragen Sie nach der neuen Adresse. Ihre Gemeinde hat Nachwuchs bekommen? Gratulieren Sie zu gegebener Zeit zur Geburt. So bauen Sie konsequent eine persönliche Beziehung auf und füttern die Datenbank mit einzigartigen Details.

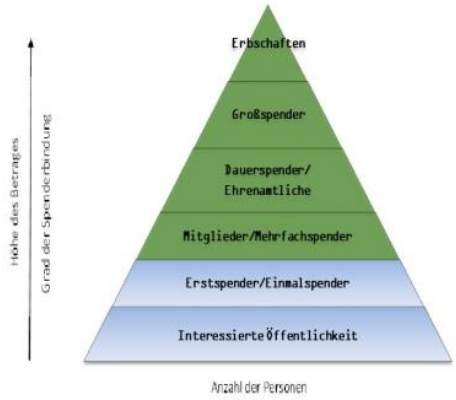
Extratipps:

a) Namensschilder erleichtern die Zuordnung Ihrer Kontakte bei der Veranstaltung selbst!

b) Werten Sie die Reaktionen Ihre Zielgruppe aus. Wer folgt wie Ihrer Einladung? Idealerweise versenden Sie die Einladungen über Newsletter, soziale Netzwerke und Brief, in einem jeweils anderen Design oder mit einer Kennung, um nachvollziehen zu können, wer auf welche Art von Ihrer Aktion erfahren hat.

4. *Neujahrsempfang*

Für eine besondere Unterstützung sollten Sie sich besonders viel Zeit nehmen, beispielsweise beim Neujahrsempfang. Beim gemeinsamen Rück- und Ausblick bietet sich ein Bericht über Ihre Projekte an. Doch so engagiert wie Sie über Ihre Projekte erzählen, so begeistert sollten Sie auch über Ihre Online - Aktivitäten berichten.



a) Wo finden Ihre Unterstützer Spendenformulare, mit welchem Keyword kann ganz einfach per SMS unterstützt werden.

Platz für Ihre Notizen:

Platz für Ihre Notizen:

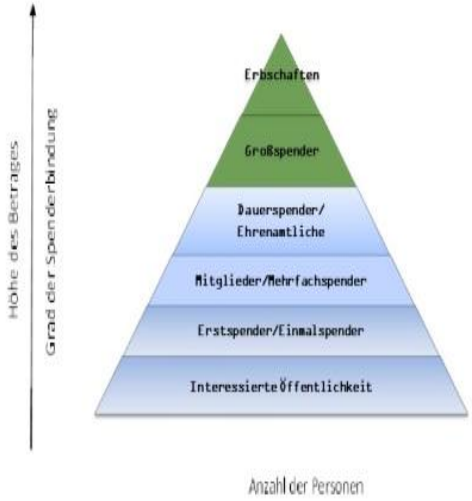
b) Ermutigen Sie Ihre Unterstützer, Ihre Seite in sozialen Netzwerken zu empfehlen, Ihre Beiträge zu kommentieren und sich auch hier aktiv zu beteiligen.

Statt einer Power Point Präsentation können Sie doch beispielsweise ein YouTube Video produzieren.

c) Wie wäre es hiermit: Zeigen Sie Ihre Jahresaktivitäten auf Ihrer Facebook - Chronik. Nur Mut!

5. *Tombola/Versteigerung:*

Drehen Sie doch einmal den Spieß um. Statt für einen guten Zweck zu versteigern, versteigern Sie doch den guten Zweck. Nehmen wir an, Sie benötigen für ein konkretes Projekt noch 500 EUR zur Realisierung. Setzen Sie ein Startgebot in der Nähe fest und der Gewinner der Auktion ist gewissermaßen Pate dieses Projekts. Durch das s.g. „mission-based-fundraising“ steigern Sie das Involvement, indem die Spende zielgerichtet eingesetzt wird. Für die Versteigerung bieten sich unterschiedlichste Formen der Online Vermarktung an.



a) Richten Sie einen Live Ticker auf Ihrer Webseite ein.
b) Ermöglichen Sie Spendern sich per oder zu beteiligen,
c) stellen Sie auf ein Video von der Aktion ein.

6. *Steuern Sie Ihre Reichweite:*

Bei jeder Kampagne, die Sie durchführen, sollten Sie sich Gedanken darüber machen, wen Sie konkret erreichen wollen. Je allgemeiner Ihre Ansprache, desto zögerlicher der Rücklauf.
Folgende Hinweise könnten Sie unterstützen:

a) Die Allgemeinheit gibt es nicht!
b) Nehmen Sie eine Segmentierung vor, um gezielt ansprechen zu können.
c) Anhand Ihrer Ziele können Sie die Art der Unterstützung festlegen. Somit können Sie aktiv auf die Unterstützer zugehen, die Ihren Erfolg sichern.

spendino
einfach · innovativ · erfolgreich

7. ***Benennen Sie Ihre Ziele und Ihren Bedarf:*** Sie haben Ihre Ziele bestimmt und Ihre Unterstützerkreise definiert? Legen Sie nun Ihre Projekte offen dar.
   a) Beschreiben Sie das zu realisierende Projekt. Hilfreich sind hier die W-Fragen, um Ihren Unterstützern ein umfassendes Bild zu vermitteln.
   b) Teilen Sie den Erfolg mit und klären Sie auf, was mit Mehreinnahmen geschieht.

8. ***Konkurrenz:*** Um sich von Ihrer Konkurrenz abzuheben und unverwechselbar zu machen, sollten Sie Ihren Organisationszweck klar kommunizieren. Somit machen Sie sich für Ihre Spender einzigartig.
   a) Binden Sie Ihre ehrenamtlichen Unterstützer aktiv ein und lassen Sie sie Ihre Geschichte erzählen was sie motiviert, was Ihre Organisation für sie so einzigartig macht.
   b) Binden Sie Anekdoten und Momentaufnahmen in Ihre Webseite mit ein. Dies bleibt länger in Erinnerung und schafft eine Verbindung.
   c) Schärfen Sie Ihren Sinn für Ihre Unterstützer, vermeiden Sie zu viel Fachvokabular und gestalten Sie jede Ansprache so individuell wie nur möglich.

SPEZIAL-TIPP: Unabhängig davon, wie kreativ Sie in der Ausgestaltung werden, planen Sie, kommunizieren Sie auf allen Wegen einheitlich und werten Sie aus. Machen Sie den Erfolg messbar und dadurch darstellbar. Im spendino Cockpit können Sie diverse Statistiken aufbereiten und Kampagnenerfolge direkt auswerten.

Über spendino – spendino hat seine Partner dabei unterstützt, mehr als 300.000 Spender mittels Online und SMS Lösungen zu gewinnen. Wir bieten Ihnen Werkzeuge, die eigens dafür entwickelt wurden, Ihre Zielgruppe zu vergrößern, mehr Spender zu gewinnen und den Verwaltungsaufwand zu minimieren. Immer mehr Vereine, Initiativen, Schulen und Stiftungen beteiligen sich am Online Fundraising.

PROFESSIONELLE STATISTIK AUSWERTUNGEN SIND BEI DEN SPENDINO ONLINE-SPENDEN-MODULEN INKLUSIVE!

HABEN SIE FRAGEN ODER WÜNSCHE?
0800 00 44 5 33 (KOSTENLOS) ODER
PARTNER@SPENDINO.DE
WWW.SPENDINO.DE/ONLINE-SPENDEN

Platz für Ihre Notizen: