

Fundraising

tips



Dona per primo

Prima di invitare i tuoi amici a donare effettua la prima donazione, servirà a dimostrare il tuo grado di coinvolgimento e a non far trovare la tua pagina a zero!



Contatta le persone a te più care

Contatta le persone a te più care, quelle che sicuramente doneranno. Puoi chiamarle al telefono, inviare un sms o utilizzare WhatsApp collegandoti da smartphone o tablet per inviare il link della tua pagina di raccolta fondi. Una volta ricevute le prime donazioni potrai allargare l'invito a tutti i tuoi contatti.



Estendi l'invito sia su internet che di persona

Estendi il tuo invito a donare ad una cerchia più allargata di conoscenti, illustrando le motivazioni che ti hanno spinto ad aprire una raccolta fondi. Invia loro degli aggiornamenti periodici (almeno 3 mail per ottenere un buon riscontro). Ricorda che puoi scaricare il tuo volantino personalizzato e promuovere la tua iniziativa anche fuori dal web.



Usa i Social Media

Usa i Social Media solo dopo aver superato il 70% del tuo obiettivo. Una pagina a ZERO è poco stimolante e raccoglieresti più Mi Piace che donazioni. Se la raccolta è già a buon punto, usare i Social Media servirà a dimostrare l'ottimo lavoro fatto finora e a coinvolgere chi non lo avesse ancora fatto.



Valorizza il tuo evento

Chiudi in bellezza inviando una mail di resoconto del tuo evento (giorno della maratona, compleanno, etc.) per coinvolgere i ritardatari e ringraziare chi ti ha già sostenuto. Il 20% delle donazioni arriva post-evento!



Rendiconta e ringrazia

A campagna terminata informa i tuoi donatori sui risultati della tua campagna e sull'utilizzo dei fondi raccolti. Ringrazia profusamente!