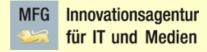


Internet-Kompetenz für Seniorinnen und Senioren









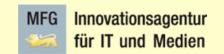




Fundraising – Ursprung

- Fundraising = Oberbegriff
- "fund": Kapital, Geldsumme, Mittel
- "raise": beschaffen, vermehren
- Spendenmarketing, Mittelbeschaffung, Kapitalbeschaffung
- >> Fundraising als Begriff zur Beschreibung der Akquisition von privaten Ressourcen









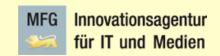


Fundraising – Was ist das?

Eine systematische und professionelle, auf Marketingprinzipien basierende Planung, Durchführung und Kontrolle sämtlicher Aktivitäten einer Non-Profit-Organisation (NPO) mit dem Zweck der Einwerbung von finanziellen Ressourcen ohne marktadäquate materielle Gegenleistung.

Das Fundraising ist v.a. für Drittleistungs-NPO ein wichtiges Finanzierungsinstrument.











Zielgruppe des Fundraisings

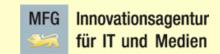
Privatleute (Individual Giving)

Firmen (Corporate Giving)

Stiftungen (Foundation Support)

Staatliche Institutionen (Public Support)









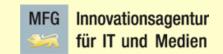


Chancen des Fundraisings

Fundraising kann...

- ✓ Aufmerksamkeit schaffen
- ✓ Neue Kontakte herstellen
- ✓ Zusammenarbeit verbessern
- ✓ Geld einbringen









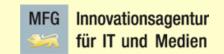


Grenzen des Fundraisings

Fundraising kann nicht...

- ≠ Kurzfristig große Summen Geld beschaffen
- ≠ Ein schlechtes Image von heute auf morgen verbessern
- ≠ Ohne Investitionen Wunder bewirken









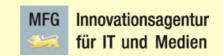


Spenden

Die Spende ist eine <u>freiwillige</u> und <u>unentgeltliche</u> <u>Wertabgabe</u> in Form von <u>Geld- oder Sachzuweisungen</u>, die das geldwerte Vermögen des Spenders im Sinne eines Vermögensopfers mindert.

Die Spende erwartet <u>keine Gegenleistung</u>, von öffentlicher Schecküberreichung, evtl. Steuervorteilen oder immateriellen Nutzen abgesehen.







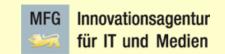




Sponsoring

Unter Sponsoring wird üblicherweise die <u>Gewährung von</u> <u>Geld oder geldwerten Vorteilen</u> durch Unternehmen zur Förderung von Personen, Gruppen und/oder Organisationen in sportlichen, kulturellen, kirchlichen, wissenschaftlichen, <u>sozialen Bereichen</u> verstanden, mit der <u>regelmäßig</u> auch unternehmensbezogene Ziele der <u>Werbung oder Öffentlichkeitsarbeit</u> verfolgt werden.







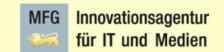




Sponsoring

Leistungen eines Sponsors beruhen häufig auf einer vertraglichen Vereinbarung zwischen dem Sponsor und dem Empfänger der Leistung (Sponsoring-Vertrag), in dem Art und Umfang der Leistung des Sponsors und des Empfängers geregelt sind.











Sponsoring auf verschiedenen Ebenen

Netzwerk Sii BW

- Überregional
- Verbände
- Bankenzentralen
- Stiftungen

...



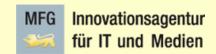
Lokale Initiativen

- Lokal
- Lokale Unternehmen
- Filialen vor Ort
- Bürger der Gemeinde

. . . .











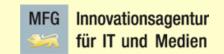


Sponsorengewinnung

Bedeutung für den Sponsor:

- Steigerung des Bekanntheitsgrades
- ✓ Image-Profilierung
- ✓ Steigerung des Guten Willens / sozialen Engagements in der Öffentlichkeit bzw. der relevanten Zielgruppe
- ✓ Chance, ausgewählte Zielgruppe mit großer Wahrscheinlichkeit zu erreichen
- ✓ Gewinnmaximierung
- ✓ Händlermotivation









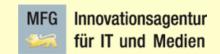


Sponsorengewinnung

Bedeutung für den Gesponserten:

- Mittel zur Beschaffung von Geld,
- ✓ Sachleistungen oder
- ✓ Know-how.
- ✓ Realisierung von Projekten
- Aktivitäten können besser und interessanter gestaltet werden







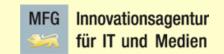




Weg zum Sponsoring

- ✓ Verantwortlichen identifizieren (Projektleiter)
- Auch ehrenamtlicher Verein hat "unternehmerische Ausrichtung"
- ✓ Vision/Mission (Welches Leitziel peilen wir an?)
- ✓ Analyse der Ausgangslage extern (Umwelt)
- Analyse der Ausgangslage intern (Wer von uns kann was?)
- ✓ Strategie entwickeln: Maßnahmen, Methoden, Beziehungsarbeit (Wie packen wir es an?)







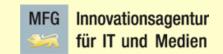




Weg zum Sponsoring

- Controlling & Transparenz sichern (Was müssen wir dafür tun?)
- ✓ Recherche potenzieller Sponsoren
- Erwartung der Sponsoren ermitteln
- Zugeschnittene Sponsoring-Pakete entwickeln
- ✓ Infrastruktur vorbereiten (Spendenkonto, ...)
- ✓ Sponsoren-Anschreiben
- ✓ Sponsoring-Vertrag (Bindung)







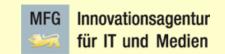




Projektphase

- Förderer und Sponsoren erwarten eine Art "Rendite" (Nachweisen, dass Investitionsentscheidung richtig war und ist.)
- Beziehungsarbeit kontinuierlich leisten
- Die Wahrnehmung von Außen mehr beachten (Perspektivenwechsel)
- Förderkreis aufbauen, Öffnung/Einbeziehung Externer in Initiativen verstärken







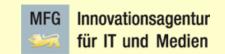




Gegenleistung für Sponsoren

- Online: Logo- und Linkplatzierung auf Website
- Print: Logoplatzierung auf Flyer
- Eigene Events: Unternehmenspräsentation mit kleinem Stand
- Seminare in Initiative: zB. Bank kann Online-Banking erklären, Softwarefirma darf Programm vorstellen...
- Scheck kann öffentlich in Anwesenheit von Presse überreicht werden
- Pressearbeit zu Sponsoring (Sponsoren nennen)







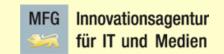




Methoden und Wirkungsgrad

- Persönliches Gespräch 2:1
- Persönlicher Brief (ggf. telefonisches Nachhaken) 4:1
- Persönlicher Anruf (ggf. schriftlichem Nachhaken) 5:1
- Personalisierter Brief 10:1
- Anruf Call Center 20:1
- Standardbrief / Mailing 100:1
- Indirekte Methoden
 - Öffentlichkeitsarbeit, WWW, Visitenkarte mit Kontonummer
 - Überweisungsträger mit Anliegen-Info







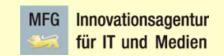




Maßnahmen zur Spender- / Sponsorengewinnung

- E-Mailing: Flyer und Sponsoren-Paket im Anhang
- Postmailing: Flyer beilegen
- Eigene Events: Unternehmen explizit einladen
 - Fördermitgliedschaft / Beirat / Kuratorium / Patenschaften für Projekte / Schirmherrschaften für Veranstaltungen
 - öffentliche Nennung der Namen,
 - exklusive Informationen, besonderer Dank ...
- Internet:
 - auf eigener Website zum Spenden/Sponsoring aufrufen, Sponsoring-Pakete zum Download bereitstellen







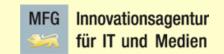




Aspekte der Beziehungspflege

- Vorteil beim Kleinspendensammeln ist der bestehende persönliche Kontakt
- Permanent und systematisch pflegen
 - Ein persönliches schnelles "Dankeschön" (telefonisch oder per Postkarte mit handschriftlicher Widmung), motiviert.
 - Gespräche führen heißt Freunde gewinnen
 - 2 Kontaktpflegen/Tag => ca. 10 Minuten
 - 10/Woche => ca. 3 ½ h/Monat
- Großspenden oder gar Erbschaften sind der Erfolg eines guten Dialoges mit vielen Erstspendern und Interessenten







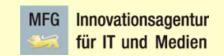




Aspekte der Beziehungspflege

- Adressen sammeln & Kontakte machen
- Dank gilt jeder Spende/Sponsoring
- Kontinuierliche Infos über Anliegen und Stand der Projekte
- Ermutigung zu Antworten/Reaktionen durch Fragen, Rücklaufkarten, Kontaktformular, Gästebuch ...
 "Ihre Meinung ist uns wichtig!"
- Einladungen zur Teilnahme an Treffen, Events, Aktionen, ...











Internet-Kompetenz für Seniorinnen und Senioren

Entwurf Sponsorenbrief

Beispiele zur Sponsorenakquise

Englishment



Der Sponsorenbrief dient als Vorlage und Anregung eigene Sponsorenbriefe zu erstellen. Diese Vorlage ist für ein Anschreiben für das Netzwerk für Senior-Internet-Initiativen Baden-Württemberg e.V. konzipiert. Für einzelne Initiativen, die nicht landesweit agieren muss der Text angepasst werden.

MARKET TO THE POST OF THE RESERVE OF THE

Debreiden de Neise de la constituent de la const

I Make admitter. Debetakstern bestern mit ersten Tertignatiolischer Hale Berthern mit Neitzern mitter dem Cherchberung genn sehen jahrt bilge, oder den Gertrage engeberung bildering mitter. Diese Desges mer ungsprengelich Sentral Mitters, mitter Diese, Desges mer ungsprengelich Dessentral mit Halens bilder des Berther mit Wasselbebang mit gebenkten die hal Fagger mit Prätigene im Engang den bezone.

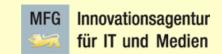
bank bi jake Trobe. In order de de diese General Leebendriese Des die despreibt bijer Dieserbeiteite von is July Description vertreibt verbreiten bestigen is die Mi-Stranden Despress, de en jakes die Mehrichender in Neben dem Post-Mailing kann dieser Textentwurf auch als Vorlage für ein E-Mailing dienen.

In beiden Fällen empfiehlt sich das telefonische Nachhaken bei möglichen Investoren, um zum Ziel zu kommen.

Sponsorenbrief (DOC).

Download unter http://www.internet-goes-laendle.de/materialien.html











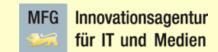
Aufgabenverteilung im Netzwerk

Los geht's!



Quelle: http://www.gevestor.de/fileadmin/media/gevestor2/gevestor.de/website/media/newsbilder/geldregen.jpg











Kleiner Hinweis

Für alle Facebook-Nutzer.

Die Fanseite

Shoppen, Surfen, Simsen wird

vom Verbraucher
ministerium Baden-Württemberg betrieben

Alles rund ums Thema Verbraucherschutz, ob online oder offline





Themen:

