



# MA LEVÉE DE FUN

**Trousse d'outils de l'OMRM pour  
les campagnes de financement**



ŒUVRE DES MANOIRS  
RONALD MCDONALD

## Bonjour, chers organisateurs de FUN!

Nous vous remercions de contribuer à faire de cette campagne une véritable levée de fun! Vous voilà prêt pour inviter les gens à se joindre au fun que vous organisez. Nous sommes heureux de voir comment votre Levée de fun aidera les familles à demeurer unies.

**Nous savons déjà que vous êtes une étoile. Nous voulons maintenant nous assurer que votre campagne de financement sera aussi extraordinaire que vous.**





## Voici des astuces et des outils pour vous aider à atteindre votre objectif de financement. Ou pourquoi pas, le dépasser!

### FAIRE UN DON

**Commencez par faire un don sur votre propre page de campagne de financement.**

Ça peut vous sembler étrange, mais les gens seront plus susceptibles de faire un don s'ils voient qu'une personne a déjà donné. Votre don montre aussi aux potentiels donateurs que vous êtes sérieux dans votre démarche de soutenir la cause.

### PERSONNALISER

Personnalisez la page de votre campagne de financement en ajoutant du texte, des images ou des vidéos. **Les potentiels donateurs s'intéresseront à votre cause, mais probablement plus à vous.** Dites-leur les raisons qui vous ont poussé à soutenir la cause (nul besoin que ce soit long, misez sur l'honnêteté).

### ENVOYER DES COURRIELS

Envoyez des courriels personnels à cinq personnes qui vous sont chères et demandez-leur de faire les premiers dons. **De cette manière, ceux-ci créeront un effet d'entraînement.** Il s'agit également d'une bonne façon de mettre à l'essai votre campagne avec les personnes avec

### RÉSAUTER

**Faites d'abord appel aux amis et à la famille comme ceux-ci seront plus enthousiastes à se joindre à votre fun.**

Considérez la campagne de financement comme un oignon qu'il faut peler, une couche à la fois. Commencez à demander à vos proches (le cœur), puis éloignez-vous de plus en plus de votre cercle intime pour finalement atteindre des gens plus éloignés de votre cercle rapproché (la pelure extérieure).

### TRANSMETTRE DES REMERCIEMENTS

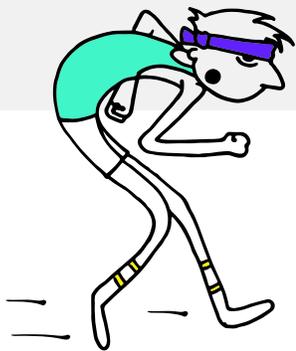
**Faites preuve d'attention à votre famille et vos amis qui vous ont aidé à atteindre votre objectif.** Une lettre manuscrite, une jolie illustration... Nul besoin que les cadeaux soient dispendieux ou luxueux; le but est de leur démontrer votre gratitude.



# Ce que les études avancées nous ont appris...

## LEÇON #1

**Plus vous vous rapprochez de votre objectif de financement, plus les gens auront tendance à faire des dons. Le succès engendre le succès. Rappelez-vous de maintenir vos efforts jusqu'à la toute fin.**



**83%**  
5 JOURS RESTANT

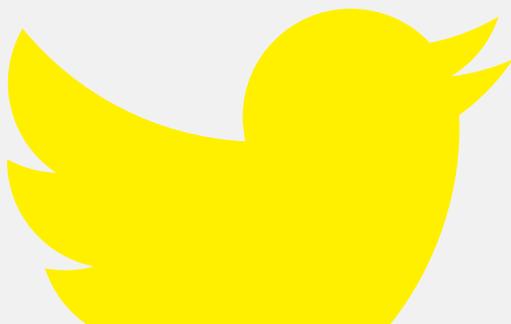
**Les fous beignes d'Angie!**

356\$ de recueilli à présent

## LEÇON #2

**Lorsque vous commencez par communiquer avec vos proches, puis à vous éloigner de plus en plus de votre cercle, vous constituez d'abord votre banque de donateurs principaux pour ensuite vous diriger vers les donateurs qui sont moins susceptibles de donner. Cette stratégie augmente vos chances d'atteindre votre objectif de financement – et pourquoi pas, de le dépasser.**

# Les meilleures façons d'utiliser Facebook et Twitter (mis à part le visionnement de vidéos de chats)...



**Lancez la campagne de financement sur Facebook et Twitter après avoir envoyé bon nombre de courriels personnels.** Comme ces deux plateformes sont des réseaux publics, les donateurs potentiels n'aimeront pas que vous communiquiez personnellement avec eux et seront ainsi moins portés à appuyer la cause. L'utilisation des médias sociaux demeure la dernière étape à suivre pour atteindre plus de personnes.

**Fixez des objectifs internes** (par ex. : 200\$ à la fin de la deuxième semaine, 400\$ à la fin de la quatrième semaine, etc.). Utilisez vos comptes de médias sociaux pour publiciser vos objectifs, offrir des mises à jour du progrès réalisé et demander aux gens de vous aider à surmonter les embûches lorsqu'elles se présentent.



**Trevor H. Livingston**  
Sponsored · 🌐

OBJECTIF ATTEINT ! À mis-chemin dans ma levée de fond et j'ai accumulé 550\$ grâce à vos dons. Gardons la cadence !  
Faites vos dons ici : [MaLevéeDeFun/vélo-héro](#)

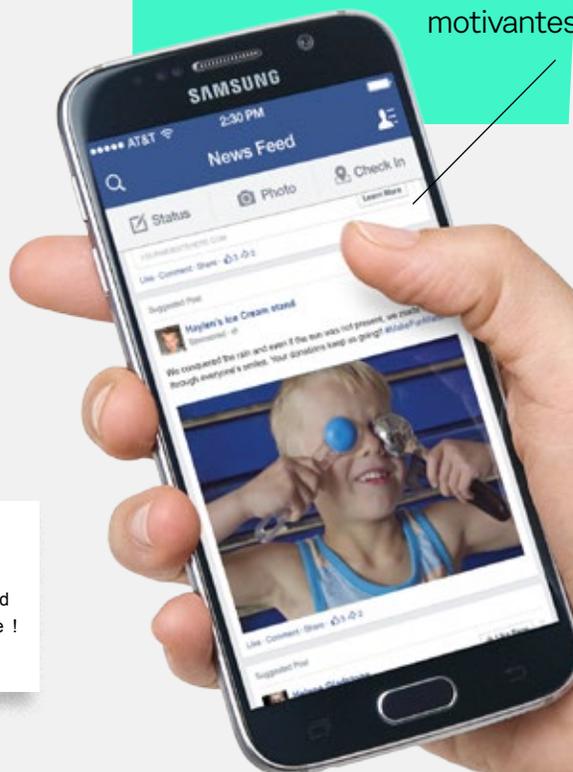
**Commencez par identifier dans Facebook les personnes qui vous ont déjà fait un don pour les remercier de leur geste.** Lorsque vous identifiez une personne, votre publication apparaît dans votre journal d'activités et dans celui de la personne identifiée. De cette façon, tout le monde verra que des gens effectuent des dons à partir de votre page (n'oubliez pas: le succès engendre le succès).



**kate Wilson**  
Sponsored · 🌐

Un gros merci à tous les gens qui on donné à #MaLevéeDeFun. Evan Gills, Eve Bourdain, Jean-Sebastien Tisson, Damian Herbert, Louise Price, Dave Saint-Auguste. Votre générosité est gracieusement apprécié !!!

**Ne demandez toutefois pas de l'aide à chacune de vos publications.** Inspirez les gens en partageant de nouvelles histoires et d'autres anecdotes motivantes au sujet de la cause.





## Vous recueillez des fonds en équipe?

Voici comment mener une campagne de main de maître...

### **CHOISISSEZ UN SUPER NOM D'ÉQUIPE!**

Vous pouvez créer une page d'équipe avant de former votre équipe. Vous n'aurez qu'à recruter les membres par la suite. Commencez par envoyer un courriel aux gens qui pourraient être intéressés à se joindre à vous ou téléphonez-leur. Effectuez ensuite quelques suivis en passant par vos réseaux sociaux.

### **DITE S'IL VOUS PLAÎT ET MERCI.**

Au fur et à mesure que des personnes se joignent à l'équipe, exprimez-leur votre reconnaissance en leur envoyant un bref courriel pour les remercier de leur participation. Elles se sentiront valorisées et seront probablement plus motivées et enthousiastes.

### **FIXEZ VOTRE OBJECTIF.**

Une fois que les membres de votre équipe se sont inscrits, établissez un objectif de financement réaliste, en groupe ou par vous-même. Usez de votre bon sens afin de veiller à ce que l'objectif soit réalisable et que les membres de votre équipe soient à l'aise avec celui-ci.

### **UNE FOIS ENCORE, POUR FAIRE BONNE MESURE.**

Envoyez un courriel à toute l'équipe pour les remercier de nouveau et pour les informer de l'objectif de groupe.

### **NE SOYEZ PAS TIMIDE, DONNEZ DES NOUVELLES.**

Informez régulièrement l'équipe des progrès réalisés (cela évite que certains baissent les bras et garde les troupes motivées) et encouragez les membres à faire part des points forts de la campagne. ideas about what's working best.

### **VOTRE ÉQUIPE A BESOIN DE VOUS.**

Montrez votre appui à votre équipe et envoyez-lui des mots d'encouragement au fur et à mesure que vous vous dirigez vers l'atteinte de votre objectif

Plus important encore, ne perdez pas de vue la raison de votre campagne de financement. Déployez tous vos efforts pour donner le meilleur de vous!

**#MaLevéeDeFun**

**Nous sommes très heureux que vous  
organisiez votre Levée de Fun et sommes  
impatients de vous voir atteindre votre  
objectif, avec beaucoup de fun !**



**Merci beaucoup de nous aider à  
garder les familles ensemble.**



ŒUVRE DES MANOIRS  
RONALD MCDONALD