

Tipps für eine erfolgreiche Spendenaktion



Machen Sie es persönlich

Gute Spenden-Sammelaktionen erzählen immer eine Geschichte. Informieren Sie die Menschen darüber, warum Sie eine solche Aktion starten und Geld sammeln und sie werden viel eher bereit sein zu spenden. Verdeutlichen Sie, was eine Spende für Ihre Aktion bewirken kann. Geht es um ein bestimmtes Projekt an einem bestimmten Ort ? Oder wollen Sie grundsätzlich gerne helfen ?

Nutzen Sie Bilder und Videos

Eigene Fotos gestalten Ihre Spenden-Seite glaubhafter und lebendiger. Ein persönliches YouTube Video mit kreativem, spannendem Inhalt ist für viele Menschen ein guter Grund, Ihren Spendenaufruf weiterzuleiten. Seien Sie kreativ, oft haben die lustigsten Videos die besten Chancen !

Geben Sie Ihren Aufruf bekannt

Für viele Menschen ist es ein Ansporn, wenn aus einem bestimmten Anlass bereits etwas gespendet wurde. Bevor Sie Ihren Spendenaufruf publik machen und verbreiten, bitten Sie Ihre Freunde oder Ihre Familie, vorab etwas zu spenden. Anschließend senden Sie E-Mails mit persönlicher Ansprache an all Ihre Freunde, Bekannten und Kollegen, um möglichst viele Menschen auf Ihre Aktion aufmerksam zu machen.

Machen Sie Ihren Aufruf auch in der Öffentlichkeit bekannt

Damit Ihre Aktion in kurzer Zeit vielen potentiellen Spendern bekannt und ein voller Erfolg wird, verbreiten Sie Ihren Spendenaufruf zum Beispiel auf Facebook, Twitter, YouTube und Co. Poster und Plakate am Arbeitsplatz, an Universitäten oder anderen öffentlichen Orten erhöhen ebenfalls den Bekanntheitsgrad. Prüfen Sie unbedingt vorher, ob es Ihnen gestattet ist, diese dort zu platzieren !

Fügen Sie in Ihrer email Signatur einen Link ein

Sie können in der Signatur Ihrer E-Mails einen Link bzw. ein Banner (iframe) zu Ihrer Aktionsseite einzufügen. So erfährt jeder, der eine E-Mail von Ihnen erhält, von Ihrer Spendenaktion.

Aktualisieren Sie Ihre Spendenaktion

Eine Aktionsseite, die regelmäßig aktualisiert wird, immer wieder neues Material enthält (Fotos, Texte etc.) und ihre Besucher auf dem Laufenden hält, bleibt über lange Zeit attraktiv. So motivieren Sie Ihre Spender und interessierte Nutzer, Ihre Seite wiederholt zu besuchen und weiterzuempfehlen.

Senden Sie Aktualisierungen

Wenn Sie die Besucher Ihrer Seite ausführlich und regelmäßig über Ihre Aktion informieren, können Sie mehr Menschen als Spender gewinnen. Erinnern Sie an Ihren Spendenaufruf, wiederholen Sie wichtige Informationen.

Persönliche Danksagungen sind am besten

Danken Sie jedem Spender – am besten persönlich. Bitten Sie ihn bei dieser Gelegenheit auch gleich, Ihren Aufruf an seine Freunde, Familie und Bekannte weiterzuleiten. Denn er unterstützt Ihre Aktion, sonst hätte er nicht gespendet.

Verbreiten Sie Ihre Aktion auch in den Medien

Örtliche Zeitungen, Radiosender etc. können Ihren Aufruf weitreichend kommunizieren. Zögern Sie also nicht, diese um Mithilfe zu bitten.

Ihre Aktion ist beendet ? Dann machen Sie trotzdem weiter !

Ein ernsthafte Prozentsatz an Spenden wird erst nach Abschluss einer Spendenaktion generiert.
Der offizielle Abschluss einer Aktion ist ein guter Anlass, um noch einmal einen letzten Aufruf zu starten.