



Trucs et conseils

Comment solliciter

Une part importante de votre activité de financement est de solliciter des dons. Voici quelques trucs :

- Engagez-vous ! Faites le premier don. Vous serez ainsi plus crédible lorsque vous approcherez vos donateurs potentiels.
- Soyez enthousiaste ! Votre conviction est contagieuse. Elle vous aidera à amasser des fonds pour la cause qui vous tient à cœur.
- Connaissez bien votre cause ! Consultez la page [La cause](#) sur notre site pour en connaître davantage. Parlez à vos donateurs potentiels avec émotion, soyez renseigné et prêt à répondre aux questions. N'oubliez pas de faire connaître votre objectif financier personnel.
- Sollicitez tout le monde. Commencez par les personnes proches de vous pour vous faire la main. N'oubliez pas de solliciter vos réseaux sociaux, vos fournisseurs, vos collègues, les membres d'un club que vous fréquentez. Identifiez quelques compagnies de votre réseau. Contactez-les directement. Ils décideront peut-être de vous commanditer entièrement.
- Dressez une liste des endroits où vous dépensez de l'argent. N'oubliez personne : votre coiffeur, votre épicier, votre magasin préféré, votre dentiste, votre médecin, votre chiropraticien, votre vétérinaire, les PME chez qui vous faites affaires, etc.
- Demandez un montant précis. N'hésitez pas à suggérer le montant que vous souhaitez obtenir du donateur. Vous serez surpris du résultat.
- Demandez le bon montant à la bonne personne et au bon moment. Évaluez bien la personne à qui vous demandez un don et assurez-vous de demander le montant approprié. Ne demandez pas seulement 100 \$ si vous savez qu'ils pourraient vous en donner 1000 \$ et attention à l'inverse aussi.
- Travaillez en équipe. N'hésitez pas à demander l'aide de votre entourage pour vous aider à solliciter des dons. Entourez-vous de coachs convaincants !

- N'hésitez pas à faire des suivis auprès de vos contacts, une fois que vous les avez sollicités. Comme vous le savez, les gens reçoivent beaucoup de courriels...

Suggestions

Signature de courriel

Ajoutez une phrase dans votre signature qui parle de votre projet et ajoutez un lien vers votre page personnelle. Par exemple :

« Je suis fier/fière de participer à l'événement Les beaux 4h Fondation Martin-Matte. Encouragez-moi en cliquant sur le lien suivant : lien de votre page personnelle. Il n'y a pas de petit don, tous les dons comptent. Merci ! »

Réseaux sociaux

Facebook, Twitter, Instagram, etc - Faites connaître à vos amis Facebook et Instagram ou vos abonnés Twitter, les raisons pour lesquelles vous avez décidé de participer à cette activité. Tweetez ou affichez sur votre statut Facebook les progrès de votre campagne. Rappelez régulièrement aux gens l'importance de donner. Soyez viral en invitant vos amis à diffuser votre campagne auprès de leurs contacts respectifs.

Sollicitation par courriel

En utilisant le service de page personnelle disponible sur le site internet de l'événement Les beaux 4 heures Fondation Martin-Matte, créez votre profil en racontant votre histoire et en parlant des motivations qui vous incitent à amasser des dons. Faites un envoi par courriel à vos amis et vos contacts en les invitant à cliquer sur votre page personnelle pour faire un don en ligne.