

## CONSEILS POUR POURSUIVRE VOTRE COLLECTE DE FONDS PENDANT LA PANDÉMIE DE CORONAVIRUS

Le coronavirus a changé le monde dans lequel nous vivons. Nous nourrissons tous et toutes des inquiétudes pour nos familles, nos Organisations nationales et notre capacité à faire en sorte que les filles aient des possibilités de rendre le monde meilleur. En ces temps difficiles, nous traverserons cette période comme un seul Mouvement, unies dans notre mission de servir les filles.

Les périodes difficiles sont sources d'opportunités ! Pendant que nous sommes chez nous, nous avons le temps de développer et de renforcer nos liens avec nos donateurs, ainsi que d'en identifier de nouveaux. La pandémie prendra fin à un moment donné et, lorsque ce sera le cas, nos relations avec nos donateurs seront plus solides.

Vous trouverez ci-dessous cinq conseils pour vous aider à renforcer la collecte de fonds de votre Organisation nationale.

### 1. Organiser une réunion virtuelle avec votre Conseil national

Partagez votre plan de collecte de fonds avec les membres du Conseil et demandez-leur de vous faire part de leurs suggestions et de leurs idées. Discutez de la manière dont le coronavirus affectera votre capacité à collecter des fonds pour les programmes de développement du leadership des filles. Avant la réunion, demandez à chaque membre du Conseil de fournir les noms de cinq personnes susceptibles d'être sollicitées pour un soutien. Lors de la réunion, demandez aux membres du Conseil s'ils sont à l'aise pour initier un premier contact en vue d'une réunion (voir la ressource Cycle de culture du don individuel pour plus d'informations).

### 2. Demander une réunion virtuelle avec les principaux donateurs

C'est le moment de prendre contact avec vos donateurs, de les solliciter et de leur demander de l'aide. Faites une liste de vos principaux donateurs et organisez des réunions virtuelles avec eux. Demandez-leur comment ils vont, eux et leurs familles. Partagez avec eux la manière dont la pandémie a affecté la capacité de l'organisation à servir les filles. Faites-leur savoir les défis auxquels vous faites face et ce dont vous avez besoin pour les surmonter. Donnez à vos donateurs la possibilité de vous surprendre de manière positive.

### 3. Contacter vos donateurs pour leur montrer qu'ils sont importants pour vous

Vos meilleures chances sont vos donateurs actuels. Appelez ou écrivez un courriel bien conçu qui montre que vous vous souciez de ces donateurs et de leurs familles. Il est possible que beaucoup d'entre eux aient des parents âgés qui risquent de contracter le virus. Faites-leur savoir que vous pensez à eux et exprimez votre reconnaissance pour le soutien qu'ils vous ont accordé par le passé.

### 4. Demander ce dont vous avez besoin

Communiquez vos besoins et proposez à vos donateurs des moyens de vous aider. Pourquoi ne pas envisager de décomposer certains grands projets en dressant une liste de moyens qu'un donateur peut soutenir. Certains donateurs ne seront pas en mesure de donner, mais d'autres peuvent proposer leur aide en ce temps de crise. S'ils ne sont pas en mesure de donner à l'heure actuelle, pensez à d'autres façons de les faire participer. Ils pourraient bien faire un don plus tard, lorsqu'ils seront mieux à même de le faire, et vous voulez donc vous assurer que votre cause suscite toujours leur engagement. L'objectif est de maintenir le lien émotionnel entre les donateurs et la mission de vos organisations.

### 5. Identifier de nouveaux prospects



**Demander et bâtir des réseaux :** Demandez aux membres du Conseil, aux principaux bénévoles et aux parents impliqués de suggérer des noms de personnes potentielles et même une première introduction auprès de ces personnes. Les contacts établis grâce à des pairs sont toujours plus forts.

**Lire et se tenir au courant :** Consultez les journaux locaux pour trouver des personnes actives dans votre communauté qui pourraient soutenir des causes similaires et seraient intéressées d'en savoir plus sur le Guidisme et le Scoutisme féminin.

**Connaître vos donateurs :** Après avoir établi une liste de donateurs potentiels, cherchez à comprendre leurs intérêts, leur carrière, leur potentiel de don, etc. et comment cela peut se recouper avec la mission de votre Organisation nationale et de l'AMGE. Lorsque la pandémie sera terminée, vous disposerez d'une liste de prospects prêts à être cultivés.

