

CONSEILS DE MARKETING

Objectifs dons : Votre guide de marketing pour dons par texto



RÉUSSIR VOTRE MARKETING ET VOTRE PROMOTION

Les conseils que vous trouverez ci-dessous vous aideront à concevoir une campagne efficace pour interpeller votre public cible et l'inciter à passer à l'action :

Utiliser des mots-clés simples, mais faciles à mémoriser

- ☐ Choisissez des mots courts et intuitifs, faciles à retenir pour accroître les chances que le public passe à l'action.
- ☐ Évitez les mots longs et les abréviations qui risquent d'être mal tapées.

Adoptez les pratiques d'excellence

- ☐ Pour votre appel à l'action, misez sur la clarté et la concision (p. ex. : « *Textez [MOT-CLÉ] au [NUMÉRO ABRÉGÉ] pour faire un don de [MONTANT \$] en appui à [LA CAUSE]* »).
- ☐ Utilisez les caractères gras et les contrastes de couleurs pour faire ressortir votre appel dans le matériel promotionnel.

Laissez les images parler

- ☐ Utilisez des images et des vidéos faisant écho à la cause.
- ☐ Créer un lien émotionnel à l'aide de vos visuels, p. ex., vidéos de projets dans la communauté.
- ☐ Montrez par des saisies d'écran, des GIF ou de courtes vidéos à quel point il est facile de faire un don, en insistant sur la simplicité du processus.

Déployez la promotion sur plusieurs canaux

- ☐ Intégrez un code QR dans votre matériel promotionnel pour indiquer les multiples façons de faire des dons.
- ☐ Affichez votre code QR à côté de la marche à suivre pour faire un don par texto sur les affiches publicitaires, les publications dans les médias sociaux ou à l'écran de télévision.

Insufflez un sentiment d'urgence

- ☐ Utilisez des formules comme « *Donnez aujourd'hui!* » ou « *C'est le moment d'agir!* » pour encourager une réaction immédiate.
- ☐ Insistez sur le sentiment d'urgence, surtout pour les causes où le temps presse ou durant des campagnes d'une durée limitée comme les « *Mardis je donne* ».

Répondez en amont aux questions les plus courantes

- ☐ Insistez sur le fait que les dons sont remis en totalité à l'organisme de bienfaisance auquel ils sont destinés.
- ☐ Indiquez ouvertement où vont les dons, ce à quoi ils servent et soulignez le caractère pratique d'imputer les dons aux comptes de téléphone cellulaire.

Consultez d'autres ressources

- ☐ [Visitez notre site web](#) pour lire des études de cas, des articles de blogue et obtenir d'autres conseils pour appuyer vos activités de levée de fonds.

STRATÉGIE DE LEVÉE DE FONDS

Voici des conseils pour maximiser les dons et bâtir des liens solides avec les sympathisants à votre cause et vos partenaires.

Montrez des résultats tangibles

- ☐ Donnez des exemples de ce que les dons de différentes valeurs permettent d'accomplir, afin de concrétiser davantage leur impact dans l'esprit des donateurs (p. ex. : « *un don de 10 \$ permet d'offrir 20 repas.* »).

Favorisez les contributions entre particuliers

- ☐ Encouragez vos sympathisants à parler de votre campagne aux membres de leurs réseaux, pour pouvoir profiter de leurs proches, de leurs amis et de leurs relations professionnelles.
- ☐ Proposez des objectifs qui permettent d'accroître la portée de votre campagne grâce aux réseaux de particuliers, p. ex., demander à chaque personne d'inviter 10 de ses amis à faire un don.
- ☐ Utilisez les sous-mots-clés pour suivre les dons amassés par d'autres sections de votre organisme, d'autres entreprises ou d'autres groupes afin de mettre en place une compétition amicale !

Sollicitez vos partenaires

- ☐ Invitez vos partenaires d'affaires à parler de votre campagne dans leurs réseaux.
- ☐ Discutez avec vos partenaires des possibilités de bonifier les dons recueillis, ou encore d'offrir une couverture médiatique à votre campagne.
- ☐ Servez-vous du [Modèle de planification des objectifs](#) que nous mettons à votre disposition pour conclure des partenariats stratégiques que vous pourrez utiliser pour votre campagne.
- ☐ Organisez des campagnes où les dons seront jumelés pendant une durée limitée (p. ex. : « *Pendant les prochaines 48 heures, nous doublerons chaque dollar de don reçu!* ») pour encourager les donateurs à passer à l'action rapidement.
- ☐ Expliquez comment le jumelage des dons aide les organismes de bienfaisance à atteindre leurs objectifs.

Suivez les résultats en direct

- ☐ Illustrez les progrès de votre collecte de fonds à l'aide de nos outils de suivi personnalisables pour conserver l'intérêt des donateurs.
- ☐ Utilisez notre outil de suivi en temps réel pour obtenir un bilan instantané et célébrer les résultats obtenus avec les membres de votre réseau.

Pour obtenir de l'aide ou savoir ce que la FDSFC peut faire d'autre pour vous simplifier la tâche, n'hésitez pas à écrire à soutien@donssansfil.ca. Ensemble, nous pouvons transformer votre campagne en un formidable outil pour faire le bien !

REJOIGNEZ-NOUS SUR LINKEDIN
POUR EN SAVOIR PLUS

ABONNEZ-VOUS À NOTRE
INFOLETTRE SUR LINKEDIN