

# PRÉSENTENT 6 étapes pour réussir sa collecte de fonds

1

## FAITES CES TROIS CHOSES DIRECTEMENT APRÈS AVOIR CRÉÉ VOTRE PAGE DE COLLECTE

**FAITES LE PREMIER DON SUR VOTRE PAGE.** Les personnes que vous solliciterez pour faire un don sur votre page seront d'autant plus disposées à le faire si vous avez vous-même contribué. N'oubliez pas, ce premier don servira également de référence alors n'hésitez pas à vous montrer généreux.

**PERSONNALISEZ VOTRE PAGE DE COLLECTE.** Ajoutez votre propre texte de présentation, une photo de vous ou même une vidéo. Rappelez-vous, vos donateurs sont bien évidemment intéressés par la cause que vous défendez mais ils le sont surtout par vous. Faites en sorte d'expliquer pourquoi vous vous êtes lancés dans l'aventure et pourquoi la cause que vous défendez vous tient à coeur.

**SOLLICITEZ D'ABORD 5 À 10 PERSONNES TRÈS PROCHES.** Commencez par envoyer un email à des personnes qui vous sont très proches comme votre famille par exemple. Ces personnes seront plus facilement mobilisables que des personnes plus éloignées de votre cercle de confiance. Sans compter que pour vous aussi, ce sera plus facile de demander !



2

## UTILISEZ LA MÉTHODE DE L'OIGNON

Pensez votre stratégie de collecte de fonds comme le fait de peler un oignon de l'intérieur vers l'extérieur. Les meilleurs collecteurs commencent par solliciter leur entourage le plus proche (le coeur de l'oignon) et demandent ensuite progressivement à des personnes moins proches (les autres couches de l'oignon).

**JOUR 1 EMAIL #1 :** Envoyez un email à 5-10 personnes très proches de votre entourage (famille et 1 ou 2 amis).

**JOUR 2 EMAIL #2 :** Envoyez un email à 10-15 personnes, vos meilleur-e-s ami-e-s.

**JOUR 3 EMAIL #3 :** Envoyez un email à tous vos autres contacts à qui vous vous sentez suffisamment à l'aise pour demander (collègues, amis d'amis, connaissances...)

**JOUR 4 MEDIA SOCIAUX :** Parlez de votre initiative sur les réseaux sociaux, pour toutes les personnes qui voudront bien vous écouter !

### POURQUOI L'OIGNON ?

Votre cercle le plus proche est celui qui donnera le plus facilement. Cela vous aidera à construire votre stratégie.

Les études montrent que plus la collecte progresse, plus les personnes sont prêtes à donner.

Donc quand vos contacts verront votre page progresser, ils voudront eux aussi faire partie de l'aventure !

3

## PENSEZ À VOTRE AUDIENCE

Il n'y a pas de formule magique pour écrire un email et demander un don à votre famille et vos amis, mais voici quelques précieux conseils pour vous guider :

### ÉCRIVEZ UN EMAIL GÉNÉRAL

- Commencez par expliquer votre connexion avec les Restos du Coeur et pourquoi c'est important pour vous. C'est probablement l'élément le plus important de votre message.
- En une ou deux phrases, expliquez le travail de l'association et ce qu'elle fait pour faire avancer sa cause. Cela aidera à faire comprendre à votre entourage l'utilité de leur don. Pour cela visitez le site Internet des Restos, vous y trouverez toutes les infos.
- Soyez clair sur ce que vous demandez et demandez directement un soutien financier pour les Restos.
- N'oubliez pas d'y inclure un lien vers votre page et de préciser que leur don est déductible des impôts à hauteur de 66%.
- Enfin, pensez à les remercier d'avance pour leur temps et leur contribution.



**SOUVENEZ-VOUS :** Ne soyez pas gêné de demander, vous le faites pour la bonne cause et tout le monde a le droit de refuser. Encore faut-il demander !

### ÉCRIVEZ À VOTRE CERCLE PROCHE

- Vous connaissez ces personnes mieux que personne. Il n'existe pas de formule toute faite !
- Si vous pensez qu'un message d'une ou deux lignes suffira pour les motiver, faites le. Si vous pensez qu'il vaut mieux un message plus long et plus personnel, optez pour cette solution.
- N'oubliez simplement pas de demander clairement un don et d'indiquer l'adresse de votre page de collecte !



4

## UTILISEZ LE MEILLEUR DES RÉSEAUX SOCIAUX

Commencez à utiliser les réseaux sociaux comme Facebook et Twitter pour collecter des fonds après avoir envoyé vos premières séries d'email.

**À VOS TAGS, PRÊT, PARTEZ !** Commencez par Facebook en taguant celles et ceux qui ont déjà fait un don sur votre page de collecte en les remerciant. Car quand vous taguez quelqu'un, votre publication est partagée dans votre flux d'actualités et celui de la personne concernée. Cela permet également de montrer à tout le monde que des personnes croient en votre projet. Rappelez-vous, le succès engendre le succès !

**OBJECTIF DE COLLECTE.** 150€ en une semaine, 300€ la deuxième... utilisez les réseaux sociaux pour informer votre entourage de votre progression et profitez-en pour demander un coup de main pour atteindre le prochain pallier.

**NE FAITES PAS DE CHAQUE POST UNE DEMANDE.** Partagez également des actualités des Restos du Coeur, des photos de l'association, etc. pour ne pas lasser les gens qui vous suivent.

**CONSIDÉREZ LES PARIS POUR COLLECTER.** Pour booster votre collecte, rien de ne vous empêche d'ouvrir les paris. Vous pouvez par exemple proposer de concocter un délicieux repas individuel pour un don supérieur à 100€.



5

## ASSUREZ LE SUIVI

En scindant votre objectif de global de collecte en plusieurs étapes (30% / 60%...) vous accomplissez deux choses. D'abord, vous instaurez une notion d'urgence quand vous demandez un don. Et deuxièmement, vous vous permettez de tenir un programme et de concrètement suivre le projet.

### METTEZ EN PLACE DES ÉTAPES

- N'hésitez pas à relancer les personnes qui ne vous ont pas encore fait un don ou qui ne vous ont pas répondu grâce à ces étapes. Cela vous donne une excuse pour les relancer. Certaines personnes ont tout simplement pu oublier !
- Et bien sûr, n'oubliez pas de préciser votre progression à chaque message pour montrer que ça marche !



**CONTINUEZ À UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX :** C'est une manière plus facile - et plus acceptée - de continuer de parler de votre projet à votre entourage sans trop les sur-solliciter...

### DONNEZ DU CONTENANT À VOTRE HISTOIRE

- Essayez un maximum de raconter des histoires inspirantes dans vos messages. Cela peut être par rapport à votre engagement bénévole auprès des Restos par exemple.

- Pensez également aux témoignages de personnes qui bénéficient du travail de l'association que vous soutenez.



6

## N'OUBLIEZ PAS DE DIRE MERCI !

Toutes les personnes que vous aurez sollicité, re-sollicité, re-re-sollicité durant votre campagne méritent un grand, un énorme MERCI ! Tout simplement parce que sans eux, vous n'auriez pas pu relever le magnifique défi solidaire que vous vous êtes fixé. Alors n'oubliez jamais de dire merci !