



FONDATION DES
DONS SANS FIL
DU CANADA

The
Snowsuit
Fund



Le Fonds
Habineige

Depuis plus de 40 ans, le Fonds Habineige aide les enfants dans le besoin de la région d'Ottawa à passer l'hiver au chaud, grâce aux 16 000 habits de neige et plus qu'il distribue chaque année à des jeunes de 15 ans et moins.

En 2021, l'organisme a mis en place une campagne de sollicitation par texto invitant les donateurs à faire un don de 25 \$, le maximum permis sur ce canal. En collaboration étroite avec l'équipe de la FDSFC, l'organisme en a profité pour inviter les personnes qui le souhaitent à faire un deuxième don de 25 \$ pour couvrir le coût total d'un habit neuf.

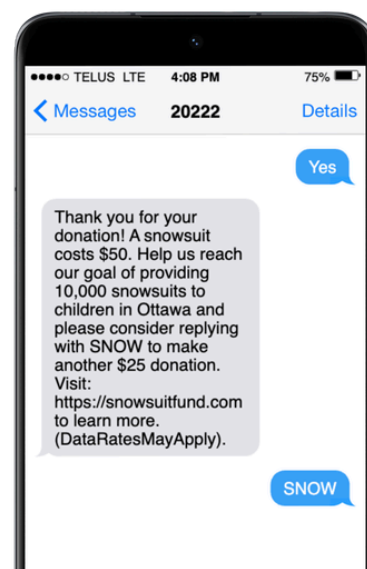
Quel a été le résultat? Plus de 38 000 \$ de dons ont été amassés, 1 059 donateurs ont répondu à l'appel et 40 % ont doublé leur don.

L'INNOVATION EN ACTION

Messages de suivi adaptés

Le Fonds Habineige a utilisé de manière stratégique la fonction message de suivi offerte par la FDSFC. Après avoir fait un premier don, les donateurs recevaient un message personnalisé leur rappelant qu'un habit de neige neuf coûtait 50 \$ et qu'il leur suffisait de répondre par le mot « N-E-I-G-E » pour faire un autre don de 25 \$ et ainsi aider la campagne à atteindre son objectif de 10 000 habits neufs pour les enfants d'Ottawa.

Cette tactique simple a permis de doubler les occasions et bonifié le total des dons. Bon nombre de personnes ont répondu à l'appel, prouvant à quel point l'envoi de messages simples au moment crucial peut transformer un élan de générosité en soutien à long terme.



LES CHIFFRES



1,059

DONATEURS UNIQUES



38,000 \$ +

AMASSÉS EN À PEINE 30 JOURS



40 %

DES DONATEURS ONT
FAIT PLUS D'UN DON



700

ENFANTS ONT REÇU UN
HABIT DE NEIGE CHAUD

POINTS SAILLANTS

- Les petits dons font boule de neige : Les donateurs ont pu constater l'impact qu'un don d'à peine 25 \$ pouvait avoir dans la collectivité.
- Battre le fer tandis qu'il est chaud : Grâce à des rappels bienveillants, l'organisme a pu doubler les dons de près de la moitié des donateurs.
- Participation simplifiée : La simplicité des dons par texto séduit de nouveaux donateurs et rend les campagnes plus inclusives.
- Le pouvoir de la collectivité : Une campagne menée uniquement auprès du public, sans aucune aide gouvernementale, peut avoir un impact à grande échelle.

« Grâce à notre toute première campagne de dons par texto sur la plateforme de la Fondation des dons sans fil du Canada, le Fonds Habineige d'Ottawa a pu remettre 700 habits de neige à des enfants défavorisés de la région cet hiver! Sachant que le don était limité à 25 \$, il a fallu que beaucoup de nouveaux donateurs textent le mot "N-E-I-G-E" pour répondre aux besoins. L'équipe de la FDSFC nous a si bien aidés à mettre en place notre campagne qu'il nous tarde maintenant de lancer la suivante. » [traduction]

— Karen Wood, chef, Collecte de fonds

RESSOURCE UTILE



Un suivi plus méthodique renforce la mobilisation.

Cette vidéo montre des tactiques concrètes pour élaborer des messages faisant appel à la sensibilité des donateurs pour les convaincre de faire un deuxième don et renforcer du même coup leur engagement pour la cause, ce qui se répercute sur la stratégie globale de gestion des donateurs.

[Regarder la vidéo \(en anglais\)](#)

Lancez votre propre campagne : soutien@donssansfil.ca