

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 pouvez y arriver!

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!

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!

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



TITLE PARTNER

