

Schritt für Schritt Anleitung für's Fundraising

1. Sensibilisieren

Man sollte sich folgende Fragen stellen:

- Wer sind wir?
- Was wollen wir?
- Worum geht es?

2. Analysieren

- Was sind unsere eigenen Stärken und Schwächen?
- Welche Faktoren von außen, also Chancen und Risiken (zum Beispiel wirtschaftliche Situation allg., in der Region, Konkurrenz von anderen etc.) gibt es?

3. Ziele, Zielgruppen und Planung (einfache Strategie)

- Was ist unser Ziel?
- Wer sind unsere Zielgruppen?
- Wer interessiert sich für die Tätigkeit des Vereins und wen möchten wir dafür gewinnen, dass er sich für uns interessiert und den Verein unterstützt?

4. Umsetzung und Realisierung

- Ist ein Plan vorhanden?
- Gibt es einen klaren Zeitplan?
- Sind alle Zuständigkeiten geklärt?

5. Kontrolle

Nach Abschluss der Fundraising Aktion:

- Wurden die Ziele erreicht?
- Wenn nicht, warum wurden diese nicht erreicht?

Diesen Nutzen hat Ihr Unterstützer

Immaterieller Gegenwert	Materieller Gegenwert
→ Der Unterstützer erfährt Anerkennung durch Ihren Verein, aber auch die Familie und Freunde. → Die Förderung hebt sein Sozialprestige. → Die Entscheidung für eine gute Sache zu unterstützen, erhöht das Selbstwertgefühl. → Der Unterstützer nimmt gesellschaftlichen oder politischen Einfluss. → Der Unterstützer kann seine Anteilnahme oder sein Mitgefühl ausdrücken. → Bei Fördermitgliedschaft oder Dauerspende gehört der Spender zu einer Gemeinschaft von Gleichgesinnten.	→ Der Unterstützer erhält eine Zuwendungsbestätigung für das Finanzamt. → Gegebenenfalls verbindet sich mit der Unterstützung eine Fördermitgliedschaft in Ihrem Verein, mit der weitere Vorteile einhergehen, wie die regelmäßige Zusendung einer Förderzeitschrift oder eine Gruppenversicherung. → Der Unterstützer erhält ggf. eine kleine Aufmerksamkeit in Form eines Präsensts. → Der Unterstützer bekommt schriftliche Informationen zu dem Projekt, für das er gespendet hat. → Der Unterstützer erhält weitere schriftliche Einladungen zu Spenden in Form von Spendenbriefen bequem per Post.

Die richtigen Maßnahmen für die jeweilige Zielgruppe

Ziel	Zielgruppe	Maßnahme
Gewinnung von individuellen Unterstützern	Einzelspender	Veranstaltungen, Direktanschreiben, Crowdfunding, Zeitungsanzeigen, Patenschaften, Gründung eines Fördervereins
Unternehmensspenden	Unternehmen	Persönliche Kontakte und Gespräche
Institutionelle Förderung/ Projektförderung	Stiftungen, EU-Fördermittel	Prüfen, was für den eigenen Zweck in Frage kommt
Basisfinanzierung/ befristete Projektförderung	Staatliche, kommunale Träger	Kontakt zu Ansprechpartnern in Ämtern
Projektbezogene Spenden	Service-Clubs (Rotary, Lions, Inner Wheel etc.)	Persönliche Anfrage

Vorbereitung auf ein Fundraising-Gespräch

Bei der Vorbereitung auf ein Fundraising-Gespräch gehört dazu, dass Sie sich umfassend über den Unterstützer und seine bisherigen Unterstützungsgewohnheiten informieren.

Doch darüber hinaus, sollten Sie sich psychisch darauf vorbereiten, einen Fremden am Ende des Gespräches nach Geld zu fragen. Denn diese Vorbereitung steigert Ihre Überzeugungskraft. Für Ihr mentales Training und um Ihre Überzeugungskraft zu steigern, verinnerlichen Sie die folgenden drei Tipps:

1. Machen Sie klar: Sie bieten etwas Attraktives an!

Sie unterbreiten Ihrem potentiellen Unterstützer ein gutes und faires Angebot auf Augenhöhe. Machen Sie sich vor dem Gespräch bewusst, dass der Spender einen immateriellen und materiellen Gegenwert für seine Spende erhält. Diesen sogenannten „Nutzen“ für den Unterstützer können Sie im Gespräch einbringen.

2. Das Geld liegt auf der Straße: Sie dürfen es aufheben!

Auf der einen Seite leben wir in einer Überfluggesellschaft, in der die meisten Menschen viel Geld für unnötige Dinge ausgeben. Auf der anderen Seite ist Ihr Verein auf die Beihilfe angewiesen, um überleben zu können. Machen Sie sich klar, dass die meisten Menschen durchaus etwas Geld erübrigen können, das sie sonst in andere, vielleicht unsinnige Dinge investieren würden.

3. Keine Angst vor Ablehnung!

Sollte der Gefragte ablehnen und die Unterstützung verweigern, so geben Sie nicht auf. Fragen Sie den potentiellen Spender, ob er noch weitere Informationen benötigt. Oft sind es Unsicherheit und ungenügendes Vertrauen, die zunächst zu einer Verweigerungshaltung führen. Mit Verständnis und guten Argumenten können Sie diese Haltung eventuell in Zustimmung verwandeln! Wenn es bei dem Nein bleibt, dann bezieht sich das nicht auf Sie persönlich.