

7 ASTUCES POUR RÉUSSIR VOTRE COLLECTE DE FONDS

7 KEYS TO FUNDRAISING SUCCESS

1 Obtenez votre premier don AUJOURD'HUI!

Pensez aux personnes qui ne peuvent pas vous dire non, et faites votre demande aujourd'hui - votre conjoint, votre famille, vos amis, vos collègues, votre patron, etc. Votre premier don vous rapproche de votre objectif. Vous

Secure your first donation TODAY!

Think of the people who won't say no and ask them today – your partner, family, friends, co-worker, boss. Your first donation gets you closer to your goal. You can do it! **Vous pouvez y arriver!**

2 Envoyez un courriel à tous les gens que vous connaissez.

- Pensez plus loin que votre famille et vos amis – les commerces locaux, votre travail, les centres d'entraînement, etc.
- Profitez des modèles de lettres et des autres outils que vous trouverez dans votre Centre du participant.

Send an email to everyone you know!

- Think wider than family and friends – local businesses, work, sporting clubs, etc.
- Take advantage of draft letters and other email tools in the Participant Centre.

3 Mettez à jour votre page personnelle en ligne.

Racontez votre histoire – ce qui vous inspire. Personnalisez votre page et assurez-vous d'y inclure une photo.

Faits saillants :

- 90 % des dons sont maintenant faits en ligne.
- Les gens qui personnalisent leur page avec une photo et leur histoire personnelle vont chercher jusqu'à 20 % plus de fonds.

Set up your personal page online.

Tell your story – who inspired you. Personalize your page and be sure to include a photo.

Fast facts:

- 90% of donations now come in online.
- People raise 20% more funds when their page is personalized with a photo and story.

4 Activez votre cercle social

- Améliorez la portée de votre collecte de fonds en incluant l'écusson du Cyclo-défi dans vos courriels.
- Téléchargez l'application Facebook et envoyez les nouvelles de votre collecte de fonds à votre réseaux, à partir de Facebook et Twitter.

Activate your social network.

- Add your email badge to emails with a link to your personal page.
- Download the Facebook app and send updates to your networks via Facebook and Twitter.

5 Créez une liste de personnes susceptibles de vous faire un don.

- Inscrivez les noms de toutes les personnes que vous connaissez.
- Faites preuve d'imagination – le propriétaire de la pizzeria du coin, votre entraîneur au gym, etc.
- Les rencontres face à face fonctionnent le mieux, notamment dans le cas de dons importants.

Create a list of people who might donate.

- Write down the names of everyone you know.
- Think outside the box – your local pizza shop owner, your gym instructor, etc.
- Face-to-face meetings work best, especially for big asks.

6 Répétez, rappelez et recommencez.

- Vos amis sont occupés alors faites un suivi.
- Remerciez ceux qui ont fait un don et tenez-les au courant de vos progrès.

Repeat, remind and rewind.

- Your friends are busy so follow up and remind them.
- Thank those who donate and keep them updated.

7 Visez haut!

- Lorsque que vous atteignez votre objectif de collecte de fonds de 2 500 \$, augmentez votre objectif total!
- En moyenne, chaque participant recueille 3 000 \$ pour l'Hôpital général juif.

Set your goal high!

- The average Rider raises over \$3,000.
- When you get within \$250 of your goal, increase your total!



TITLE PARTNER



CONTRELENCANCER.CA • 1-866-996-8356
CONQUERCANCER.CA

BREAKAWAY PARTNERS

