



# EFFECTIVE FUNDRAISING

UNE COLLECTE DE FONDS EFFICACE

**Presenter / Intervenant – PDG Lara Quentrall-Thomas**

**Date – April 1<sup>st</sup> 2020 / 1er Avril 2020**



# OUR AGENDA / NOTRE ORDRE DU JOUR

1. Set Goals
2. Communicate
3. Engage
4. Ideas

1. Fixez des objectifs
2. Communiquez
3. Impliquez-vous
4. Idées



# SET GOALS / FIXEZ DES OBJECTIFS

**Have a written goal.**

**Be clear how the funds will be used.**

**Link Fundraising to the club strategic plan.**

**Learn from the past –  
what worked and what  
failed?**

**Ayez un objectif écrit.**

**Soyez clair sur la manière dont les  
fonds seront utilisés.**

**Reliez la collecte de fonds au plan  
stratégique du club.**

**Tirez les leçons du passé :  
ce qui a fonctionné et ce qui a  
échoué ?**



## Specific

When setting your fundraising goal(s), first clarify the overall context. What are you hoping to achieve with your fundraising?

What is your overall goal?



### Examples of specific fundraising goals

Fundraise \$50,000 to support 500 women who are victims of domestic violence

Fundraise \$10,000 to support the renovation of the animal shelter

Gain 100 new donors

Raise 25% more in donations compared to last quarter

## Spécifiques

Lorsque vous fixez votre/vos objectif(s) de collecte de fonds, commencez par clarifier le contexte général.

Qu'espérez-vous atteindre avec votre collecte de fonds ?

Quel est votre objectif général ?



### Exemples d'objectifs spécifiques de collecte de fonds

Collecte de fonds :  
50 000 \$ pour soutenir 500 femmes victimes de violence domestique

Collecte de fonds :  
10 000 \$ pour soutenir la rénovation du refuge pour animaux

Gagner 100 nouveaux donateurs

Recueillir 25 % de dons en plus par rapport au trimestre précédent

**Have a written plan with specific tactics to achieve the goals.**

**Break down the plan into specific tasks with timelines.**

**Budgeting is critical.**

**Measure all inputs – human resource, financial and in kind.**

Ayez un plan écrit avec des tactiques spécifiques pour atteindre les objectifs.

Décomposez le plan en tâches spécifiques avec des échéances.

L'établissement d'un budget est essentiel.

Mesurez toutes les contributions : ressources humaines, financières et en nature.

# COMMUNICATE / COMMUNIQUEZ

**Let your members know all about the fundraising event- goals and expectations.**

**Keep them involved and up to date.**

**Include updates via email and club chat.**

**Report back after the event.**

**Keep detailed records for the next time.**



**Informez vos membres sur l'événement de collecte de fonds : objectifs et attentes.**

**Faites-les participer et tenez-les au courant.**

**Incluez les mises à jour via e-mail et chat du club.**

**Faites un rapport après l'événement.**

**Conservez des dossiers détaillés pour la prochaine fois.**

# HAVE A COMMUNICATION PLAN

## SAMPLE EMAIL ALERT SCHEDULE

This calendar and the sample content are designed to help you recruit more members to your team and encouraging new fundraisers. Use the samples provided to help you craft your messages.

WHEN TO SEND	SUBJECT
OCTOBER	Entries now open! Support us in this year's [EventName]
NOVEMBER	Remember us on #GivingTuesday as we fundraise as part of the [EventName]
8 WEEKS OUT	Please support us as we run (and walk!) for [CharityName]
6 WEEKS OUT	Support us in this year's [EventName]
2 WEEKS OUT	There's still time to make every step count with the [EventName]
1 WEEK OUT	Running out of time to run and raise money for us as part of the [EventName]
1 WEEK POST EVENT	Event day wrap up! Don't miss your last chance to fundraise.



# DISPOSEZ D'UN PLAN DE COMMUNICATION

## Exemple de calendrier d'alerte par courriel

Ce calendrier et son contenu sont conçus pour vous aider à recruter plus de membres dans votre équipe et à encourager de nouveaux collecteurs de fonds. Utilisez les modèles fournis pour vous aider à élaborer vos messages.

QUAND ENVOYER	OBJET
OCTOBRE	Les inscriptions sont ouvertes ! Soutenez-nous dans le [NomÉvénement] de cette année
NOVEMBRE	Pensez à nous sur #DonsDuMardi, nous collectons dans le cadre de [NomÉvénement]
8 SEMAINES AVANT	Merci de nous soutenir alors que nous courons (et marchons!) pour [NomActionCaritative]
6 SEMAINES AVANT	Soutenez-nous dans le [NomÉvénement] de cette année
2 SEMAINES AVANT	Il est encore temps de faire en sorte que chaque étape compte avec le [NomÉvénement]
1 SEMAINE AVANT	Il reste peu de temps pour courir et collecter des fonds dans le cadre de [NomÉvénement]
1 SEMAINE APRES	La journée s'achève ! Ne manquez pas votre dernière chance de collecter des fonds

**Reach out to the media for support.**

**Create awareness on social media using Rotary Brand Centre tools.**

**Build up to the event with online interviews, features in the papers and testimonials.**

**Focus on the PEOPLE involved.**

Faites appel aux médias pour obtenir leur soutien.

Sensibilisez les médias sociaux en utilisant les outils du Brand Center du Rotary.

Préparez l'événement avec des interviews en ligne, des articles dans les journaux et des témoignages.

Concentrez-vous sur les PERSONNES impliquées

# ENGAGE / IMPLIQUEZ

## How can you engage ALL your members?

- Focus on their strengths and interests.
- Do not expect the same level of engagement from all, but ask for something from each one.
- Listen to their suggestions.
- Celebrate the small wins.
- Leverage their networks.
- Keep communicating.



## Comment pouvez-vous impliquer TOUS vos membres ?

- Concentrez-vous sur leurs forces et leurs intérêts.
- N'attendez pas le même niveau d'engagement de la part de tous, mais demandez quelque chose à chacun.
- Écoutez leurs suggestions.
- Célébrez les petites victoires.
- Tirez parti de leurs réseaux.
- Continuez à communiquer

## How can you engage ALL your members?

### Everyone can do something:

- Write letters
- Make phone calls
- Sell tickets
- Work the event
- Bring their family



## Comment pouvez-vous impliquer TOUS vos membres ?

### Tout le monde peut faire quelque chose :

- Écrire des lettres
- Passer des appels téléphoniques
- Vendre des billets
- Travailler sur l'événement
- Amener sa famille

**Partner with other NGOs – can add credibility.**

*S'associer à d'autres ONG, peut ajouter de la crédibilité.*

**Bring your Interact and Rotaract clubs into the project.**

*Faites participer vos Clubs Interact et Rotaract au projet.*

**Ask for volunteers.**

*Sollicitez des volontaires.*

**Engage the Community.**

*Impliquez la Communauté.*



## Engage your NETWORK.

Who can support you and how?

What is in it for them?

How can they get brand recognition?

Remember sustainability is KEY for many corporate donors.



Impliquez votre **RÉSEAU** :

- Qui peut vous aider et comment ?
- Quels sont les avantages pour eux ?
- Comment peuvent-ils obtenir une reconnaissance de leur marque ?

N'oubliez pas que la durabilité est la **CLE** de vôûte de nombreuses entreprises donatrices.

# IDEAS / IDEES

# Ideas for Effective Fundraising

# Idées pour une Levée de fonds Efficace

**Fundraising events that includes COMPETITION are popular, easy for clubs to organise and have high return on low \$ investment:**

- Fun Run
- Sports Day
- Cook Off
- Treasure Hunt
- Auction
- Golf Tournament

Les événements de levée de fonds qui incluent la **COMPETITION** sont populaires, faciles à organiser pour les clubs et ont un retour élevé sur un faible investissement :

- Course Ludique
- Journée des Sports
- Concours de Cuisine
- Chasse au Trésor
- Ventes aux Enchères
- Tournoi de Golf



**Big fundraisers seem to be most successful when fundraising is less important to the club than creating fun.**

**All clubs should try to identify a flagship COMMUNITY EVENT.**

**If you just fundraise for money, people get tired of you asking.**



Les grandes levées de fonds semblent avoir plus de succès quand la collecte est moins importante pour le club que de créer du plaisir.

Tous les clubs doivent essayer d'identifier un **ÉVÉNEMENT COMMUNAUTAIRE** phare.

Si vous collectez seulement, les gens se fatiguent de vos sollicitations.

**Spend some time researching FOUNDATIONS that align with your goals, and reach out for funding.**

**Commonwealth Foundation**

- US Government
- European Union

**Be prepared to talk their language and fill in a LOT of forms. Proper stewardship of funds is critical.**

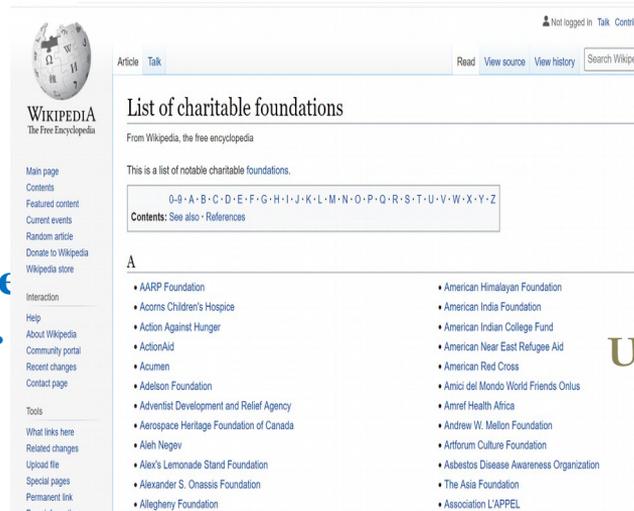


**Passez un peu de temps à vous documentez sur des FONDATIONS qui correspondent à vos objectifs, et cherchez des financements. Ex :**

- Commonwealth Foundation
- Le Gouvernement des USA
- L'Union Européenne

**Soyez prêt à parler leur langue Et à remplir BEAUCOUP de formulaires.**

**Une bonne gestion des fonds est essentielle.**



**Apply for Rotary Grants – District and Global.  
(April 15<sup>th</sup> webinar with PDG Milton)**

**Faire une demande de Subvention Rotary de District et Mondiale.  
(15 Avril : webinaire avec PDG Milton)**

The  
**Rotary**  
Foundation



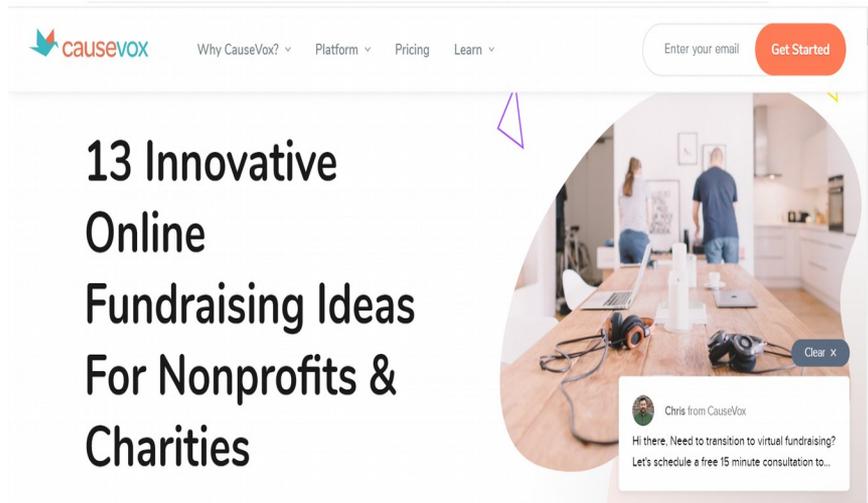
**Doing Good In The World**



**Faire le Bien dans le Monde**

## Use technology and create **ONLINE** fundraisers.

## Utilisez la technologie et créez des collectes de fonds en ligne.



The screenshot shows the CauseVox website interface. At the top, there is a navigation bar with the CauseVox logo, menu items for 'Why CauseVox?', 'Platform', 'Pricing', and 'Learn', and a search bar with 'Enter your email' and a 'Get Started' button. The main content area features a large circular image of a modern kitchen with a wooden table in the foreground. On the table, there are two laptops, a pair of headphones, and a white water bottle. A purple triangle points to the top right corner of the image. A chat bubble from 'Chris from CauseVox' is overlaid on the bottom right of the image, containing the text: 'Hi there. Need to transition to virtual fundraising? Let's schedule a free 15 minute consultation to...'. A 'Clear x' button is located at the bottom right of the chat bubble.



The screenshot shows the CauseVox website interface, identical to the one on the left. The main content area features a large circular image of a modern kitchen with a wooden table in the foreground. On the table, there are two laptops, a pair of headphones, and a white water bottle. A purple triangle points to the top right corner of the image. A chat bubble from 'Chris from CauseVox' is overlaid on the bottom right of the image, containing the text: 'Hi there. Need to transition to virtual fundraising? Let's schedule a free 15 minute consultation to...'. A 'Clear x' button is located at the bottom right of the chat bubble.

**Don't be afraid to copy good ideas and share yours...**

N'ayez pas peur de copier les bonnes idées et de partager les vôtres...

<https://www.salsalabs.com/fundraising-event-ideas>

<https://www.classy.org/blog/25-quick-fundraising-ideas-for-nonprofits-and-charity/>

**ANY QUESTIONS? DES QUESTIONS ?**  
**[lara@regencytrinidad.com](mailto:lara@regencytrinidad.com)**