

Spendenaufrufe, aber wie?

1. Fragen Sie

Nur wenn Sie fragen, erhalten Sie auch Gelder

2. Zeigen Sie Kompetenz

Erzählen Sie von Ihren Erfolgen und wie Sie in ähnlichen Situationen geholfen haben. Beweisen Sie diese mit Fakten.

3. Seien Sie konkret.

Informieren Sie die Spender sehr konkret und nachvollziehbar darüber, wozu die Spende eingesetzt werden soll.

4. Setzen Sie die emotionale Ansprache dosiert ein.

Übertreiben Sie nicht. Das erzeugt Abwehrreaktionen.

5. Teilen Sie mit, was Sie vom Spender wollen

Beschreiben Sie ohne Druck auszuüben, was der Spender bis wann spenden soll und was Sie konkret brauchen.

6. Verknüpfen Sie den Aufruf mit etwas Innovativem

Beschreiben Sie genau, worin das Neue Ihres Spendenprojektes besteht und die Nachhaltigkeit.

Wie gewinnen Sie Stiftungen

1. Phase

Ermittlung potenzieller Förderstiftungen.

2. Phase

Prüfung der Stiftungssatzung auf Unterstützungsmöglichkeit. Klärung, ob Ihr Spendenprojekt förderungsfähig ist.

3. Phase

Informationszusammenstellung zur Antragsprozedur und zum Vergabeverfahren der jeweiligen Stiftung.

4. Phase

Antragsstellung und Gestaltung einer Präsentation auf hohem Qualitätsstandard, die sich von anderen Anträgen abhebt.

5. Phase

Abklärung der Durchführungsmodalitäten: u. a. Fristgemäße Abgabe, Zahlungsvereinbarung, Verwendungsnachweis