

FUNDRAISING.DIGITAL

DIGITALE KOMMUNIKATION - INTERN UND EXTERN

PROJEKTRÄGER



Haus des Stiftens
Engagiert für Engagierte

IN PARTNERSCHAFT MIT

**Fundraiser
magazIn**

FÖRDERER

FUNDRAISINGBOX



AZ fundraising

AGENDA

- Herausforderungen
- Interne Kommunikationsmaßnahmen
- Externe Kommunikationsmaßnahmen
- Beispiel-Szenario „Projekt-Erfolge 2020“

VORSTELLUNG REFERENTEN

Tim Wagemans

Vertrieb NPO Fundraising



Urs Wedershoven

Teamleiter Kollaboration





- Interessen verstehen und Mehrwerte schaffen
- Erstspender zu Mehrfachspendern machen
- Spender langfristig binden
- Interessenten- und spenderbindende Potentiale erkennen und diese für die Organisation nutzen
 - Cloud
 - Social Media
 - Big Data



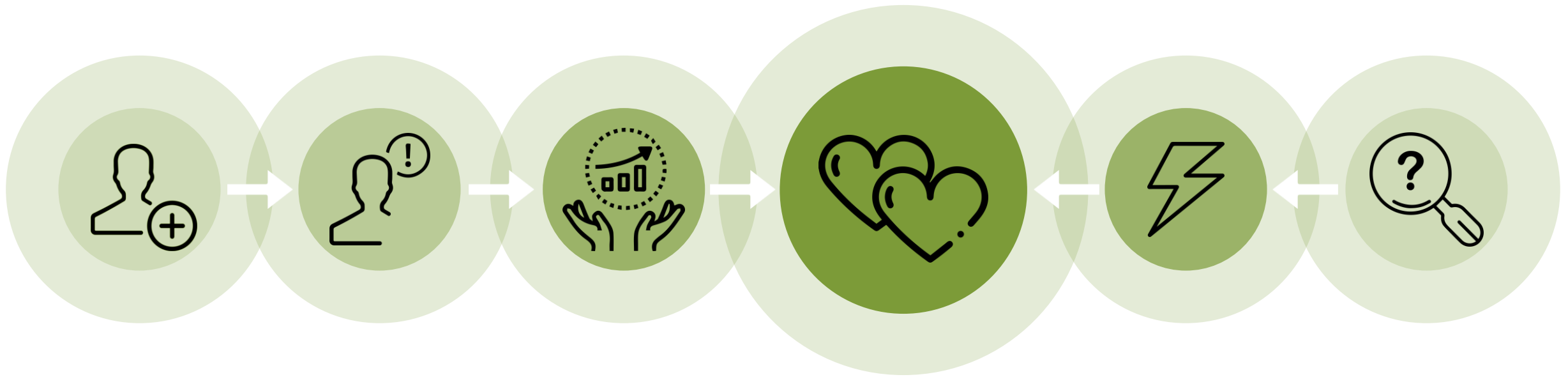
- Implementierung von Kommunikationstools
 - z. B. Microsoft Teams, Zoom, Slack usw.
- Kommunikationsstrategie festlegen
 - Potentiale der Tools für meine Organisation vollständig nutzbar machen
 - Richtlinien & Rahmenbedingungen vorgeben
 - Mitarbeiter befähigen
 - Meetings organisieren und Aufgaben in einer Besprechung erfassen und zuweisen



- Anwendungsbeispiele:
 - Telefonie und Videokonferenzen
 - Chat
 - Team-Organisation und Dokumentation
 - Projektplanung
 - Virtuelle Kaffeeküche



- Spender an die Organisation binden
 - Persönliche Ansprache durch inhaltlich wertvolle und zugeschnittene Themen
 - Dankbrief → Telefonat!
 - Wie hat die Spende die Organisation nach vorne gebracht?
- Mehrwerte und Identifikationsfaktoren schaffen
 - Spenderbefragung (Was bewegt Ihre Spender?)
 - Transparent vermitteln, wie sich die Corona-Pandemie auf Ihre Organisation und Ihre Projekte auswirkt
 - Verstärkt Social Media einbinden



Neu

Kontakte werden auf verschiedenen Kanälen wie z. B. Instagram, Facebook, YouTube, Twitter oder durch gezielte Anzeigen in der Google-Suche auf Ihre Organisation aufmerksam.

Interessiert

Identifikation der Interessensgebiete von Personen über breitgestreutes Informationsangebot zur Organisation.

Entwicklungsfähig

Zielgerichtete Informationen mit Kampagnen, um Erstspender zu entwickeln

Gebunden

Entwicklungsfähige Kontakte zu Dauerspendern knüpfen und dauerhaft an die Organisation binden

Gefährdet

Monitoring des Spenderkontaktverlaufs um sicherzustellen, dass Dauerspenden Ihrer Organisation treu bleiben

Verloren

Spenderverluste evaluieren und Maßnahmen zur Reaktivierung schaffen

BEISPIEL-SZENARIO „PROJEKT-ERFOLGE 2020“



- Planung der Mailing-Inhalte
- Bewertung durchgeführter Aktionen im Jahr 2020
- Delegieren von Aufgaben
- Am Beispiel von Microsoft Teams



- Durchführung des Mailings
- Verknüpfung zu Social Media
- Donor-Journey & Rückschlüsse Spenderverhalten
- Am Beispiel von Microsoft Dynamics 365 for Marketing

Kontaktinformationen

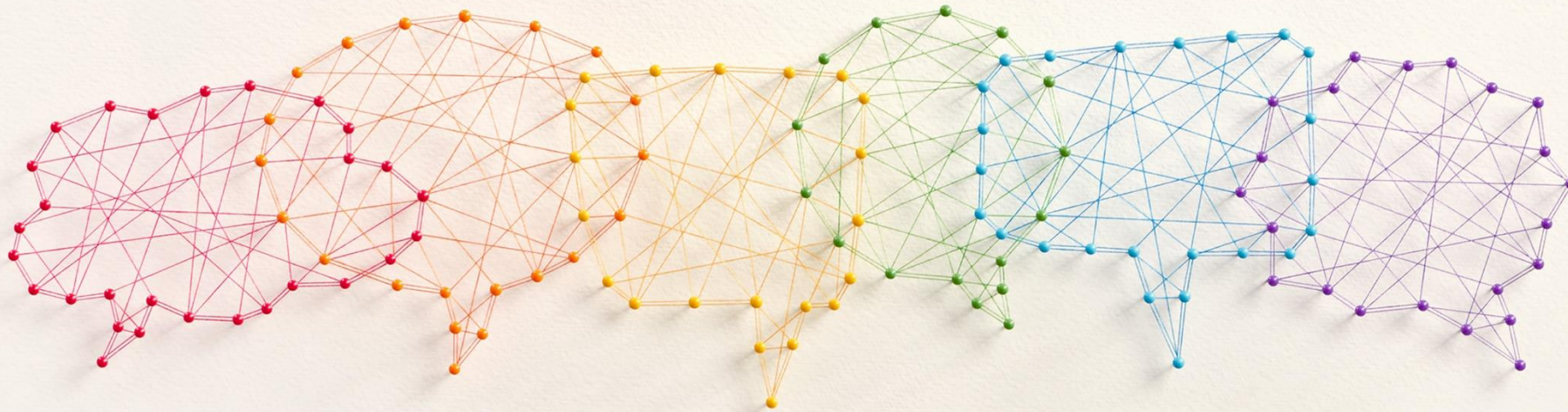
Tim Wagemans

Vertrieb NPO Fundraising

Tim.Wagemans@gob.de

+49 2151 349-1130





FUNDRAISING.DIGITAL

VIELEN DANK

PROJEKTRÄGER



Haus des Stiftens
Engagiert für Engagierte

IN PARTNERSCHAFT MIT

Fundraiser
magazIn

FÖRDERER

FUNDRAISINGBOX



AZ fundraising