

# AIDE-MÉMOIRE AVANT LANCEMENT

Nous y sommes presque : votre campagne de dons par texto est prête à lancer et nous sommes impatients de la voir prendre son envol ! À l'aube du grand jour, il est sage de faire les vérifications finales pour mettre toutes les chances de votre côté.

À partir des commentaires reçus pour des campagnes qui ont connu du succès par le passé, nous avons préparé un aide-mémoire qui vous aidera à régler tous les détails pour vous assurer un brillant départ.

## Vous voici à un moment crucial, et nous sommes là pour vous accompagner jusqu'au fil d'arrivée !

Nous avons procédé à tous les essais pour nous assurer que votre campagne soit prête à lancer à la date prévue. Pour prévenir les dons avant le lancement officiel, nous vous demandons de ne pas effectuer d'essais de votre côté.

N'ayez crainte, tout sera prêt pour un lancement sans heurt et vous donner une belle visibilité auprès du public!

### Remise des fonds et reçus officiels

#### Remise des fonds par la FDSFC

La FDSFC effectue un rapprochement rigoureux des comptes afin de transférer correctement les fonds recueillis aux organismes auxquels ils sont destinés au plus tard 90 jours après la fin du mois où les dons ont été effectués. [Cliquez ici pour en savoir plus au sujet du processus de remise des fonds.](#)

#### Production des reçus officiels

La Fondation des dons sans fil du Canada (FDSFC) se charge de délivrer les reçus officiels pour tous les dons par texto reçus. Les reçus peuvent être récupérés sur le site web de la FDSFC à [reçu officiel](#).

#### Renseignements fiscaux pour les organismes de bienfaisance partenaires

La FDSFC enregistre tous les dons collectés et remis aux organismes bénéficiaires au poste des « dons faits à des donataires reconnus » dans sa déclaration de renseignements d'organisme de bienfaisance enregistré. De leur côté, les organismes bénéficiaires doivent inscrire les fonds qui leur ont été versés par la FDSFC ([no d'enregistrement 849455662RR0001](#)) au poste des « dons reçus d'autres donataires reconnus » sur leur formulaire de déclaration.



## Faites passer le mot | Joindre plus de donateurs

- **Parlez de votre campagne à vos proches, à vos amis et aux bénévoles**  
Sollicitez leurs contributions et demandez-leur de passer le mot. Fournissez les informations pertinentes aux membres de votre équipe pour qu'ils puissent discuter avec des donateurs potentiels.
- **Communiquez avec les donateurs et vos partenaires**  
Prenez soin d'aviser les donateurs et vos partenaires de la date de lancement de votre campagne; indiquez-leur comment ils peuvent aider à répandre la bonne nouvelle et à contribuer aux succès de vos efforts.
- **Concentrez-vous sur votre objectif (le « pourquoi »)**  
Dans vos messages, insistez sur ce que chaque don permet d'accomplir et sur l'importance de ce résultat. Par exemple, « *Votre don de 10 \$ permettra d'offrir des repas à des familles dans le besoin.* »



## Multipliez les canaux de promotion

- **Parlez de votre campagne dans vos réseaux sociaux**  
Faites la promotion de votre campagne sur Facebook, Twitter, Instagram et LinkedIn, sans oublier de nous identifier (@FDSFC) et de rajouter tous les mots-clés qui permettront d'accroître la visibilité de vos messages.
- **Planifiez bien vos publications dans les médias sociaux**  
Préparez au moins deux ou trois publications pour le jour du lancement, dont une en début de journée et une autre à titre de rappel.
- **Adaptez votre signature de courriel**  
Ajoutez votre appel à l'action à votre signature de courriel et encouragez vos collègues à faire de même (p. ex. : « *Texter DONNER à 20222 pour soutenir notre cause!* »).
- **Adaptez votre site web**  
Placez votre appel à l'action bien en évidence sur la page d'accueil de votre site web, en incluant le mot-clé et le numéro abrégé de votre campagne et le montant du don sollicité.
- **Rédigez un script de promotion**  
Si vous devez faire une présentation lors d'un événement, apprenez bien les étapes pour faire un don pour pouvoir les présenter clairement aux participants.
- **Pensez à l'affichage**  
Assurez-vous que le mot-clé et le numéro abrégé de votre campagne et le montant du don sollicité figurent bien dans les visuels d'affichage ou sur votre site web.

## Besoins d'aide?

Nous vous accompagnerons à toutes les étapes.

### Le succès de votre campagne nous tient à cœur !

Pour toute question ou pour de l'aide, n'hésitez pas à nous contacter à [soutien@donssansfil.ca](mailto:soutien@donssansfil.ca). Travaillons ensemble pour bâtir une campagne et des messages inspirants et maximiser les dons recueillis dès le départ !

Nous communiquerons avec vous prochainement pour faire le point; d'ici là, nous vous souhaitons la meilleure des chances pour votre campagne et votre collecte de fonds.

