

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

1. Verankern Sie in sich das richtige Fundraising Bewußtsein.

- Haben Sie die richtige innere Einstellung zu Ihrer Aufgabe?
- Wissen Sie, was auf Sie zukommt, wenn Sie sich dem Fundraising widmen?
- Ist Ihre Schule, Ihre Vereinigung oder Organisation Fundraising-fähig?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

2. Formulieren Sie Ihr Anliegen und definieren Sie sein Ziel - konkret.

- Wofür steht Ihre Organisation, Einrichtung oder Vereinigung?
- Warum sind Sie in Ihrem Feld aktiv?
- Was sind Ihre Ziele? Was wollen Sie in absehbarer Zeit erreichen?
- Was macht Sie unverwechselbar, einmalig?
- Werden Sie von Ihrer Außenwelt auch so wahrgenommen?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

3. Erfassen Sie Ihren Fundraising-Markt.

- Wer sind die Beteiligten an Ihrem Fundraising-Prozeß?
- In welchem Umfeld bewegen Sie sich mit Ihrer Aufgabe?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

4. Stellen Sie sicher, dass Ihr Anliegen marktfähig ist.

- Können Sie für Ihr Anliegen mit der benötigten Unterstützung in Ihrem Markt rechnen?
- Wie bewerten Sie den voraussichtlichen Nutzen potentieller Gebergruppen oder Personen für Ihr Anliegen?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

5. Sie brauchen ein konkretes Projekt.

- Wie können Ihnen Ihr überzeugendes Anliegen und Ihr profundes Marktwissen zu Einnahmen verhelfen?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

6. Rekrutieren Sie geeignete Verbündete.

- Wessen Mitarbeit brauchen Sie, um Ihr anspruchsvolles Projektziel zu erreichen?
- Wie finden und binden Sie sie?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

7. Wählen Sie das richtige Fundraising-Instrument für Ihr Projekt.

- Welcher Maßnahmen- oder Aktionstyp bringt Ihrem Projekt den größten Ertrag?
- Welche Durchführungsalternativen stehen Ihnen zur Verfügung?
- Wie groß wird der Aufwand sein?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

8. Optimieren Sie Ihre Organisation.

- Haben Sie die richtige Organisationsform, um Ihr Projekt zum verdienten Erfolg zu führen?
- Ist Ihre Geschäftsstelle für das, was auf sie zukommt, technisch und personell gerüstet? Auch was eine leistungsfähige EDV anbelangt?
- Ist Ihr Team bestens qualifiziert und eingewiesen? Ist, zum Beispiel genau festgelegt, welches Material wann wofür benötigen wird, wer bis wann welche Aufgaben zu erledigen hat, wer wem verantwortlich ist, und was mit den Einnahmen geschieht?
- Haben Sie Ihre organisatorische und personelle Kompetenz einnahmefördernd transparent gemacht?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

9. Holen Sie die Zuwendung.

- Wie gehen Sie vor, um den Zuschlag zu erhalten?
- Worauf kommt es besonders an?
- Was müssen Sie vermeiden?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

10. Danken Sie Ihren Gebern – sofort und aufrichtig.

- Müssen Sie Ihre kostbare Zeit wirklich für aufwendige Dankesrituale opfern?
- Wenn ja, muss das gleich sein?
- Wie intensiv soll der Dank ausfallen, damit er nicht zu dünn, aber auch nicht überzogen wirkt?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

11. Machen Sie aus Gebern Freunde.

- Was kann Ihnen der ganze Dankes- und Pflegeaufwand bei denen bringen, deren Zuwendung Sie ja schon 'im Sack' haben?
- Wie können Sie Ihre Einnahmen kalkulierbarer machen und mit einem vertretbaren Aufwand steigern?

12 Schritte zu Ihrem Fundraising-Erfolg

12. Evaluieren Sie Ihre Maßnahme.

- Was hat Sie die Aktion ehrlich gekostet?
- Was hat sie Ihnen tatsächlich eingebracht?
- Hat sich der Aufwand wirklich gelohnt?
- Welche Konsequenzen folgen aus unserem Ergebnis?