

Begeistern & Beruhigen

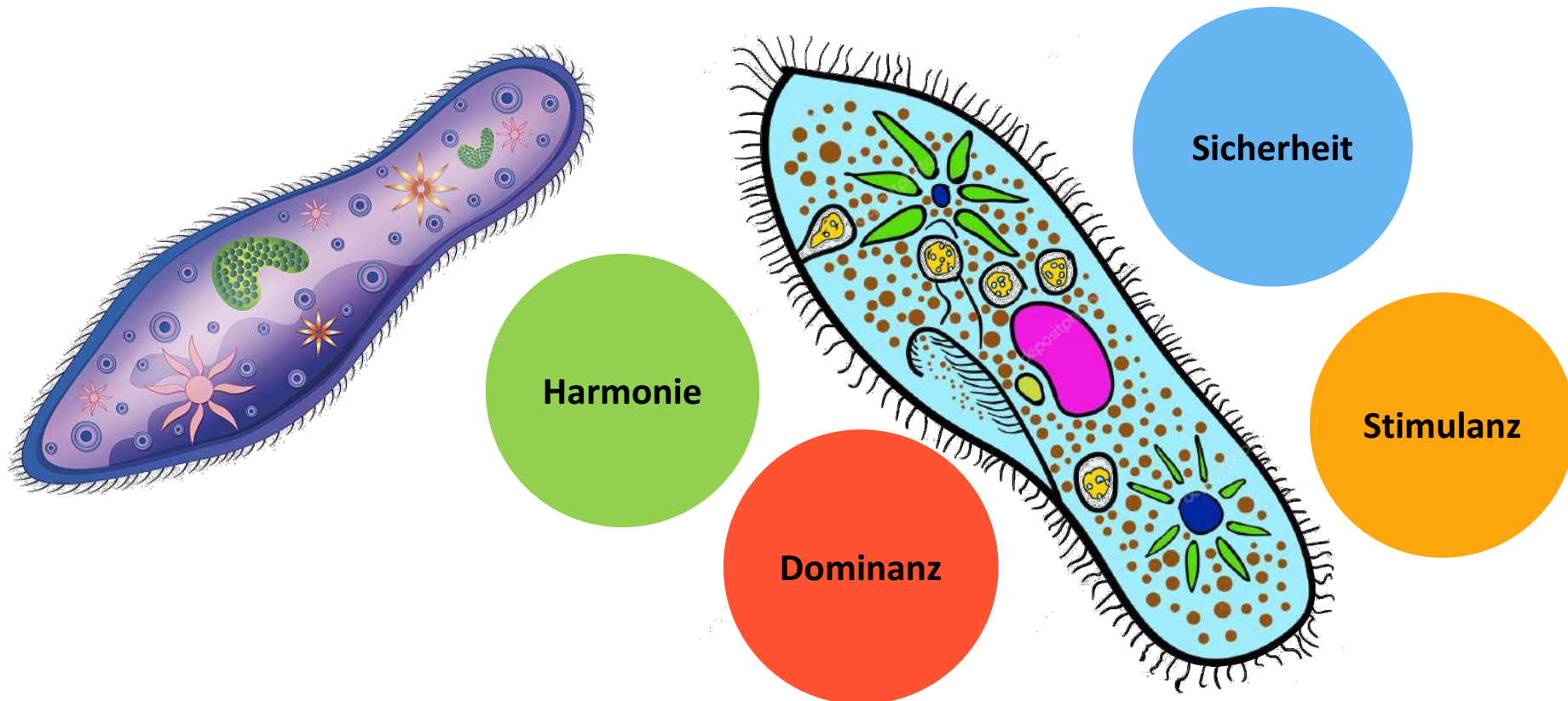
Was andere Fundraising-Kanäle vom
Telefonfundraising lernen können

Stefan Bittner

SwissFundraisingDay 

21. Juni 2018

Bedürfnisse



Sicherheit



„Frau Meier und Herr Huber spenden auch.“

Sicherheit



„Es bleibt alles **wie gehabt.**“

Sicherheit



**„Sie sind zu nichts
verpflichtet.“**

Harmonie



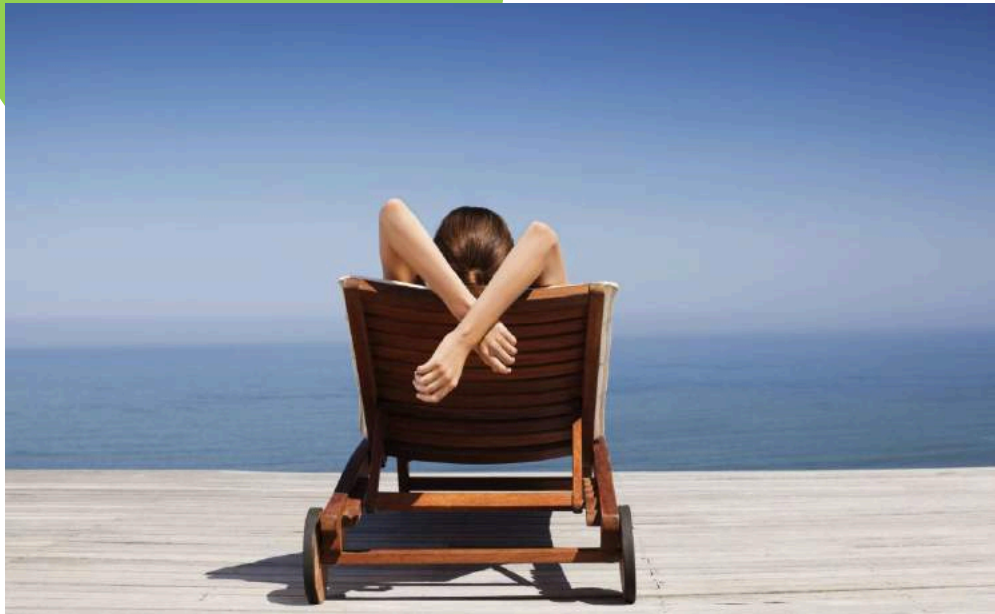
„Es freut mich, mit Ihnen
persönlich im Kontakt zu sein.“

Harmonie



„Gemeinsam sind wir stark!“

Harmonie



„Bei uns ist alles ganz
einfach und angenehm.“

Stimulanz



„Wir feiern gerade
unser **Jubiläum.**“

Stimulanz



„Schenken Sie einer äthiopischen Familie einen **Hühnerhof!**“

Stimulanz



„Bis **Ende 2018** wollen wir **10'000** Lepra-Patienten heilen!“

Dominanz



„Sie machen einen
Unterschied!“

Dominanz



„Bei uns schaffen Sie
etwas **Bleibendes!**“

Dominanz



„Gemeinsam besiegen wir den **Feind**.“

Bedürfnisse der Spender

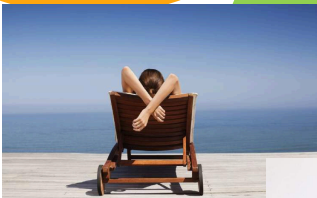
Stimulanz



Dominanz



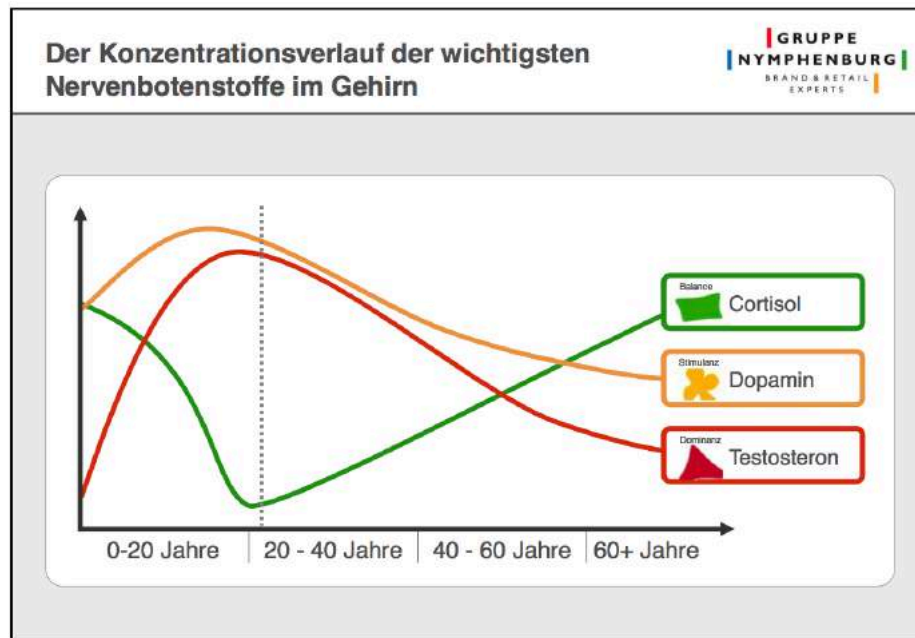
Harmonie



Sicherheit



Bedürfnisse und Hormone



Sicherheit / Harmonie

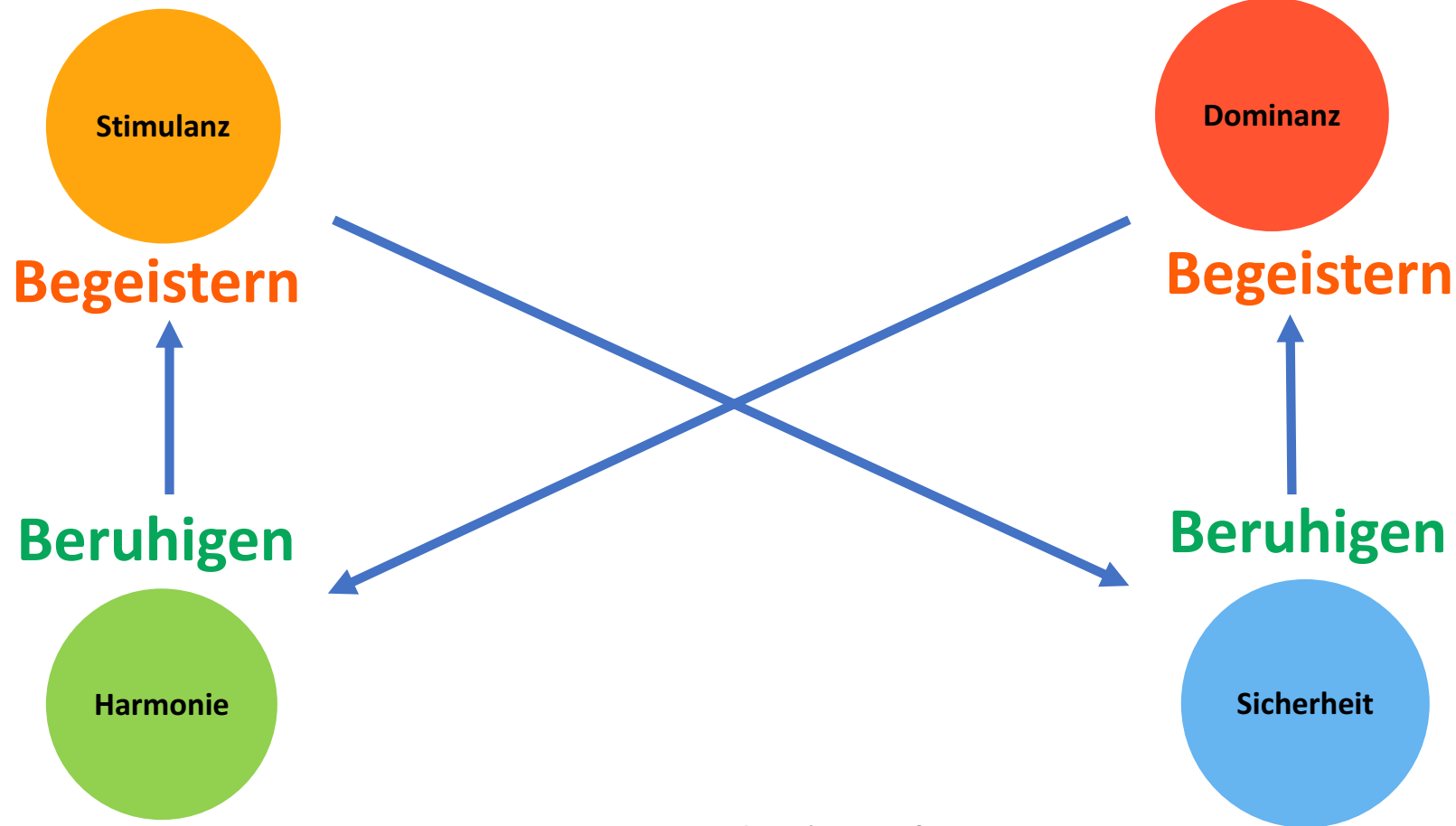
Stimulanz

Dominanz

Quelle: Referat Dr. Hans-Georg Häusel, Brain View, SwissfundraisingDay 2014

Good News: Auch Junge werden älter (= spendenaffiner)!

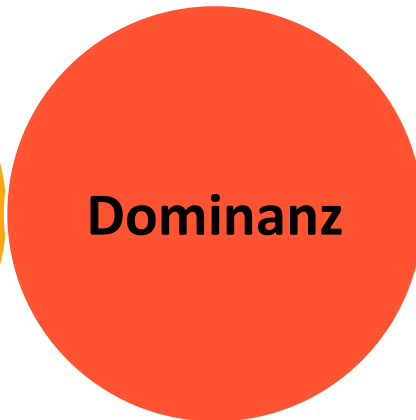
Die magische 8 am Telefon



Inputs für andere Fundraising-Kanäle



Crowdfunding-Elemente



Gönnerausweis mit Spenden-History



Direktere Anfragen



Spezial-Kategorien / Spezial-Anlässe



Top-Service



Spender-Geschichten



Spenden-Anleitung



Promi-Testimonials



INSPIRING PEOPLE

Ihre Fundraising-Agentur in Bern



✓ **Telefon-Fundraising**



✓ **Marketing-Beratung**

- „Wie ticken Ihre Spender/innen?“
- „Wie kommunizieren Sie mit ihnen?“





„Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!“



Stefan Bittner
stefan.bittner@spiritline.ch