

POUR COMMENCER

MARCHE À SUIVRE DÉTAILLÉE

Félicitations ! Votre demande a été acceptée. Nous voici fin prêts à monter votre campagne de dons par texto.



Avec vous à toutes les étapes...

Nous avons joint le formulaire détails de campagne que vous devrez remplir pour créer votre campagne de dons par texto. Pour vous simplifier la tâche, nous avons préparé un aide-mémoire renfermant des conseils utiles.

1. Concevoir la campagne | Conseils pour remplir le formulaire de renseignements sur la campagne

Mettez toutes les chances de votre côté en choisissant la parfaite combinaison de numéro abrégé et de mot-clé pour capter l'attention des donateurs et les inciter à passer à l'action. Que vous optiez pour un mot évocateur, un emoji qui fait image ou un code QR classique, votre stratégie d'appel à l'action doit cadrer avec vos objectifs et les canaux de promotion que vous utilisez.

À la page 1 [du formulaire détails de campagne](#) :

Choisissez un numéro abrégé et un mot-clé pour votre campagne : le mot-clé doit comporter un maximum de 8 caractères.

Need Help Deciding?

Type de collecte	Mots-clés	Emojis	Codes QR
	Les mots-clés courts qui reflètent bien la cause sont les plus efficaces – ex. : MANGER, ENFANTS, SANTÉ, etc. Éviter les acronymes et les abréviations qui se prêtent aux fautes de frappe.	Les emojis (ex.) ajoutent une touche ludique et facilement reconnaissable à votre appel à l'action, surtout s'ils évoquent la cause.	Un code QR est un raccourci graphique qui permet de faire un don sans avoir à taper un mot-clé. Parfait pour les gens pressés.
Réseaux sociaux/ numériques	✓	✓	✗
Téléthons	✓	✗	✗
Radiothons	✓	✗	✗
Médias traditionnels et de masse		✓	
Collectes au volant		✓	
Évènements en personne		✓	
Évènements virtuels		✓	
Entre particuliers (P2P)		✓	
Vêtements de marque		✓	
Dépliants / Affiches publicitaires		✓	

2. Bonifiez les dons avec des fonctions de suivi et de reconnaissance

Après leur don initial, gardez le lien avec vos donateurs en leur envoyant des messages de suivi qui cadrent avec les objectifs de votre campagne. Personnaliser vos messages peut vous aider à créer des liens durables avec les membres de votre réseau.

Suivi des dons : Préparer un message de suivi pour remercier les donateurs et les aiguiller vers les gestes les plus aidants pour votre mission. [voir la page 3 du formulaire détails de campagne].

Objectif principal	Stratégie de suivi
Convertir les dons ponctuels en dons mensuels	Envoyer un message de suivi invitant les donateurs à s'engager à faire des dons récurrents pour accroître l'argent collecté chaque mois.
Créer de l'engagement avec votre site web ou d'autres ressources	Mettre un lien vers votre site web dans votre message de suivi, et indiquer d'autres façons de soutenir votre cause ou d'en apprendre plus à son sujet.
Encourager les abonnements à votre infolettre	Inviter les donateurs à s'inscrire à votre infolettre pour se tenir au courant et rester engagés pour la cause.
Collecter des renseignements sur les donateurs pour plus tard	Utiliser le widget formulaire de coordonnées pour collecter des renseignements personnels sur les donateurs et leur consentement à recevoir des communications futures. Après avoir fait un don, les donateurs reçoivent un lien dans un message de suivi les dirigeant vers le formulaire de coordonnées. L'expérience démontre que 20 % des donateurs acceptent de remplir le formulaire.

3. Donnez plus de ressort à votre appel à l'action pour maximiser les dons

Pour faire la promotion de votre campagne, insistez sur la clarté et l'uniformité des messages et reprenez les arguments des infolettres dans les réseaux sociaux.

- **Trouver des partenaires**
 Utilisez notre [Modèle de remue-méninges pour partenaires](#) pour trouver vos partenaires de manière stratégique afin de favoriser le succès de votre campagne.
- **Optimisez votre planification grâce à notre [Calendrier des périodes clés](#)**
 Déterminez les meilleurs moments pour maximiser les dons. Les campagnes les plus fructueuses reposent sur une planification rigoureuse; notre calendrier vous aidera à trouver les moments de l'année les plus propices aux levées de fonds.
- **Consultez notre collection de ressources sur différents sujets**
[Conseils de marketing](#) | [Créer un appel à l'action irrésistible](#) | [Enregistrer un webinar en direct](#)
 Apprenez à rédiger des messages clairs et uniformes pour vos infolettres, vos réseaux sociaux et les autres canaux, dans lesquels votre mot-clé sera toujours écrit en majuscules.
- **Abonnez-vous à notre infolettre**
 Restez à l'affût des nouvelles méthodes et des astuces pour maximiser l'impact de vos campagnes.
- **Suivez la FDSFC dans les médias sociaux**
[LinkedIn](#) | [Facebook](#) | Nous pouvons vous aider! Pensez à nous identifier dans vos messages pour joindre le bon public cible.



Nous vous accompagnerons à toutes les étapes.

Après avoir coché toutes les cases de l'aide-mémoire, il ne vous restera plus qu'à remplir et à soumettre le formulaire détails de campagnes. Nous vous confirmerons l'acceptation du numéro abrégé et du mot-clé choisis, puis le compte à rebours pour le lancement démarrera.

Le succès de votre campagne nous importe !

N'oubliez pas que nous sommes là pour vous aider à toutes les étapes si vous avez des questions ou si vous avez besoin d'aide. N'hésitez pas à nous écrire à :

soutien@donssansfil.ca