

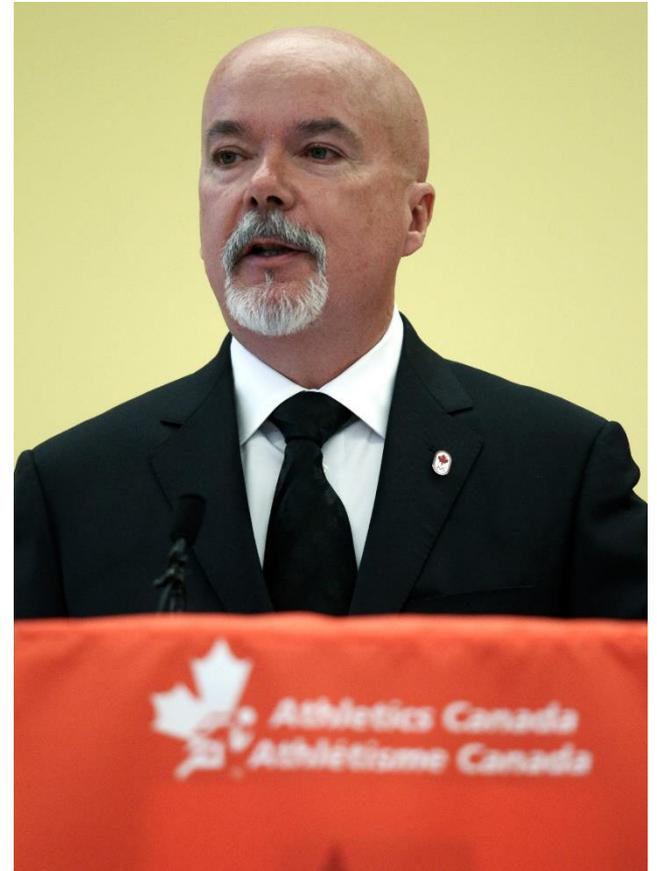
BIENVENUE



Gene Edworthy

Président

Comité de la production de recettes et
du marketing





FOUNDATION
FONDATION

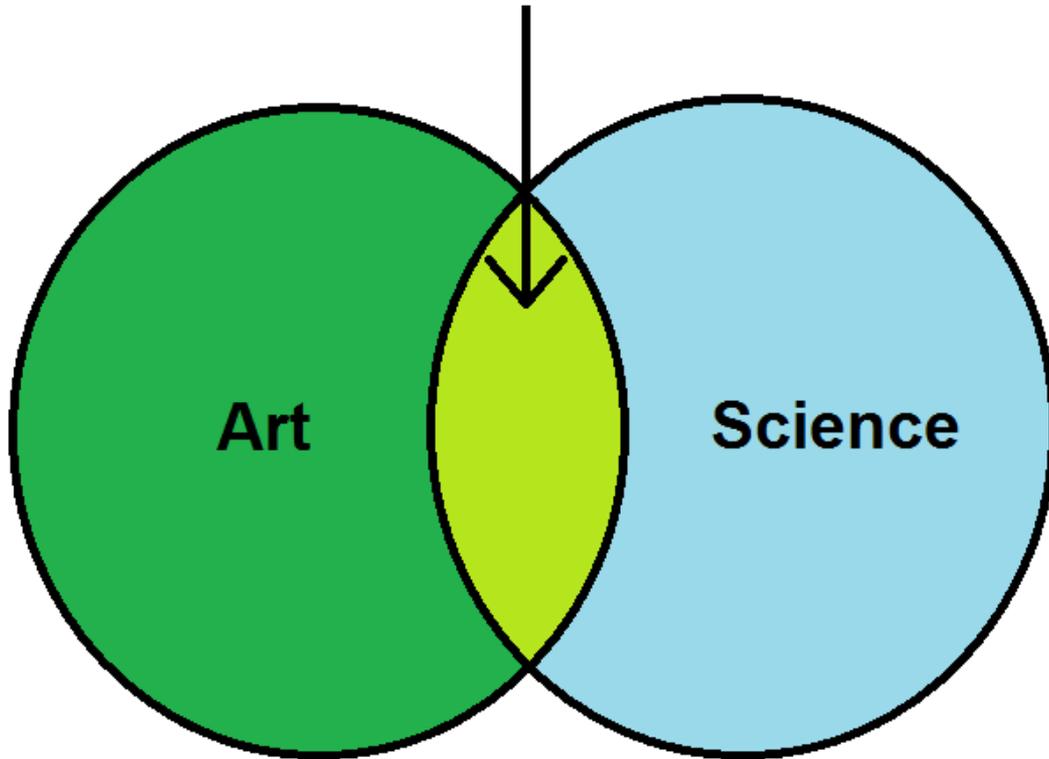
PHILANTHROPIE EN SPORT

PROGRAMME

1. INTRODUCTION
2. PHILANTHROPIE 101
3. CYCLE DE DÉVELOPPEMENT
4. PYRAMIDE DES DONATEURS
5. TOP 10 DES ÉLÉMENTS À RETENIR



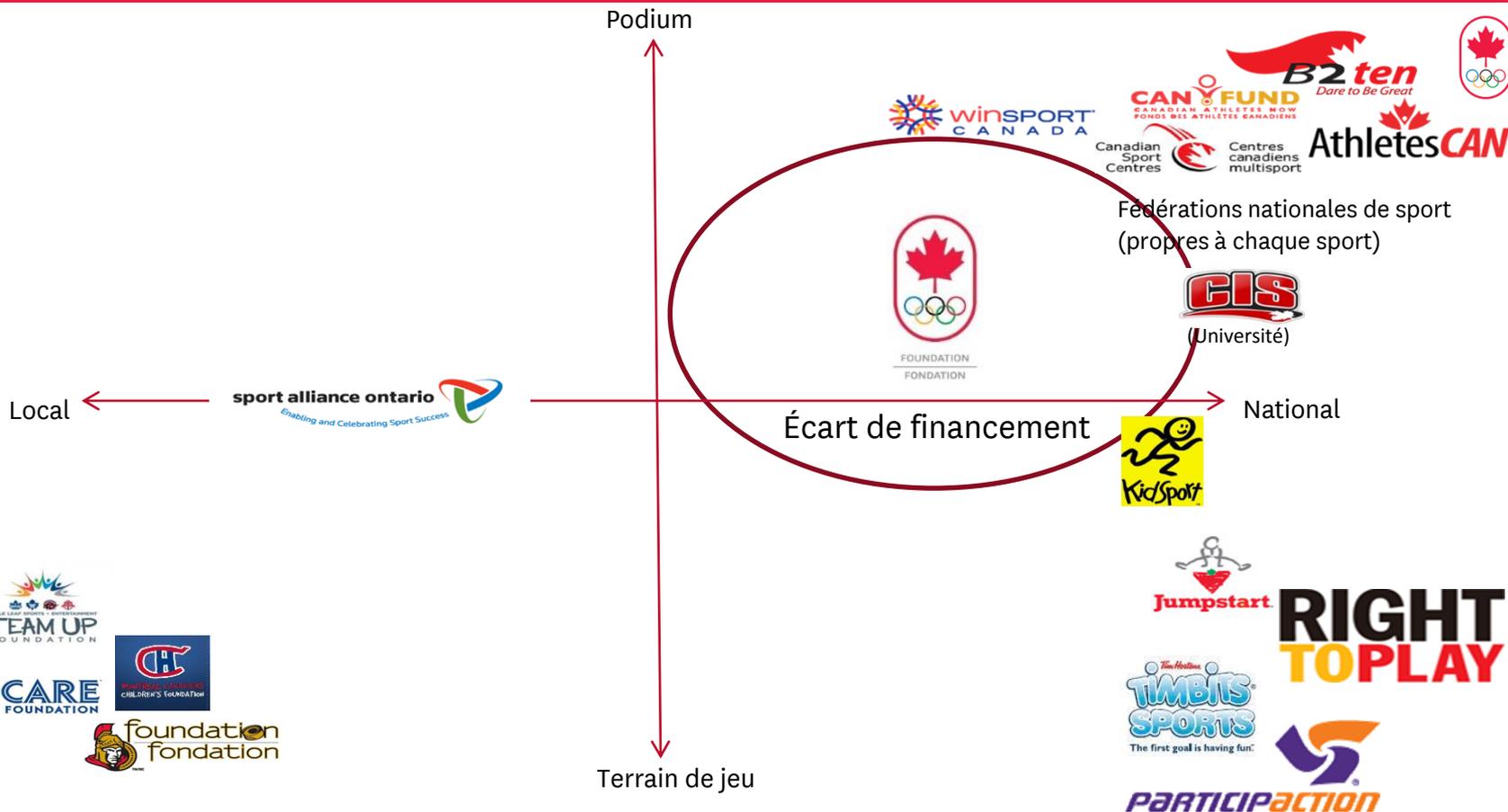
Collecte de fonds



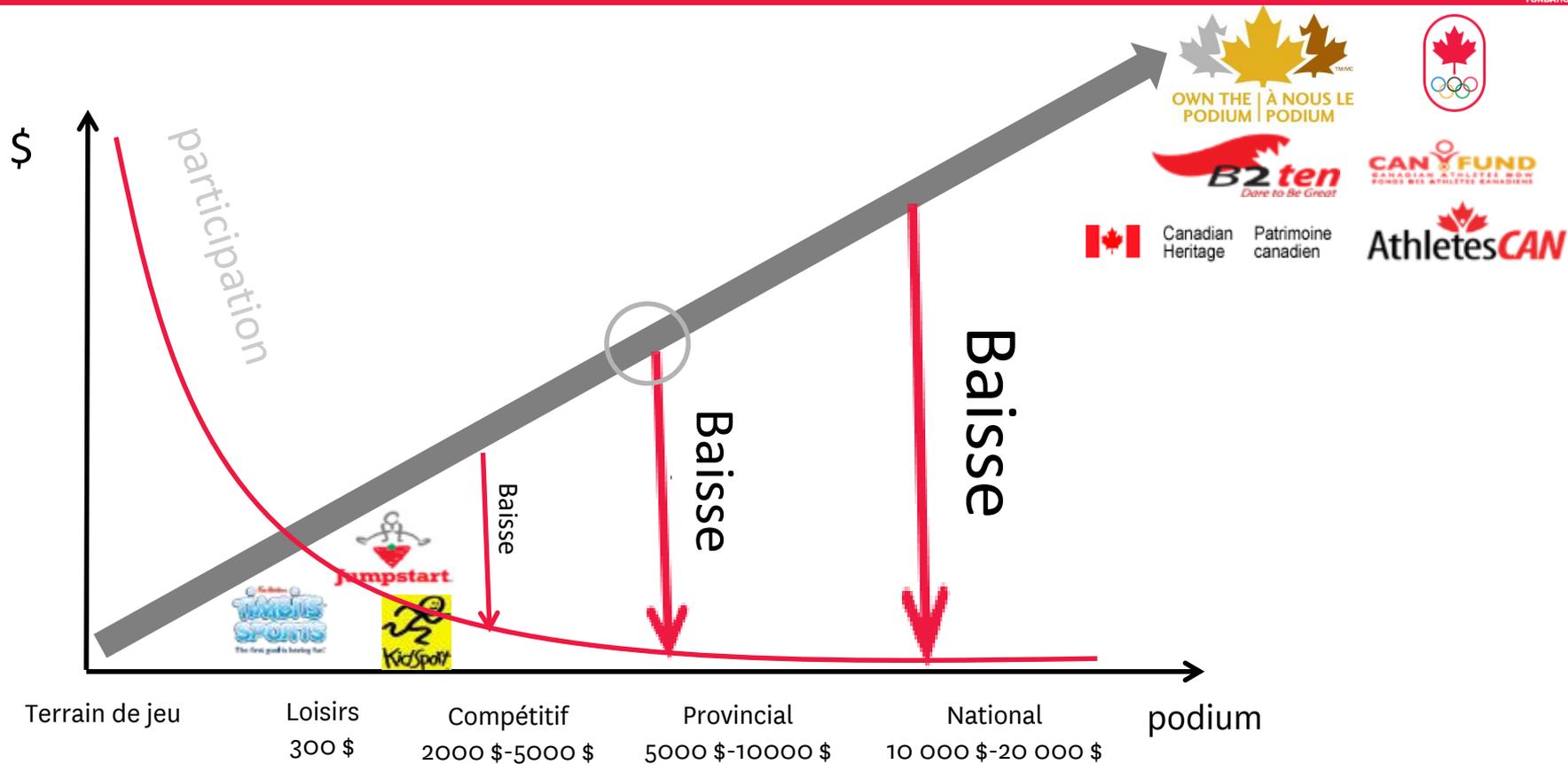
« *La collecte de fonds est un sport extrême.* »

Marc A. Pitman, conseiller en collecte de fonds et expert en leadership

CERNER L'ÉCART



JUSTIFICATION DU BESOIN





Cycling**CANADA**Cyclisme

PHILANTHROPIE 101



IDENTIFICATION : Trouver des donateurs potentiels

FIDÉLISATION : Rapprocher le donateur potentiel de notre organisation

SOLLICITATION – Une étape évidente et importante de la demande de dons

SERVICES APRÈS-DON – Notes de remerciement, événements de reconnaissance, mots de remerciement, clarification sur l'apport des dons reçus



IDENTIFICATION

TROUVER DES DONATEURS POTENTIELS QUI ONT :

1. La capacité de faire un don
2. Des affinités avec votre organisme
3. La propension à donner

OÙ TROUVER LES DONATEURS POTENTIELS :

- Votre conseil
- Vos partenaires commerciaux
- Vos anciens athlètes
- Vos bénévoles
- Les participants à vos événements et vos partisans

**RATIO DONATEURS POTENTIELS -
DONATEURS : 4:1**

**RATIO DONATEURS PRESENTIS - DONATEURS
POTENTIELS : 9:1**





Cycling**CANADA****Cyclisme**

FIDÉLISATION

Rapprochez les donateurs potentiels de votre organisme.

Plus ils en savent sur vous, plus ils vous aiment, plus ils vous comprennent, plus ils ont envie de donner, de donner encore, et de donner plus.

RESTEZ EN CONTACT! Souvent!

- Partagez les résultats des compétitions (bons et mauvais)
- Invitez vos donateurs aux événements
- Envoyez des bulletins ou des infos en ligne
- Trouvez une raison pour décrocher le téléphone et les **APPELER!**





Cycling**CANADA**Cyclisme

SOLLICITATION

Une étape évidente et importante de la demande de dons

1. Préparez-vous.
2. N'ayez pas peur.
3. N'hésitez pas!





Cycling**CANADA****Cyclisme**

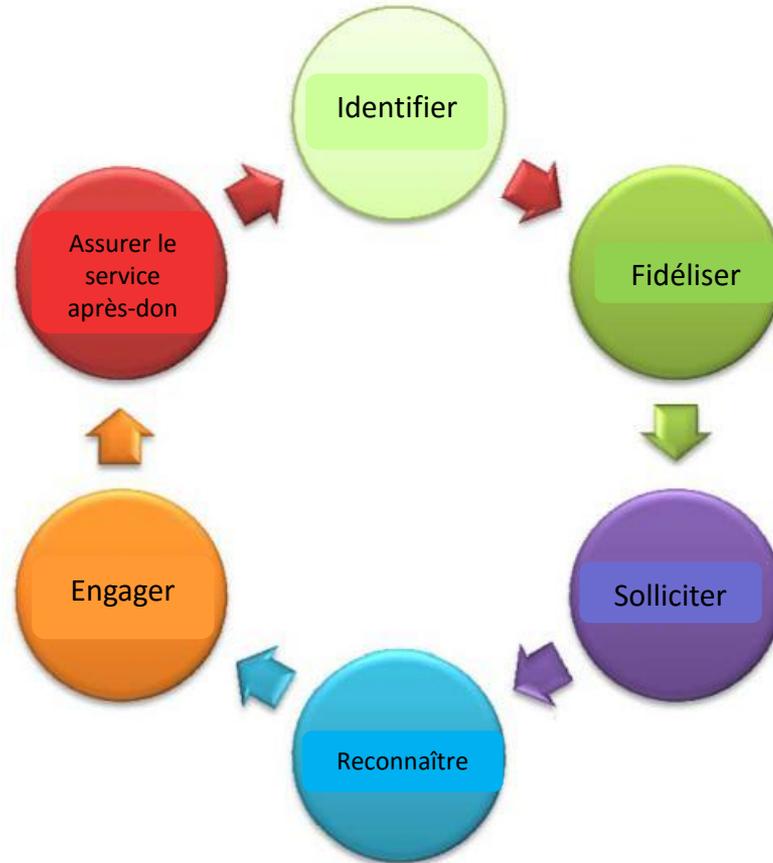
SERVICE APRÈS-DON

Comme la fidélisation, le service après-don consiste à dire merci de toutes les façons significatives possibles...

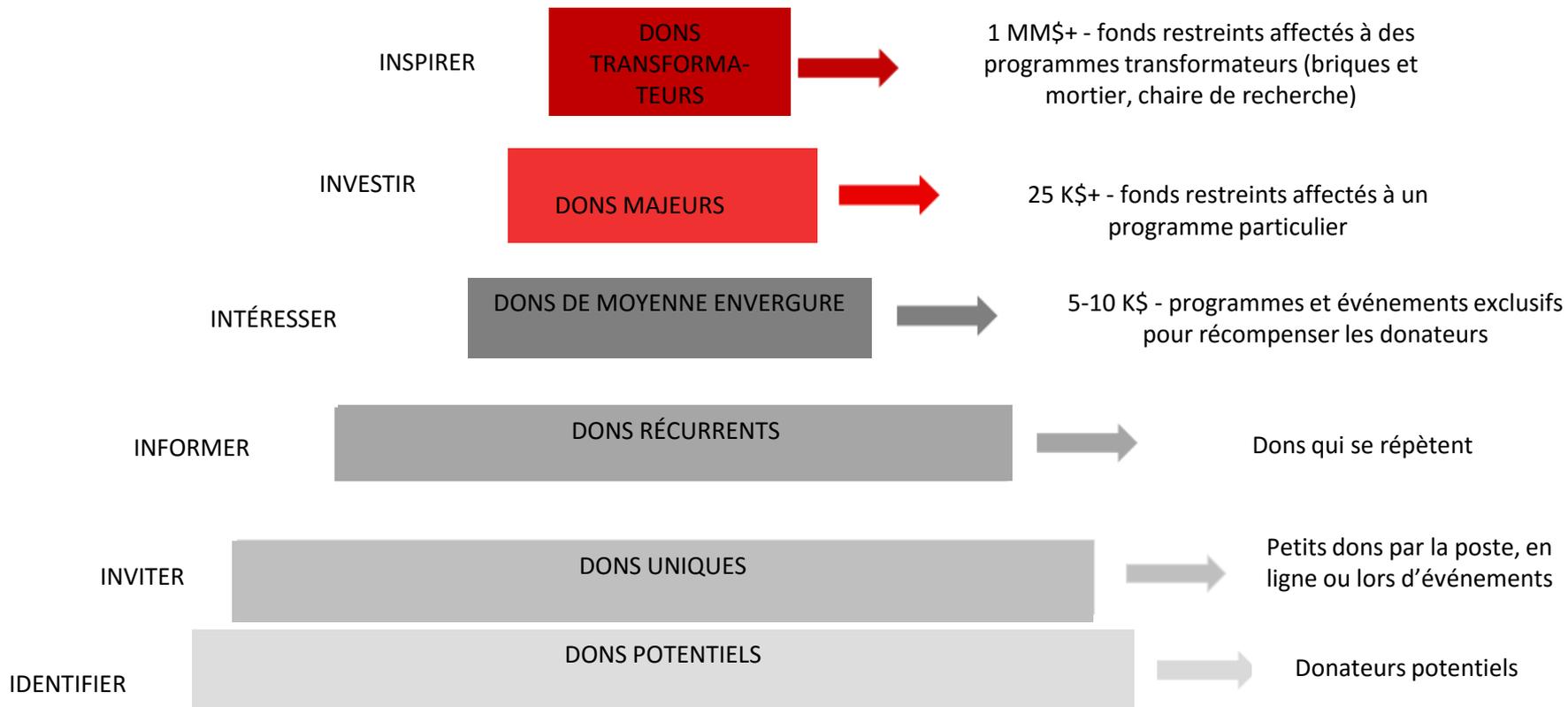
...parce qu'un bon service après-don générera le prochain don.



CYCLE DE DÉVELOPPEMENT



PYRAMIDE DES DONATEURS



TOP 10 DES ÉLÉMENTS À RETENIR

1. Cernez les écarts
2. Développez votre base de données
3. Trouvez vos bâtisseurs
4. Identifiez vos intervenants
5. Faites des investissements intelligents
6. Misez sur vos atouts
7. Élaborez un bon plan de communication
8. Créez un solide plan de service après-don
9. Montrez l'impact
10. N'AYEZ PAS PEUR DE DEMANDER!



Gene Edworthy

Président

Comité de la production de recettes et
du marketing



PRÉSENTATION



26 mars 2015

Webinaire : Stratégie pour le contenu numérique



26 mars 2015

Panel des FNS : Leçons tirées sur les stratégies d'accueil et de candidature



31 mars 2015

Communiqué sur le recrutement de membres du conseil d'administration



17 avril 2015

Orientation des nouveaux présidents et chefs de la direction à la Session du COC



21 mai 2015

Webinaire : Monétiser les événements à domicile



