

ToDo und Not-ToDo im Fundraising I

Beziehungsmanagement: dialogisch, offen, einladend, fragend	Einheitliche Massenbehandlung
Herausfordernd; äußere Anreize nur gezielt einsetzen, um die innere Motivation zu aktivieren	Verführen; gießkannenartig mit äußeren Anreizen überfluten, um zu manipulieren
Informieren, aufklären	Moralisieren
Partnerschaftliche Kooperation, Kompetenz	Dominanz oder Unterwürfigkeit

ToDo und Not-ToDo im Fundraising II

Mit konkreten Erfolgen begeistern	Mit theoretischen Abhandlungen langweilen
Organisation in einem aussagekräftigen und ehrlichen Profil darstellen	Ängstliche, allgemeingültige Polemik, um niemanden zu verärgern
Beschwerden ernst nehmen und sofortige Verbesserung einleiten	Beschwerden an eine geschulte Dame am Telefon weiterleiten, die die Leute abwimmelt
Individualisieren, persönlich ansprechen	Kontrollierend verwalten
Den Spendenprozess so einfach und bequem wie möglich gestalten	Unflexibler und/oder umständlicher Spendenprozess

ToDo und Not-ToDo im Fundraising III

Personalisiertes Dankschreiben, Steigerungscharakter: bei Spenden über 250 € ein Brief vom Vorstandsvorsitzenden, ab 500 € ein Anruf	Jede Spende über Jahre immer mit dem gleichen Schreiben bedanken
Vernachlässigte Ziele wieder ins Bewusstsein rücken, auf die Prioritätensetzung der SpenderInnen einwirken	Suggestive Vorgehensweise
Kreativität, neue erbindungen zwischen den Wünschen der SpenderInnen und den Zielen der Organisation schaffen	Immer wieder die gleichen Strategien und Methoden anwenden, Kreativität als Bedrohung des Altbewährten

Ablehnung

häufige Ablehnungsgründe:

- Vorhaben nicht schlüssig dargestellt
- Vorhaben für Förderer nicht wichtig genug
- Vorhaben für Förderer uninteressant
- Vorhaben umständlich oder unvollständig vorgestellt
- Vorhaben entspricht nicht den Förderschwerpunkten
- Antrag entspricht nicht Förderrichtlinien
- Vorhaben für Förderer zu groß / zu teuer
- Vorhaben wirkt mindestens eine Nummer zu groß
- Vorhaben nicht mit anderen Stellen koordiniert, die vergleichbares tun
- Kompetenz des Antragstellers nicht überzeugend dargelegt
- Überlebensfähigkeit des Projekts nach Abschluß der Förderung nicht überzeugend dargelegt
- Verfahren zur Evaluierung und Erfolgskontrolle nicht überzeugend