

TRUCS ET CONSEILS POUR REUSSIR UNE CAMPAGNE DE FINANCEMENT

Comment solliciter des dons

Une part importante de votre activité de financement est de solliciter des dons. Voici quelques trucs.

Engagez-vous ! Faites le premier don. Vous serez ainsi plus crédible lorsque vous approcherez vos donateurs potentiels.

Soyez enthousiaste ! Votre conviction est contagieuse. Elle vous aidera à amasser des fonds pour la cause qui vous tient à cœur.

Connaissez bien votre cause ! Parlez de votre cause avec émotion, soyez renseigné et prêt à répondre aux questions. N'oubliez pas de faire connaître votre objectif financier.

Sollicitez tout le monde. Commencez par les personnes proches de vous pour vous faire la main. N'oubliez pas de solliciter vos réseaux sociaux, vos fournisseurs, vos collègues, les membres d'un club que vous fréquentez. Identifiez quelques compagnies de votre réseau. Contactez-les directement. Ils décideront peut-être de vous commanditer entièrement.

Dressez une liste des endroits où vous dépensez de l'argent. N'oubliez personne : votre coiffeur, votre épicier, votre magasin préféré, votre dentiste, votre médecin, votre chiropraticien, votre vétérinaire, les PME chez qui vous faites affaire, etc.

Demandez un montant précis. N'hésitez pas à suggérer le montant que vous souhaitez obtenir du donateur. Vous serez surpris du résultat.

Demandez le bon montant à la bonne personne et au bon moment.

Évaluez bien la personne à qui vous demandez un don et assurez-vous de demander le montant approprié. Ne demandez pas seulement 100 \$ si vous savez qu'ils pourraient vous donner 1000 \$ et attention à l'inverse aussi.

Sollicitez des dons le jour de la paye. Profitez du jour de la paye pour demander des dons, c'est le moment idéal !

Travaillez en équipe. N'hésitez pas à demander l'aide de votre entourage pour vous aider à solliciter des dons. Entourez-vous de mentors convaincants !