



krebsliga schweiz

Wir werden nicht alles ernten
können, was wir in unserer
Lebenszeit gesät haben.

Legatmarketing Krebsliga Schweiz

- Ende 90er Jahre_erste Testamentbroschüre
 - Beilage im Spenderbrief

Resonanz nicht messbar



Legatmarketing Krebsliga Schweiz

- 2004_zweite Testament-broschüre
 - Bewerbung im High Donor Spenderbrief

gute Resonanz (300 Bestellungen)

- Bewerbung in der Spenderzeitung

gute Resonanz (600 Bestellungen)

Wir werden nicht alles ernten können, was wir in unserer Lebenszeit gesät haben. So wie Bäume und Blumen ihre Samen an die Erde zurückgeben, geben auch wir Einstellungen, Gedanken und Besitz weiter. Mit einem Testament zugunsten der Krebsliga stellen Sie sicher, dass Ihre gute Saat aufgeht.

Für Auskünfte steht Ihnen Felicitas Dunakamp
Tel. 031 389 91 58 gerne zur Verfügung
www.swisscancer.ch



krebsliga schweiz
l'igue suisse contre le cancer
liga cancro svizzera



krebsliga schweiz

Legatmarketing Krebsliga Schweiz

leganet

for cancer care and research

Gemeinsame Förderung von Legaten

- **Krebsliga Schweiz**
- **Swiss Bridge** for cancer research worldwide
- **Krebsforschung Schweiz**



krebsliga schweiz

Legatmarketing Krebsliga Schweiz

- 2005_ Gründung „Leganet“

(Gemeinschaft der Krebsorganisationen KLS, KFS, Oncosuisse, ISREC und Swissbridge)

- Versand Leganet Newsletter an 10'000 Adressen (incl. der Testamentratgeberadressen) und Aufschaltung der Internetseite

kein response

- Einladung zu Leganet Veranstaltung

mangels Anmeldungen abgesagt

- 2005/ 2. Versand Leganet Newsletter an 13'000 Adressen

kein response

- 2006/ Umfrage über Bekanntheit und Auflösung Leganet



Legatmarketing Krebsliga Schweiz

- 2006_Einführung von Erbschaftsanlässen
 - Einladung zu VZ (Vermögenszentrum) Anlässen „Erben und Schenken“

5 Anlässe in der ganzen Schweiz
mit durchschnittlich
30 – 50 Teilnehmern



krebsliga schweiz

Legatmarketing Krebsliga Schweiz

- 2007 Ausbau Legatmarketing
 - (Feb./Aug.) persönliche Werbung Testamentbroschüre und Einladung der High Donors zu VZ (Vermögenszentrum) Anlässen „Erben und Schenken“

600 Ratgeberbestellungen

- Internet ergänzen um Legatwerbung
- Spenderzeitung enthält eine Werbebeilage
- 3 Anlässe in der ganzen Schweiz mit durchschnittlich 30 – 50 Teilnehmern



Legatmarketing Krebsliga Schweiz

- 2008 Neuauflage Testamentbroschüre, Bewerbung bei High Donor's
 - 150 Ratgeberbestellungen
- Promotion „Geld und Herzblut“
 - Geschenk an Vorstand, kantonale Ligen und VZ Besucher
- Spenderzeitung enthält eine Werbebeilage
 - 700 Ratgeberbestellungen
 - 4 Anlässe in der ganzen Schweiz mit durchschnittlich 30 – 50 Teilnehmern



Fazit

- Zurückhaltend aber gezielte Legatwerbung passt zu den ethischen Vorstellung der Krebsliga
- Neutralität durch „neutralen Veranstalter“ bewahren
- Persönliche Kontakte auf- und ausbauen (besonders für die kantonalen Ligen gültig)



Ergebnis

