

NACHLASS-FUNDRAISING WIRD DIGITAL











Vorstellung – Referentin



Rania von der Ropp

Ansprechpartnerin Erben & Vererben

bei Save the Children Deutschland e.V.

E-Mail: Rania.Ropp@savethechildren.de

Tel.: 030 - 27 59 59 79 - 820

- seit 2019 Nachlass-Fundraising bei Save the Children
- seit über 10 Jahren im gemeinnützigen Sektor tätig
- zunächst Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- 2013 2015 berufsbegleitende Ausbildung zur Fundraising-Managerin (FA)

Vorstellung - Nachlass-Fundraising bei Save the Children

Save the Children ist die größte unabhängige Kinderrechtsorganisation der Welt. Wir verbessern das Leben von Kindern weltweit. Sofort und dauerhaft.

Save the Children setzt sich ein für eine Welt, die die Rechte der Kinder achtet. Eine Welt, in der alle Kinder gesund und sicher leben und frei und selbstbestimmt aufwachsen können.

- 2019 startet Save the Children Deutschland mit aktivem Nachlass-Fundraising (Testaments-Ratgeber, Landingpage ...)
- Für 2020 waren 4 Testaments-Veranstaltungen geplant, stattdessen wurden 2 Online-Events umgesetzt
- Seit 2019 regelmäßige Marketingmaßnahmen (Print, digital, TV ...) und regelmäßige Infos an den eigenen Spender*innen-Pool





© Jordi Matas / Save the Children

Nachlass-Fundraising wird digital - AGENDA

I. Warum digitales Nachlass-Fundraising?

- 1. Herausforderungen in Corona-Zeiten
- 2. Chancen in Corona-Zeiten

II. Grundpfeiler im (digitalen) Nachlass-Fundraising

- 1. Die Landingpage was, wie, wo, weshalb?
- 2. Auffindbarkeit der Landingpage SEO, SEA und andere Möglichkeiten
- 3. Weitere Online Angebote: E-Mail-Journey, andere Formate wie die Online-Testaments-Veranstaltung

III. Wie finde ich Legats-Interessent*innen im Netz?

- 1. Soziale Medien: Facebook, YouTube etc.
- 2. Weitere Möglichkeiten: Banner-Werbung, Native-Ads etc.

IV. KPIs, Tracking und stete Optimierung

V. Konklusion

I. Warum digitales Nachlass-Fundraising?

1. Herausforderungen in Corona-Zeiten



I. Warum digitales Nachlass-Fundraising?

1. Chancen in Corona-Zeiten

Unsere Zielgruppe: Silver Surfer und Best Ager

Digital-Affinität nimmt zu.

Beispiel: zwischen 2013 und 2019 steigt der Smartphone-Nutzung bei Generation 70+ um 1300 % (von 1,8 % aller über 70-Jährigen auf 25 % in 2019) (Quelle: Marketing-Boerse.de)

Soziale Medien werden immer interessanter.

Beispiel: zwischen 2013 und 2019 steigt der Facebook-Nutzung in der Generation 70+ von 2,3 % 11,4 % im Jahr 2019. Bei YouTube steigt die Zahl von 3,4 % auf 13,4 %. (Quelle: Marketing-Boerse.de)

"Corona" bringt nachhaltige Veränderungen.

Steigerung der Nutzung von sozialen Netzwerken, Messaging-Diensten und der Einsatz von Videotelefonie in der Zeit von Social Distancing UND signifikante Steigerung der Bereitschaft, Neues auszuprobieren und zu erlernen (Quellen: die-Wirtschaft.at, Online-Marketing.de)





1. Die Landingpage: Was brauchen meine Website-Besucher*innen?

Standards einer guten Landingpage:

- Die Landingpage ist Grundlage für alle weiteren Marketingaktivitäten online und offline.
- Inhalte, die abholen: Warum Save the Children? Was bewirkt eine Testamentsspende für Kinder? Wie funktioniert sie? Wer oder was kann mir helfen?
- Conversion-Ziele: Ratgeber-Bestellung und Kontaktmöglichkeiten
- Weiterführende Informationen / interne Verlinkungen (spider-web)

Ratgeber bestellen Kontakt Unsere Unterstützung Unser Versprechen Erklärfilm Testament

WAS WÄRE, WENN IHR TESTAMENT DIE ZUKUNFT VERÄNDERT?

Save the Children ist die größte unabhängige Kinderrechtsorganisation der Welt. Wir verbessern das Leben von Kindern weltweit. Sofort und dauerhaft. Save the Children setzt sich ein für eine Welt, die die <u>Rechte der Kinder</u> achtet. Eine Welt, in der alle <u>Kinder gesund</u> und sicher leben und frei und selbstbestimmt aufwachsen



Testamentsspenden helfen uns dabei, den am meisten benachteiligten Kindern dieser Welt zu einer besseren Zukunft zu verhelfen – sowohl mit schneller und effektiver Nothilfe als auch in langfristigen Projekten.

Gemeinsam sind wir für die am meisten benachteiligten Kinder da. Wenn Sie Ihren Nachlass spenden oder einen Teil davon, schenken Sie Kindern weltweit eine bessere Zukunft. <u>Bedenken Sie Save the Children in Ihrem Testament!</u>



ICH BIN FÜR SIE DA!

Wer sich mit dem Thema Testament beschäftigt, hat viele Fragen – zum Teil auch sehr persönliche. Rania von der Ropp hilft Ihnen gern weiter und behandelt Ihr Anliegen selbstverständlich vertraulich.

Jetzt Kontakt aufnehmen)



RATGEBER TESTAMENT

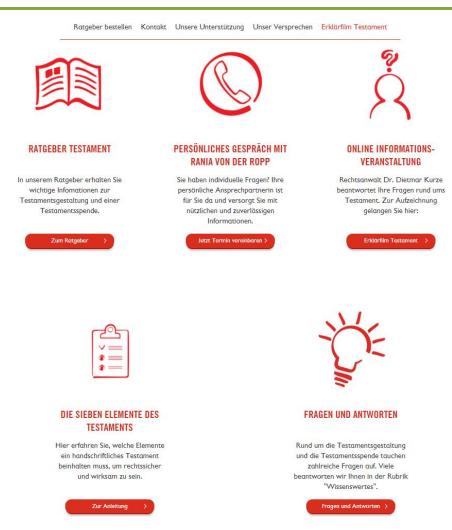
Bestellen Sie jetzt den Ratgeber "Ihr Erbe für die Kinder der Welt" kostenlos und unverbindlich – mit Hinweisen zur Testamentsgestaltung sowie einem Muster-Testament.

Ratgeber bestellen

1. Die Landingpage: Was brauchen meine Website-Besucher*innen?

Besonderheiten einer Testamentsspenden-Landingpage:

- Ausgeruhtere Leser = längere Texte und mehr Informationen (Verweildauer ist höher)
- Die Menschen kommen mit einer Intention auf die Website: Für ihre Entscheidung benötigen sie sowohl Wirkungs-Inhalte, als auch Service-Informationen.
- Desktop first
- Durch Corona-Pandemie: Reflective Donors werden zu reactive Donors.



1. Die Landingpage: Was brauchen meine Website-Besucher*innen?



1. Auffindbarkeit der Landingpage

SEO/ Suchmaschinenoptimierung

mit dem Ziel, im organischen Suchmaschinen-Ranking sichtbarer zu werden

- W-Fragen stellen und beantworten → daraus Suchbegriffe entwickeln (Keywords)
- Keywords in Überschriften integrieren
- Schreibe Texte trotzdem für Menschen, nicht für Suchmaschinen

An interne und externe Verlinkungen denken!

Anzeige von Ärzte ohne Grenzen

und Bielbendes ninteriasse

inre spende kommi garanue

Ein Vermächtnis für das Leben - Mit dem Testament Lebei http://www.aerzte-ohne-grenzen.de/testament -

Anzeige Geben Sie mit Ihrem Testament Hoffnung für Menschen in Not. Jetzt informiere
DZI-Spendensiegel · TÜV zertifiziert · Friedensnobelpreis-Träger

Ihre Spende kommt an

Transparent und seriös - Ihre Spende kommt im Projekt an.

Unsere Hilfe im Jem

Die Opfer des Kriegs im Jemer benötigen unsere Versorgung. Bsp.: Suchergebnisse für "Testamentsspende"

Testamentsspende - DRK e.V.

https://www.drk.de/spenden/testamentsspende -



Mit einer Testamentsspende trägt ihr Engagement langfristig Früchte. Der große Vorteil als gemeinnützige Organisation ist das DRK von der Erbschaftssteuer befreit und alle Zuwendungen fließen ohne Abzug in die humanitäre Hilfe. Informieren Sie sich hier ...

DRK ganz oben in der organischen Suche

Testamentsspende | Save the Children Deutschland

https://www.savethechildren.de/unterstuetzen/foerdern-und-vererben/... •

Die von ihr 1923 verfasste Erklärung über die Rechte des Kindes ist heute Bestandteil der UN-Kinderrechtskonvention und gilt in fast allen Ländern der Welt.. Ihren Triumph konnte Eglantyne Jebb nicht mehr selbst erleben, denn sie starb 1928 mit nur 52 Jahren. Sie hat in Ihrem Leben nie eine eigene Familie gegründet und auch keine eigenen Kinder bekommen.

Die Testamentsspende: Was ist das und auf was muss man achten?

https://www.aktiv-online.de/ratgeber/die-testamentsspende-was-ist-das... •

12.10.2020 · Wer nach seinem Tod Gutes tun möchte, bedenkt in seinem Testament manchmal eine gemeinnützige Organisation oder Stiftung. Manche sprechen hier von einer "Testamentsspende". Ein Experte erklärt, worauf man dabei achten sollte.

Siehe Save the Children Deutschland e.V. Ergebnisse fürtestaments... >

Mit einer Testamentsspende Gutes bewirken

https://asb.de/spenden-stiften/testamentspende -

Neben einer **Testamentsspende** in Form einer Erbschaft oder eines Vermächtnisses können Sie auch in Ihrem Testament die Gründung einer eigenen Stiftung oder einer Zustiftung veranlassen. Sie helfen damit über Ihr Leben hinaus. Dabei bleibt Ihr Vermögen erhalten, nur die Zinserträge werden für die Stiftungszwecke eingesetzt.

Vererben mit einer Testamentsspende - Welthungerhilfe

https://www.welthungerhilfe.de/helfen/foerdern-stiften-vererben/... •

Sinnvoll vererben Sie wollen sich mit einer Testamentsspende über Ihr Leben hinaus für eine Welt ohne Hunger einsetzen? Jetzt informieren

The same and the s

Anzeige

von Save

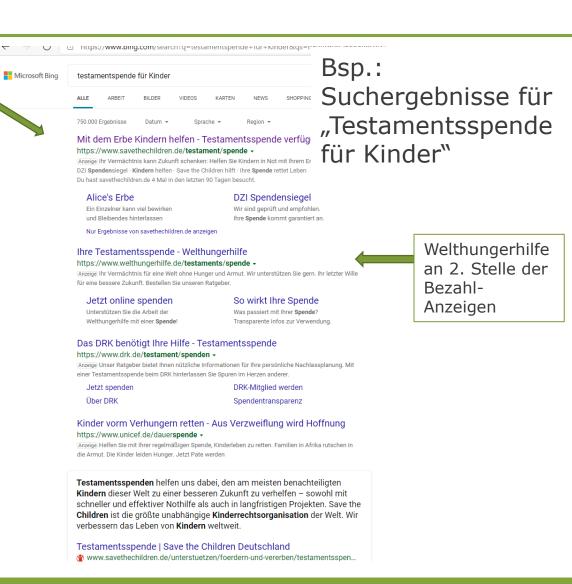
1. Auffindbarkeit der Landingpage

SEA/ Suchmaschinenwerbung

mit dem Ziel, einen der obersten Plätze im
Suchmaschinen-Ranking zu erhalten und
Interessenten direkt auf die Landingpage zu lotsen

- Bezahlte Kampagne → stete Kontrolle und Optimierung
- W-Fragen stellen und beantworten → daraus Keywords und Keyword-Gruppen bilden
- 2 Ergebnislisten: SEO und SEA konkurrieren nicht

Achtung: Bitte, gegenseitig nicht auf Werbeanzeigen klicken. Jeder Klick kostet.

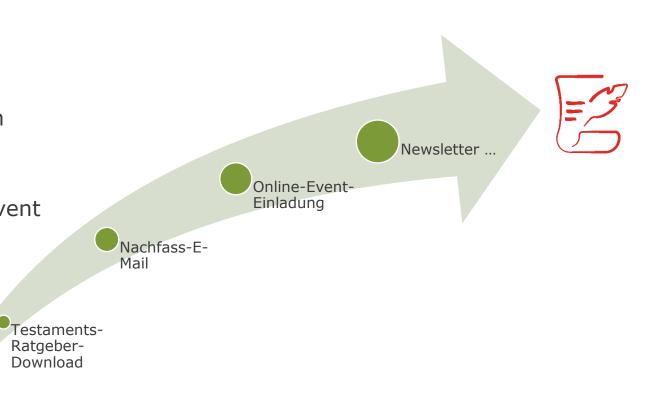


3. Weitere Online-Angebote: E-Mail-Journey, Online-Testaments-Veranstaltung

Digitale Legats-Donor-Journey

mit dem Ziel, Interessent*innen zu binden und auf ihrer Reise hin zu einer Testamentsspende zu begleiten

- richtige Botschaft für richtige*n Empfänger*in zum richtigen Zeitpunkt
- Digitale Touchpoints: Landingpage,
 Kontaktformular, E-Mail, Newsletter, Online-Event
- Content, Content! Z. B. weichere Themen, juristische Service-Themen, Testimonials, Interviews
- Einbindung in andere Journeys ... ?



3. Weitere Online-Angebote: E-Mail-Journey, Online-Testaments-Veranstaltung

Die Online-Testaments-Veranstaltung

mit dem Ziel, bereits Interessierten oder dem Spender*innen-Pool ein zusätzliches Angebot zu bieten (oder neue Interessierte zu gewinnen)

- Wen will ich einladen? Exklusiv oder das "WWW"?
- Wie, mit wem und wo setze ich das Online-Event um?
- Was will ich präsentieren?
- Wie bewerbe ich das Online-Event?

Je nachdem, wie ich das Online-Event gestalte, dient es als Bindungs- und als Akquise-Instrument.



III. Wie finde ich Legats-Interessent*innen im Netz?

1. Soziale Medien: Facebook, YouTube etc.

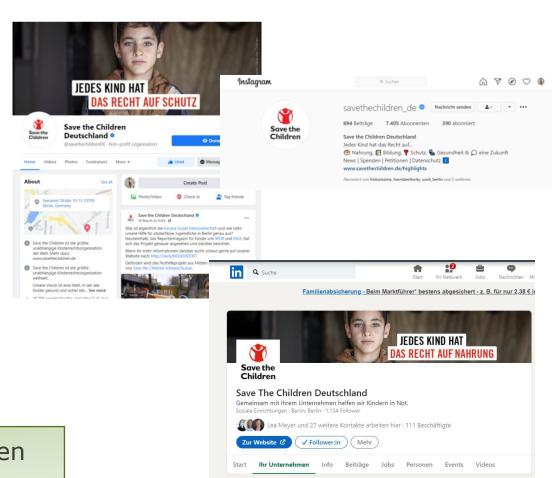
Soziale Medien: Facebook, YouTube etc.

mit dem Ziel neue Interessent*innen im WWW für das Thema Testamentsspende zu finden

1. eigene Kanäle nutzen

- in den eigenen Kanälen sind einem die Follower*innen, Freund*innen geneigt
- alle Inhalte rund um die Möglichkeiten der Testamentsspende eignen sich, um in den Social-Media-Kanälen gestreut zu werden
- Jeder "Like" schafft Reichweite
- Community-Management muss eingeplant werden

Achtung: Inhalte erscheinen nicht automatisch in den Newsfeeds der Follower*innen/Abonnent*innen



III. Wie finde ich Legats-Interessent*innen im Netz?

1. Soziale Medien: Facebook, YouTube etc.

2. Paid Social

- Ziel der Kampagne festlegen (Conversion, Landingpage, Budget)
- verschiedene Ads entwerfen (Video-Ads, Bild-Text-Ads...)
- Smarte Zielgruppen identifizieren (z. B. Interessen, Alter, Region, NGO-affin oder, wenn möglich, bereits Lookalikes bilden)
- Stete Optimierung der Kampagne → z. B. stärkerer Fokus auf Lookalikes oder Fokus auf Prospection gegenüber Retargeting...







Achtung: bei Paid-Social-Kampagnen mehr Ressourcen für das Community-Management einplanen

III. Wie finde ich Legats-Interessent*innen im Netz?

2. Weitere Möglichkeiten: Banner-Werbung, Native-Ads etc.

Weitere Online-Marketing-Möglichkeiten

mit dem Ziel, neue Interessent*innen im WWW für das Thema Testamentsspende zu finden

- Native-Advertisement
- Display-Werbung auf themenverwandten Webseiten
- Blog
- Video-Marketing
- etc.





KPIs, Tracking und stete Optimierung

Wir müssen im digitalen Zeitalter Daten einsetzen, um unsere Ziele zu erreichen. KPIs sind dazu ein unverzichtbares Werkzeug. Stete Optimierung ermöglicht den größten Erfolg.

- 1. Welche KPIs (Key Performance Indicators) habe ich pro Maßnahme? SMART denken...
 - Conversions (oder Leads) wie Ratgeber-Bestellungen, Anrufe, Online-Event-Teilnahme, Newsletter-Anmeldungen
 - Kosten-Modelle verstehen und nutzen: CTR, CPC, TKP...
 - Reichweite: Impressions oder Video-Views
 - Website-Traffic: Besucher*innenzahl, Absprungraten, demografische Daten etc.
- 2. Evaluierung und Tracking mit Webanalyse-Tools
 - Google Analytics
 - Facebook-Auswertungen
 - YouTube-Studio
 - bzw. Nutzer-Verhalten per Umfrage
- 3. Optimieren
 - Über welche Kanäle/Werbemaßnahmen kommen meine Website-Besucher*innen?
 - Gelingen meine Conversion-Ziele?
 - Wie sind meine Absprungraten?

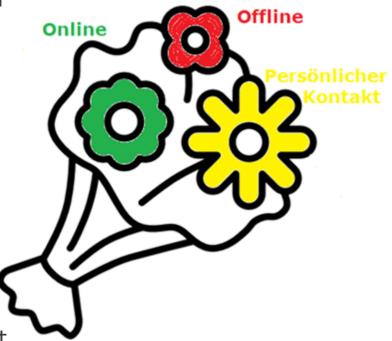
Konklusion

1. Digitales Nachlass-Fundraising bietet die Möglichkeit, mit einer digitaler werdenden Zielgruppe in Kontakt zu kommen und sie zu informieren.

- 2. Digitales Nachlass-Fundraising ist verhältnismäßig kostengünstig, barrierearm, überregional und hat sowohl eine große Reichweite als auch die Möglichkeit zu spitzem Targeting.
- 3. Die Kanäle sollten nicht separat, sondern miteinander funktionieren. Zuerst die bestehenden (digitalen) Kanäle nutzen, dann neue Kanäle testen und erschließen.
- 4. Digitale Maßnahmen können sowohl für die Akquise von Testamentsspenden-Interessierten als auch zu ihrer Bindung eingesetzt werden.

Digitale Maßnahmen sind ein fester Bestandteil im Blumenstrauß des Nachlass-Fundraisings.

ABER: Das Bedürfnis nach einem (echten) persönlichen Kontakt wird damit nicht sinken.





VIELEN DANK



Rania von der Ropp

Ansprechpartnerin Erben & Vererben

bei Save the Children Deutschland e.V.

E-Mail: Rania.Ropp@savethechildren.de

Tel.: 030 - 27 59 59 79 - 820









