



Les meilleures raisons d'utiliser Dons en ligne

Cet outil permet :

1. d'inviter des gens de partout dans le monde à vous appuyer;
2. de personnaliser votre page Web ou celle de votre équipe en y ajoutant quelques photos, une histoire et un graphique représentant votre objectif pour la randonnée À pied et à roulettes 2010;
3. d'importer des listes d'adresses électroniques dans votre formulaire de Dons en ligne;
4. de retracer vos donateurs;
5. de lier le système Don en ligne à un réseau social en ligne (Facebook) pour permettre à vos amis de faire des dons... en ligne;
6. de tenir un journal de votre entraînement et de vos exploits tandis que vous vous préparez pour la randonnée À pied et à roulettes;
7. d'ajouter des dons hors ligne à vos Dons en ligne;
8. d'émettre automatiquement des reçus en ligne pour tout don en ligne;
9. de suivre vos objectifs, vos promesses de don et vos progrès;
10. de trouver une équipe ou de vous y joindre;
11. de revoir vos résultats et vos exploits des années précédentes.

Où trouver des donateurs potentiels?

• Voisins (logeant dans votre immeuble)	• Collègues de travail
• Amis	• Famille
• Professionnel de la santé de votre localité	• Parent(s) d'ami(e)s de vos enfants
• Collègues de travail ou membres de l'association professionnelle à laquelle vous appartenez	• Personnes qui assistent à des conférences ou à des activités auxquelles vous-même êtes présent
• Personnes fréquentant l'église ou un groupe religieux	• Autres parents que vous fréquentez
• Membres de la bibliothèque	• Retraités de votre secteur
• Nouveaux résidents de votre quartier (vous pouvez même les rencontrer par le biais du comité de bienvenue)	• Scouts et chef scout de la troupe à laquelle appartient votre enfant
• Étudiants du collège ou de l'université de votre secteur	• Membres et invités des centres communautaires de votre localité
• Membres du syndicat auquel vous appartenez	• Membres du personnel du bureau de votre médecin
• Membres de la chambre de commerce de votre localité	• Obtenez l'autorisation de tenir un stand d'information (table) dans un centre commercial.

Conseils pratiques pour mener une collecte de fonds

La présente section contient des conseils éprouvés et efficaces pour vous aider à atteindre l'objectif établi pour votre collecte de fonds.

1. Fixer un objectif

Vous pouvez fixer votre objectif à 1 000 \$ et ainsi faire partie des meilleurs cueilleurs de dons. En informant vos donateurs du montant que vous souhaitez recueillir, vous démontrez votre engagement. De plus, quelques-uns de nos meilleurs cueilleurs ont constaté que leurs donateurs sont plus généreux s'ils savent que l'objectif est élevé.

2. S'inscrire au système de collecte en ligne

Vous pouvez favoriser une approche globale pour votre collecte de fonds en vous inscrivant au système **Don en ligne** de la FCMII pour recevoir des dons en ligne. Ce système vous permet d'envoyer des courriels amicaux à vos donateurs; de les garder au courant de vos progrès et d'encourager vos amis partout dans le monde à faire des dons. Vos donateurs recevront par courriel vos remerciements ainsi que des reçus aux fins d'impôt et vous serez avisés en ligne de leurs dons. Vous pouvez également profiter de ce système pour monter votre équipe et choisir votre prix en ligne.

3. Faire vous-même le premier don

Nous vous suggérons de faire le premier don et de vous assurer qu'il soit considérable. Quand vos donateurs verront votre nom et le montant de votre don, ils comprendront que cet événement vous tient à cœur et seront tentés de vous imiter en donnant généreusement.

4. Partager votre expérience

Expliquez pourquoi vous recueillez des sommes d'argent pour la FCMII, comment la maladie se manifeste dans votre quotidien et ce que représente, pour vous et pour les 200 000 Canadiens atteints d'une MII, la découverte d'un traitement curatif.

Vous pouvez partager ces informations sur votre page personnelle du système Don en ligne et en les racontant lorsque vous faites des demandes en personne. Les pages Web les plus intéressantes font état d'expériences personnelles et émouvantes. Les personnes qui entendront votre histoire ou qui la liront en ligne seront plus enclines à donner. Elles seront également portées à demander à d'autres de participer.



5. Demander et demander encore!

Adresser des demandes au plus grand nombre de personnes possibles est aussi souhaitable. Demandez à votre comptable, votre banquier, votre pharmacien, votre dentiste, votre médecin, votre avocat, votre entraîneur personnel, votre coiffeur, votre fleuriste et au propriétaire de votre restaurant favori. Le nombre de dons que vous recevrez sera fonction du nombre de demandes que vous ferez.

Faites la promotion de l'événement partout où vous allez et considérez tous les gens que vous rencontrez comme des donateurs potentiels. Ayez toujours vos formulaires de promesses de dons à votre portée, vous ne savez jamais quand vous en aurez besoin.

6. Préciser le montant désiré

Précisez le montant du don que vous souhaitez recevoir. Rappelez aux personnes qui ont fait des dons dans le passé le montant qu'ils avaient donné et demandez-leur de faire un don plus important cette année.

7. Commencer le plus tôt possible

Commencez votre collecte des mois à l'avance. Des raisons personnelles ou professionnelles de dernière minute peuvent freiner les élans charitables de vos amis.

8. **Être optimiste**

L'enthousiasme est contagieux et il est important pour vos donateurs de sentir votre passion pour l'événement, leurs dons et votre engagement envers la mission de la FCMII : découvrir un traitement curatif.



9. **Inscrire votre lien pour Don en ligne sous votre signature de courriel**

En ajoutant un lien vers votre page de donation électronique à votre signature, vous recevrez des dons inattendus, néanmoins toujours appréciés!

10. **Vérifier s'il existe un programme de dons jumelés**

Il est important de communiquer avec le service des ressources humaines de votre entreprise pour savoir s'il existe un programme corporatif de dons jumelés. Si c'est le cas, procurez-vous un formulaire, remplissez-le et remettez-le avec vos dons. Vous pouvez ainsi facilement doubler le montant total recueilli.

Suggérez à vos commanditaires d'obtenir des formulaires pour dons jumelés dans leur entreprise; plusieurs d'entre eux ne connaissent pas ce programme. Même si elle ne propose pas de programme de dons jumelés, une entreprise peut malgré tout accepter de vous offrir un don.

11. **Être inventif**

La collecte de fonds signifie plus qu'une demande de dons. Si vous souhaitez encourager vos amis, les membres de votre famille et vos collègues à prendre part à vos activités de financement, vous devez faire preuve de créativité. Vous trouverez ci-dessous des exemples d'activités :

- ventes de garage ou de pâtisseries ainsi que barbecues à la maison;
- suggestion d'un don comme cadeau pour un événement spécial;
- tirage au sort pour la remise d'un prix aux personnes qui donnent le montant minimum fixé ou qui donnent plus (par exemple, les personnes qui font des dons de 50 \$ ou plus peuvent participer au tirage du prix que vous remettez dans le cadre de la randonnée À pied et à roulettes);
- lave-auto dans le quartier;
- paiements sous forme de dons pour différents services; déneigement, tonte de pelouses, etc.

12. **Rester motivé**

Ne craignez pas les refus. Les gens donnent à plusieurs organismes et il est possible qu'ils ne puissent pas acquiescer à toutes les demandes. Ne soyez pas insulté s'ils refusent de donner.

13. **Garder contact avec les donateurs et les remercier**

Essayez de garder contact avec vos donateurs. Vous pouvez :

- envoyer des courriels à vos donateurs pour les informer de vos progrès.
- leur faire parvenir des notes de remerciements aussitôt que vous recevez un message de don.
- exprimez votre optimisme et votre reconnaissance dans vos courriels et vos lettres.
- Remerciez tous vos donateurs après l'événement et informez-les du montant que vous avez recueilli ainsi que du montant total recueilli pour la randonnée.

14. **S'AMUSER!**

Rappelez-vous que vous faites la différence dans la vie des personnes souffrant d'une MII.
Merci!

Dix jours pour faire partie des meilleurs cueilleurs de dons :

Jour 1	Faites vous-même le premier don de 50 \$:	50 \$
Jour 2	Demandez un don de 50 \$ à deux membres de votre famille :	150 \$
Jour 3	Demandez à cinq de vos amis de verser 30 \$ chacun :	300 \$
Jour 4	Demandez à cinq de vos collègues un montant de 30 \$ chacun :	450 \$
Jour 5	Demandez 20 \$ à cinq de vos voisins :	550 \$
Jour 6	Demandez à cinq personnes de votre groupe social ou de votre équipe sportive un montant de 30 \$ chacun :	700 \$
Jour 7	Demandez à votre patron un don d'entreprise de 100 \$:	800 \$
Jour 8	Demandez à cinq commerçants locaux la somme de 20 \$:	900 \$
Jour 9	Demandez à votre médecin, dentiste ou au responsable de votre centre de culture physique de donner 100 \$:	1 000 \$
Jour 10	Exprimez votre reconnaissance à tous ceux qui vous ont encouragé en leur faisant parvenir des courriels, des lettres ou des cartes de remerciements.	