

Schritte zur Spenderbindung

Spendendank ist Spenderbindung!

Bedanken Sie eingehende Spenden* deshalb immer so schnell wie möglich. Der Spendendank ist der Einstieg in die langfristige Spenderbindung. Spenderinnen und Spender spüren nach ihrer ersten Spende an eine noch nicht vertraute Organisation häufig Unsicherheit. Sie fragen sich: „Ist meine Spende überhaupt angekommen? Ist meine Spende bei den Richtigen gelandet? Ist meine Spende wirklich nützlich?“ Mit Ihrem Spendendank nehmen Sie den Spendenden die Unsicherheit.

Schritt 1: Spendenbedankung

- ✓ Zeitnah nach Spendeneingang („bevor die Sonne untergeht“, spätestens innerhalb drei bis fünf Werktagen)
- ✓ Form: persönlicher Brief, persönliche E-Mail, Anruf (je nachdem, welche Kontakte bekannt sind; bzw. ob die Spende nach einem Brief oder einer E-Mail eingegangen ist.)
- ✓ Inhalt: herzliches, authentisches Dankeschön, das den Eingang der Spende und deren Wert und Wirksamkeit versichert. Damit wird die spendende Person in ihrer Spendenentscheidung für Ihre Organisation bestätigt und bestärkt, eventuelle Unsicherheiten werden genommen.
- ✓ Im Dankschreiben das gemeinsame Wir formulieren: „Danke, dass wir gemeinsam für ...“; „Gemeinsam verbessern wir ...“
- ✓ Kontakte in die Datenbank/Adressliste für spätere erneute Spendenaufrufe aufnehmen.

Wenn Sie für den Spendendank funktionierende Abläufe haben, können Sie weiter zu Schritt 2 gehen. Für Schritt 2 und 3 sind ein relativ strukturiertes Fundraising-Konzept und der Wille zum konzeptionellen Fundraising notwendig. Sollte das für Ihr Fundraising (noch) nicht passen, ist das in Ordnung. Die Schritte 2 und 3 wollen keinen Druck erzeugen, sondern einen möglichen Fundraising-Horizont aufzeigen.

Schritt 2: Erneuter Projektbericht und erneute Spendeneinladung

- ✓ Ca. zwei bis drei Monate nach dem ersten Spendeneingang
- ✓ Form: persönlicher Brief, persönliche E-Mail (je nach vorhandenem Kontakt)
- ✓ Inhalt: Bericht und Bild(er) vom Projekt, über neue Projektetappen, eventuell auch unerwartete Hürden und erneute Einladung zu einer Spende.
- ✓ Bei der Spendeneinladung wieder auf das „gemeinsame Wir“ von Organisation/Projektumsetzenden und Spendenden achten.
- ✓ Nach Spendeneingang wieder zügig bedanken.
- ✓ fundraisingbasierte Organisationen versenden mindestens drei bis vier Spendenaufrufe pro Jahr

* die hier beschriebene Spenderbindung bezieht sich auf den Umgang mit Spenderinnen und Spendern, deren Spenden in einem „durchschnittlichen“ Rahmen liegen. Bei besonders großen Spenden sollte die Spenderbetreuung so persönlich wie möglich gestaltet werden. Schauen Sie, was diesbezüglich möglich ist: Anruf, Besuch, etc... .

Schritt 3: Bitte um Dauerspende

- ✓ Formulieren Sie bei aktiver Spendenbeziehung regelmäßig die Bitte um Dauerspenden
- ✓ Form: persönlicher Brief, persönliche E-Mail, Anruf
- ✓ Anlass: z.B. Projekt-Verstetigung, Jahresplanung
- ✓ Inhalt: Dank für die bisherige Unterstützung, gemeinsam nächste Schritte gehen
- ✓ Argumentation: „Mit Ihrer regelmäßigen Spende / Als Pate geben Sie unserem gemeinsamen Projekt wertvolle Planungssicherheit.“
- ✓ Gern einen attraktiven Namen für ihre Dauerspende ausdenken, z. B. „Bildungs-Pate“, „Möglichmacher“ oder eine andere einladende Bezeichnung.
- ✓ Nach Zusage einer Dauerspende wiederum Bedanken und vielleicht eine Förder-Urkunde als Zeichen der Wertschätzung ausstellen.
- ✓ Der Versand der Zuwendungsbestätigung zu Beginn des Folgejahres ist ein guter Anlass für jährliche Informationen über Neuigkeiten, Erfolge, Herausforderungen im Projekt.
- ✓ Viele Dauerspenderinnen und Dauerspender spenden im Advent und bei besonderen Anlässen oder Notrufen erfahrungsgemäß extra – sie müssen „nur“ gefragt werden.
- ✓ Die Bindung zu Unterstützerinnen und Unterstützern kann gefestigt werden, indem sie zu einem Projektbesuch, einem Tag der offenen Tür oder ähnlichem eingeladen werden. Die Wirkung der Einladung tritt unabhängig davon ein, ob die Personen den Termin wahrnehmen können oder nicht.
- ✓ Die Einladung ins Projekt kann als Bindungsinstrument auch schon nach der Erstspende erfolgen. Je nach Gegebenheit vor Ort. In einem solchen Fall kann die erneute Spendeneinladung im Zusammenhang des Projektbesuches erfolgen.

Viel Erfolg beim Aufbau und der Pflege Ihrer Spenderbeziehungen.

Ihr Fundraising-Team von EKM und Diakonie Mitteldeutschland

Kontakt:

Manuela Lißina-Krause

Fundraising-Beratung

0345-122 99 182 | 0176-111 167 04

lissina-krause@diakonie-ekm.de