

Wie mache ich erfolgreiches Telefonfundraising?

Swissfundraising Day, Issue Session, 17.6.2011
Thomas Kurmann, Ärzte ohne Grenzen Deutschland

Es diskutieren:

mit Fokus auf klassischem Telefonfundraising

- Marcello Gantenbein, Geschäftsführer Spendenhilfsdienst
- Odilo Noti, Leiter Bereich Kommunikation Caritas Schweiz
- Thomas Kurmann, Leiter Fundraising Ärzte ohne Grenzen
- Das Plenum (mit Pierre Schwarzenbach)

Telefonfundraising speziell mit monetärem Ziel:

- Neuspendergewinnung
- Reaktivierung von Spendern
- Spenderkonversion zum Dauerspender/Mitglied etc.
(Cross-Selling)
- Upgrading / Upselling von Spendern / Dauerspendern
- Mitglieder werben Mitglieder
- Großspenderkampagnen
- ...

Telefonfundraising immer wichtiger im Beziehungsmanagement:

Inbound und Outbound

- Begrüssung / Bedankung
- Zufriedenheitsbefragung vor Erneuerung der Dauerspende
- Marktforschung
- Eventeinladungen
- Multi-Channel: Ankündigung / Nachfassen von Mailings

- Click to call

Einige Leitfragen für die Diskussion:

- Was kann Telefon-Fundraising leisten, was nicht?
- Was sind die „Do's“ und „Dont's“: Tipps und Tricks
- Strategische Integration in den Fundraising-Mix: Wie?
- Wie hat sich Telefon-Fundraising entwickelt in den letzten 20 Jahren?
- Wenn Telefon-Fundraising so erfolgreich ist – wieso machen es dann nicht alle Organisationen? Kosten?
- Wie hoch ist der Sättigungsgrad in der Schweiz? Welches sind die Risiken?
- Welches ist der Starterkit für eine kleine Organisation?