

# PLAN D'ACTION POUR LA COLLECTE DE FONDS

*L'inscription s'est  
bien passée?  
Voici comment  
démarrer!*

*Suivez-nous sur les  
réseaux sociaux  
pour trouver des  
conseils :*



## **CRÉEZ VOTRE PROPRE PAGE WEB**

Il y a une histoire, un souvenir ou une personne fantastique qui vous donne envie de marcher? Parlez-en! Vous motiverez les autres à soutenir votre cause.

### **Le saviez-vous?**

- 90 % des dons sont effectués en ligne.
- Les participants recueillent 20 % plus de fonds quand ils personnalisent leur page avec une photo et une histoire.

## **OBTENEZ VOTRE PREMIER DON AUJOURD'HUI!**

Lancez votre collecte de fonds en faisant un don personnel pour montrer votre appui. Pensez ensuite à quelqu'un qui ne dira pas non – partenaire, proche, collègue, employeur ou employeuse... **DEMANDEZ-LEUR** de donner.

### **Le saviez-vous?**

Des études montrent que les marcheurs qui font un don personnel ont 75 % plus de chances d'atteindre leur objectif de collecte de fonds. En versant une première contribution, vous montrez l'exemple.

## **CRÉEZ UNE LISTE DE GENS À CONTACTER**

Pourquoi certaines personnes ne donnent-elles pas? Parce qu'on ne le leur a pas demandé! Engagez-vous à approcher au moins une personne par jour.

- Écrivez le nom de toutes les personnes que vous connaissez.
- Faites preuve de créativité – la personne qui tient votre pizzeria préférée, votre coach de gym, etc.
- Décidez de votre approche – en personne, par courriel, par téléphone, etc. Les messages personnalisés donnent souvent les meilleurs résultats.

## **FAITES JOUER VOS RÉSEAUX SOCIAUX!**

Les médias sociaux sont un moyen simple et amusant de sensibiliser un maximum de personnes et d'encourager les dons. Amusez-vous, faites preuve de créativité et demandez à vos proches de vous aider en faisant un DON ou en PARTAGEANT votre publication. **N'oubliez pas d'utiliser le mot-clic #MarchepourlAlzheimerIG pour plus de visibilité.**

## **DEMANDEZ, ENCORE ET ENCORE!**

N'ayez pas peur d'envoyer des rappels. Les gens sont souvent occupés; ils ont en parfois besoin! Faites des suivis systématiques et mentionnez les progrès de votre campagne.

## **MONTREZ VOTRE GRATITUDE!**

Remerciez les personnes qui donnent pour leur montrer que vous êtes sensible à leur générosité. Vous pouvez même envoyer des cartes personnalisées ou publier des mentions sur les réseaux.