

#gemeinsamstark Menschen gewinnen

Ganz grundsätzlich braucht jede Spendenaktion/-kampagne 3 Dinge.

- **Fundament:** Eine Geschichte, mit der sich die Leute identifizieren können
- **Inhalt,** der die Leute fesselt
- **Rahmen,** in dem die Aktion stattfindet und Kanäle, über die Inhalte geteilt werden

Das Fundament

1. Setzen Sie realistische Ziele

Dies betrifft den Spendenbetrag, den Du erreichen möchtest, ebenso wie die Zeit, die Du investieren kannst.

2. Eine überzeugende Aktion mit einem überzeugenden Titel

Überzeugen Sie der Beschreibung Ihrer Spendenaktion mit Inhalt und Emotionen, aber auch mit Transparenz. Etwa 100 Wörter sollten ausreichen. Der Titel sollte Interesse wecken und zu mehr motivieren, aber nicht zu lang sein. 4-8 Wörter sollten ausreichen.

Vor allem, wenn die Spendenaktion eher ein Spendenaufruf als eine "besondere" Spendenaktion (z. B. Wir wollen für unsere Mütter einen Garten der Sinne bauen) ist, ist es wichtig die Leser emotional und inhaltlich "zu packen".

Der Inhalt

3. Struktur

Strukturieren Sie Ihren Spendenaufruf mit Unterüberschriften und auch Hervorhebungen, so dass er leicht zu lesen und zu überfliegen ist und beenden diesen mit einer klaren Handlungsaufforderung.

a. Informieren Sie klar und vollständig.

Warum ist es wichtig, Sie zu unterstützen? Wer (wenn man Sie noch nicht kennt) sind Sie? Was möchten Sie mit Ihrer Aktion bewirken? Welchen Unterschied macht Ihre Spendenaktion im Leben anderer? Wie viel Spenden benötigen Sie dafür?

b. Um Dringlichkeit zu erzeugen, ist die Antwort auf das „Warum“ wichtig.

Aus der Beschreibung sollte klar hervorgehen, warum Ihre Spendenaktion wichtig ist, sonst könnte man annehmen, dass Sie auch auf anderem Weg eine Finanzierung finden könnten.

Beispiel:

Das Müttergenesungswerk erhält keine öffentliche Förderung und ist auf Spenden angewiesen.

c. Schließen Sie mit einer klaren Handlungsaufforderung

Bis zum Tag X, möchte ich 1000,- Euro Spenden sammeln, um xy zu ermöglichen.

4. Sprache

In der Kürze liegt die Würze. Eine klare, einfache Sprache und kurze Sätze helfen dem Verständnis. Arbeiten Sie mit Metaphern und Bildern. Ihr Spendenwunsch sollte innerhalb von einer Minute vorgetragen und überzeugen können.

Bleiben Sie mit uns in Kontakt!

T 030 3300290

E info@muettergenesungswerk.de

W muettergenesungswerk.de

f [muettergenesungswerk](https://www.facebook.com/muettergenesungswerk)

@ [muettergenesungswerk_mgw](https://www.instagram.com/muettergenesungswerk_mgw)

t [mgw_berlin](https://www.twitter.com/mgw_berlin)

Spendenkonto

Bank für Sozialwirtschaft

IBAN DE13 7002 0500 0008 8555 04

muettergenesungswerk.de/spenden

Der Rahmen

5. Personalisierte URL

Mit einer personalisierten, einprägsamen Kampagnen-URL, lässt es sich online und offline leichter Spenden sammeln. Beispiel: www.gemeinsam-stark.social/Garten

6. Ziehen Sie alle Register

Nutzen Sie alle zur Verfügung stehenden Medien und Kanäle (online und offline).

Bilder, vor allem bewegte Bilder, wirken online am besten, um Aufmerksamkeit zu bekommen. Dabei sind persönliche Bilder noch besser als professionelle. 2 Datenbanken mit kostenlosem Bildmaterial sind: www.unsplash.com/ oder www.pexels.com/.

Beispiel: Machen Sie einen Aushang beim Bäcker, kommen Sie dort ins Gespräch zum Thema Mütter, senden Sie im Nachgang und erzählen von Ihrer Aktion auf Facebook, Instagram, Ihrer WhatsApp-Story etc.

7. Bestimmen Sie Ihre Zielgruppe

Wer könnte sich für das Thema Mütter interessieren? Viele Menschen wollen sich besonders vor Ort lokal engagieren. Influencer gibt es online und offline. Machen Sie eine Liste. Stellen Sie Ihr (Spenden-) Thema in den Vordergrund, dann die Bitte um Unterstützung.

8. Sharing is Caring

Es gibt viele nicht-monetäre Möglichkeiten zu spenden. Fordern Sie Ihre Kontakte auf, Ihre Spendenaktion zu teilen, wenn Sie selbst nicht Spenden können/möchten. Leute teilen Beiträge, wenn sie das ihrer Meinung nach wert sind. Sie müssen also Ihre Geschichte so erzählen, dass die Leute zur Lösung Ihres Problems beitragen möchten.

Bevor sie einen Beitrag auf Social Media teilen, senden Sie eine Nachricht an Ihre Kontakte/Influencer und bitte sie, Ihren Beitrag möglichst rasch nach der Veröffentlichung zu teilen.

9. Auf dem Laufenden bleiben und Kontakt halten

Nehmen Sie die Unterstützer*innen mit auf Ihren Weg. Lassen Sie Ihre Community an Erfreulichem, aber auch Herausforderungen teilhaben. Posten Sie regelmäßig Updates, Fotos, Videos und verlinken Medienberichte. Machen Sie ein Facebook-Live und informieren über den Fortschritt Ihrer Aktion.

10. Danke sagen

Egal wie klein oder groß die Geste, persönlich via Email, Telefon und auf Social Media ist, für Sie und die Spender*in ist es wichtig. Ein aufmerksames Dankeschön zeigt Ihren Spender*innen: ihr Beitrag bewirkt etwas und wird geschätzt. Nehmen Sie ein Dankes-Video auf, senden eine Dankespostkarte oder auch Aufkleber. Außerdem überzeugen Sie damit auch andere, Ihre Aktion zu unterstützen.

Anregungen, wie Sie Ihre Spendenaktion aktiv bewerben können, finden Sie in den Dokumenten „#gemeinsamstark online Spenden sammeln“, „#gemeinsamstark Menschen gewinnen“ und „#gemeinsamstark in Social Media“.

Sie wissen nicht, wo Sie anfangen sollen? Sie wünschen sich Unterstützung?

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns.

E sammlung@gemeinsam-stark.social, T 030 330029-14 oder -12, F 030 220029-29