



Lancer et réussir sa campagne de collecte



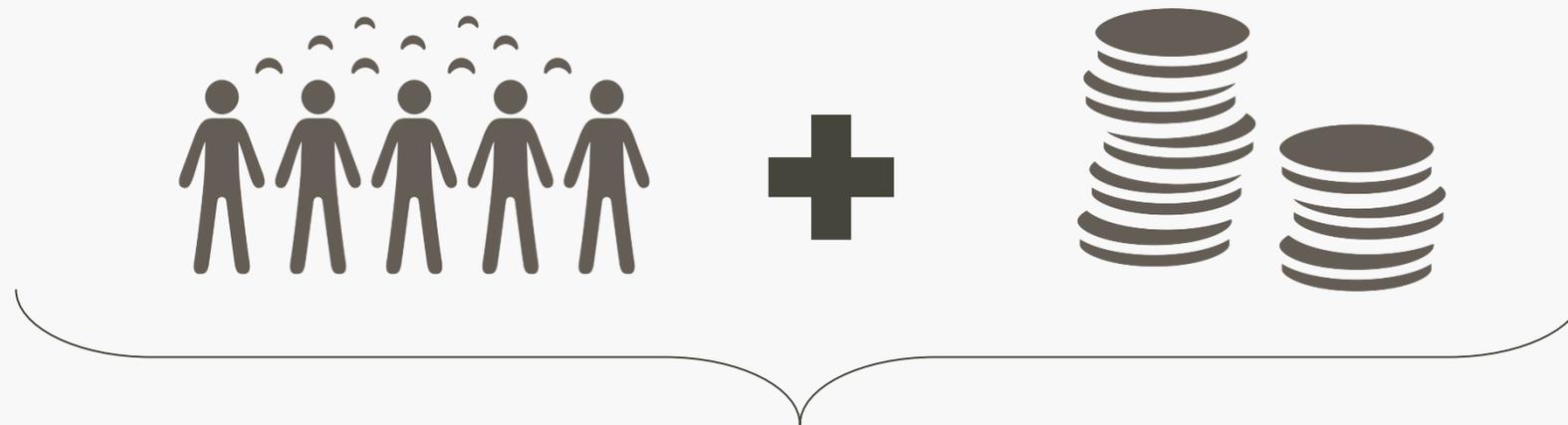
Contactez-nous !

contact@helloasso.com

06 58 39 99 60



Le crowdfunding
c'est quoi ?



Mon beau *Projet*





Lancer et réussir votre campagne de collecte

Étape 1 : Rédiger votre page de collecte

- Présenter votre projet
- Impliquer l'internaute
- Motiver à donner



Rédiger **votre page de collecte**



Présenter

Expliquer votre **projet**

Détailler les **objectifs financiers**

Présenter le **porteur** du projet

Impliquer

Ajouter des **photos** de l'association

Insérer des **vidéos** de présentation

Publier des **liens** externes (articles de presse, réseaux sociaux, blogs, site internet...)

Motiver

Avoir un ton **optimiste**

Mettre en place des **équivalences de dons** et/ou **contreparties**

Actualiser régulièrement l'information

Rédiger votre page de collecte // Présenter



LE PROJET

La définition des objectifs de la campagne passera par la description du projet:

Quelle est l'action que vous souhaitez financer ? Comment s'inscrit-elle dans la mission de l'association ? Qui sera concerné ? Quels sont les retombées positives espérées de ce projet ?

- **Donner des exemples précis** de ce qui pourra être réalisé grâce à la collecte (que celle-ci soit sous forme de campagne ou ponctuelle).

- **Déterminer un objectif de dons atteignable** est essentiel, il pourra bien sur être surpassé par la suite puis redéfini lors d'une prochaine campagne (un objectif réalisable poussera les internautes à adhérer au projet ou à l'association).

L'OBJECTIF FINANCIER

N'hésitez pas à **détailler avec des chiffres** le financement de votre campagne de collecte (vous pouvez ici réaliser une petite infographie avec quelques schémas).

Pourquoi avez-vous besoin de financement? Qu'est-ce qui sera réalisé avec la collecte? Achat de matériel, embauche d'un salarié, frais?

Évoquez également ce que vous pourrez réaliser si vous **dépassez votre objectif**.

LE PORTEUR

La relation entre l'association et l'internaute est virtuelle, la **présentation de l'association et de son équipe** serait donc un bon point afin d'engager le visiteur et de l'intégrer. Ce dernier sera d'autant plus rassurer de savoir à qui il a affaire.

Vous pouvez par exemple choisir une photo des membres de votre association, puis y ajouter quelques lignes de texte afin de rendre le contenu plus vivant.

Rédiger votre page de collecte // Impliquer



PHOTOS DE L'ASSOCIATION

Afin de rendre plus humaine votre page de collecte, vous pouvez **ajouter des photos** de l'association, présentant votre mission, vos actions, des exemples de projets que vous avez menés.

LIENS EXTERNES

La publication de quelques **articles de presse** concernant votre association (ou bien un lien vers un article) dynamisera votre page et la crédibilisera.

Insérez des liens vers votre **blog** ou/et votre **site internet** si vous en avez un, ainsi que vers vos **réseaux sociaux** (Facebook, Twitter, Google+).

VIDÉOS DE PRÉSENTATION

Vous avez été interviewé par des journalistes TV ? Vous avez réalisé une vidéo pour présenter votre association ou une action en particulier ? Diffusez-la ! Aujourd'hui, la vidéo est le support le plus utilisé pour gagner en visibilité sur le net !

Sinon, vous pouvez **créer une courte vidéo de présentation** avec un smartphone.

- **Filmez-vous** puis expliquez de vive voix (ou bien d'une façon plus originale) les actions menées afin d'encourager les internautes à faire un don à votre association. Vous pouvez également faire témoigner des personnes qui soutiennent votre association ou à qui vous êtes venu en aide.

- **Déposez la vidéo** sur une plateforme telle que Youtube ou Dailymotion (nécessité de se créer un compte), puis intégrez le lien à votre page HelloAsso. Vous pouvez également la partager sur Facebook et Twitter.

- **Quelques conseils** : durée maximale 2 minutes, avec un message clair et structuré. Par exemple : l'association et ses réalisations depuis sa création / Pourquoi avez-vous besoin du soutien des internautes ? / Comment vous soutenir ?

Rédiger votre page de collecte // Impliquer



Afin de rendre votre page de présentation plus dynamique et attractive, il est conseillé d'intégrer quelques visuels (photos, vidéos, infographies). Votre page sera plus percutante si votre communication visuelle est soignée. Vous pouvez simplement prendre une photo, y ajouter votre logo et quelques mots de présentation. Voici quelques exemples:



HelloAsso

DES MILLIERS D'ASSOCIATIONS
DES MILLIONS D'€ COLLECTÉS

Des associations caritatives,
sportives, humanitaires,
culturelles...



L'équipe
HelloAsso

DÉCOUVREZ DES ASSOCIATIONS / Recherche par thème, géolocalisation
PARTICIPEZ A LEURS ACTIONS / Dons, adhésions, événements



LA CULTURE POUR TOUS

Luttons contre l'exclusion

L'ART NUMÉRIQUE

à portée de main



L'ÉQUIPE

HelloAsso

DÉVELOPPE
DEPUIS 2010
DES SOLUTIONS
WEB POUR
AIDER LES
ASSOCIATIONS A
SE DÉVELOPPER

Rédiger votre page de collecte // Motiver



UN TON OPTIMISTE

Le ton d'écriture utilisé peut être humoristique ou décalé afin de séduire le visiteur, mais dans tous les cas, il doit **rester optimiste**.

L'internaute sera plus impliqué par une **association motivée et dynamique**, pleine de ressources et qui sait le montrer.

LES ÉQUIVALENCES DE DONNÉS ET CONTREPARTIES

Les équivalences de dons peuvent correspondre au montant de la **déduction fiscale éventuelle liée au don**, ou à l'équivalence de ce qui pourra être financé grâce au don.

La contrepartie peut être **matérielle** (livres, CD, objets goodies...), **symbolique** (nom des donateurs sur l'objet financé, remerciements publics) ou du **domaine de l'expérience** (participation à l'action de l'association, journée de découverte...).

Plus le don est important, plus la contrepartie doit l'être (vous pouvez définir cela lorsque vous créez une collecte sur HelloAsso).

LES ACTUALITÉS

Mettre les **informations régulièrement à jour**, informer l'internaute des évolutions de la campagne et des nouveautés: garder le même élan tout au long d'une collecte, et même après (dans la lignée des réseaux sociaux, être dans l'instantané).

N'oubliez pas de remercier les donateurs, puis d'indiquer les **retombées de la collecte** et du projet pour l'association.

L'**annonce des objectifs et des projets à venir** est une façon de préparer les donateurs à un éventuel futur projet.

Lancer et réussir votre campagne de collecte



Étape 2 : Mobiliser autour
de votre campagne



Mobiliser autour de votre campagne



Il est nécessaire de mobiliser les internautes autour de votre projet, selon différentes étapes. Tout le monde ne prendra pas part à votre collecte dès le début, c'est pourquoi il va falloir mobiliser vos communautés au fur et à mesure de l'avancement de votre collecte.

L'ENTOURAGE PROCHE

Membres actifs de l'association,
bénévoles, familles, amis...



Contacts par téléphone
Emails personnalisés
Emails groupés

Les contacter lors du lancement de
la campagne, ce sont vos premiers
soutiens

L'ENTOURAGE ÉLOIGNÉ

Membres peu actifs, abonnés à la
newsletter, participants à un événement de
l'association, connaissances, amis
d'amis...



Emails
Réseaux sociaux

Contactez cet entourage à J+7,
après la collecte de 10% de l'objectif

LE GRAND PUBLIC

Personnes qui ne connaissent pas
l'association, tous les autres!



Réseaux Sociaux
Sites partenaires
Communautés sociales partenaires
Presse

Contactez le grand public après
la collecte de 30% de l'objectif

Mobiliser autour de votre campagne



Étape 1 : L'entourage proche

Les premiers soutiens à votre campagne sont les plus importants. En effet, plus le projet reçoit du soutien dès le départ, plus ses chances de succès sont grandes.

Ce premier cercle va renforcer la crédibilité et la légitimité de votre campagne, et permettra lors de l'étape 2 de **s'appuyer sur la puissance de recommandation des réseaux sociaux** afin d'agrandir ce premier cercle de soutien.

- Incitez-les à faire un don **dès le lancement de votre campagne**. Leur soutien permettra de convaincre des personnes plus éloignées.
- Vous pouvez faire **le premier don vous-même**.

Comment imaginer convaincre des inconnus, si vos proches ne vous font pas confiance ?

✓ Qui ?

Solliciter votre **entourage personnel proche**, ainsi que les **personnes les plus impliquées** auprès de votre organisme.

✓ Quand ?

Au **lancement** de la collecte, jusqu'à J+7 / J+10

✓ Comment ?

Utiliser des **canaux de communication privés** (téléphones, emails, messages en direct) afin de collecter les premiers dons **avant de diffuser votre campagne au public**. **Attention : Ne pas poster sur les réseaux sociaux une campagne à 0€ collecté !**

✓ Combien ?

Cette première phase doit permettre de collecter environ 10% du montant de collecte souhaité.

Mobiliser autour de votre campagne



Étape 2 : L'entourage éloigné

Vous les connaissez peu ou vous ne les connaissez pas ? Ils sont **moins proches de vous** que votre premier cercle mais ils sont plus nombreux.

Vous ne mobiliserez ce second cercle qu'en ayant mobilisé le premier.

Grâce à eux, votre collecte peut doubler !

✓ Qui ?

Ce sont les personnes **que vous ne voyez plus ou peu**, les amis des amis, ou encore les personnes qui ont un intérêt pour votre cause mais ne vous soutiennent pas encore.

✓ Quand ?

Lorsque votre collecte est à **J+7** et que vous avez déjà collecté au moins **10% de votre objectif**.

✓ Comment ?

Encouragez les premiers donateurs à **partager la campagne** avec leur entourage. Afin de diffuser votre campagne à un plus large public, communiquez à travers les **réseaux sociaux**, diffusez votre page HelloAsso sur votre **site internet** et/ou votre **blog**, ou encore dans votre **newsletter**.

✓ Combien ?

Cette première phase doit permettre de collecter environ **30%** du montant de la collecte souhaité.

Mobiliser autour de votre campagne



Étape 3 : Le grand public

Des inconnus ne viendront pas des quatre coins du web par hasard. C'est à vous de trouver la bonne méthode pour **faire connaître** votre collecte de fonds au plus grand nombre.

N'hésitez donc pas à **communiquer** auprès des prescripteurs (bloggers et journalistes) proches de votre univers. Mais faites-le au bon moment ! Ils ne parleront de votre projet que lorsque votre collecte de fonds sera bien avancée.

Avec **HelloAsso**, les entreprises peuvent elles aussi faire des dons en ligne. Pourquoi ne pas alors **contacter quelques entreprises** locales, ou proposer à vos bénévoles d'en parler au sein de la leur?

Enfin, n'hésitez pas à **contacter la presse** locale lors d'un événement que vous organisez par exemple, elle pourrait vouloir relayer l'information.

✓ Qui ?

Ces personnes n'ont pas encore eu vent de votre action ou même de votre association. Ce sont les **derniers internautes** que vous allez cibler.

✓ Quand ?

Lorsque votre collecte est à **J+15** et que vous avez déjà collecté au moins **50% de votre objectif**.

✓ Comment ?

Publier régulièrement sur les réseaux sociaux et encourager les internautes à **partager** votre page, votre actualité. Mobiliser les communautés en affinités avec votre action et avec qui vous avez des partenariats. Réaliser des communiqués de presse sur l'avancée de votre collecte et votre projet.

✓ Combien ?

Cette dernière phase doit vous permettre d'atteindre votre **objectif final** de collecte, voire de le dépasser.

Soyez créatif !



Si une **personnalité** fait partie de votre association ou est présente lors d'un de vos événements, n'hésitez pas à parler d'elle ou à la **solliciter** afin qu'elle parle de vous et de vos actions. Dans le cas contraire vous pouvez **essayer d'entrer en contact** avec quelqu'un qui pourrait avoir une certaine notoriété, par le biais de vos amis ou de votre famille, voire même en utilisant les réseaux sociaux (twitter).

Vous pouvez utiliser les réseaux sociaux afin de lancer quelques petits **jeux ou tirages au sort** auxquels pourront participer les internautes. Vous pouvez par exemple limiter la participation au jeu aux internautes ayant fait un don ou ayant partagé sur les réseaux sociaux votre collecte. Pour les **récompenses**, choisissez quelques petits goodies de votre association, l'envoi d'une photo dédiée, une invitation etc.

MOBILISATION
D'UNE
PERSONNALITÉ

MISE EN
PLACE D'UN
COMPTE À
REBOURS

LANCEMENT
DE JEUX

RÉALISATION
D'UN LIPDUB

1 mois avant le lancement d'une campagne de collecte de dons ou d'un événement, vous pouvez **lancer un compte à rebours** sur vos réseaux sociaux (J-30, J-29, J-28...). Cela permet de **diffuser l'information** et d'engager sa communauté. Votre campagne de dons pourra ainsi **progresser** très vite dès les premiers jours.

Si vous avez l'esprit créatif, vous pouvez reprendre une **chanson célèbre**, puis réaliser une chorégraphie par-dessus. **Filmez-vous** et publiez la vidéo sur Youtube ainsi que sur votre page HelloAsso. Pour vous inspirer, vous trouverez des exemples sur les plateformes de vidéos.

Bonne collecte sur  HelloAsso



Contactez-nous !

contact@helloasso.com

06 58 39 99 60

