

Double Défi

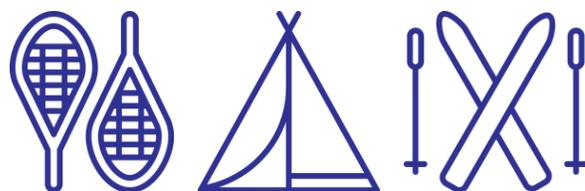
des deux **Mario**



SUR LA POINTE DES PIEDS

—

TRUCS ET ASTUCES POUR UNE LEVÉE DE FONDS RÉUSSIE



TA CHECK-LIST POUR ATTEINDRE TON OBJECTIF

- Tu t'es donné un objectif de levées de fonds. Maintenant : est-ce que tu t'en tiens à l'objectif fixé ou bien tu pousses l'audace et tu tentes d'amasser davantage d'ici l'événement?
- Tu as mis à jour ton profil du participant.
- Tu as expliqué clairement pourquoi tu participes et tes motivations. Les recherches indiquent que les participants qui partagent une histoire personnelle et entretiennent leur page personnelle récoltent 9,5 fois plus!
- Tu t'es fait un don? Est-ce que tu t'es versé un montant équivalent à celui qui me ferait faire un « WOW, quel don généreux! » si c'était quelqu'un d'autre qui te versait ce don? Les recherches indiquent que les gens qui effectuent eux-mêmes leur propre don amassent en moyenne 3,5 fois plus!
- Tu as dressé une liste de personnes à solliciter pour chacun de tes réseaux: Amis, famille, amis de la famille, voisins, collègues de travail, contacts professionnels, partenaires sportifs, collègues de classe, fournisseurs de services.
- Tu as déterminé le meilleur canal pour rejoindre chaque personne selon le tableau ci-bas.
- Tu as appelé 5 proches pour leur demander de te faire un don identique à celui que tu t'es fait!
- Tu as créé un événement un ponctuel, par exemple, « Aujourd'hui, je tente de lever 500\$ et j'ai besoin de votre aide! ».
- Tu as mis ta page personnelle dans tes favoris afin de l'envoyer rapidement à quelqu'un que tu croiseras par hasard.
- Tu as partagé la progression de ta préparation physique à ton réseau en rappelant tes motivations!

COMMENT FORMULER TES SOLLICITATIONS EN 4 EXEMPLES

- « J'ai 46 ans et je me lance dans un défi important. Je sollicite des dons de 46\$. »
- « Je vais marcher 32 kilomètres. Mon objectif est d'amasser 3200\$. »
- « Je vais marcher pendant xxheures, je me donne donc comme objectif d'amasser xx\$. »
- « Je sollicite des dons comme cadeaux pour mon anniversaire, Noël ou autre événement. »

QUI SOLLICITER?

Cible le bon réseau, consulte ce tableau!

CANAL	TEMPS REQUIS	PORTÉE	PROFIL DES DONATEURS	STRATÉGIE
Médias sociaux : Facebook Instagram LinkedIn TikTok	Rapide	Permet de rejoindre beaucoup de gens	Dons souvent modestes	<ul style="list-style-type: none">• Publier régulièrement, afin de garder votre réseau au courant de votre démarche (montant accumulé, évolution de votre entraînement, relayez une publication de la fondation) et chaque fois, rappelez que l'objectif de votre implication est de lever des fonds.• Mettez sur pied des jeux avec votre réseau. Par exemple, pour chaque personne qui vous fait un don, partagez un souvenir avec elle.• Terminez chacune de vos publications en donnant un défi à votre réseau : « Qui sera mon prochain donateur? »
Courriels et textos/ Messenger	Moyennement rapide	Permet de rejoindre beaucoup de gens	Dons passablement significatifs	<ul style="list-style-type: none">• Rédigez un courriel ou un texto modèle que vous pouvez personnaliser pour chaque destinataire avec une demande de don claire.• Effectuez un suivi une semaine après votre envoi et un rappel la semaine avant l'événement si la personne n'a pas répondu ou donné.
Lettres, demandes en personne, appels téléphoniques	Plus long	Rejoint moins de gens	Dons potentiellement important	<ul style="list-style-type: none">• Débutez avec ce canal, les gens proches de vous sont de bons potentiels donateurs pour votre levée de fonds.

MONTRE EN IMAGE CE QUI T'ATTEND SUR LE LAC!

Album photo Double Défi des deux Mario 2023 :

<https://www.flickr.com/photos/pointedespieds/albums/72177720305913411>

EXPLIQUE L'IMPACT D'UN DON

[Votre impact](#)

[Expéditions à venir de la fondation Sur la pointe des pieds \(financé par les dons que tu amasses!\)](#)

[Approche et bienfaits des expéditions d'aventures thérapeutiques de la fondation Sur la pointe des pieds](#)

[Documentaire « La vie devant moi » gratuit sur tout.tv \(52 minutes\)](#)

RECUEILLE LES DONS EN ARGENT COMPTANT S'IL LE FAUT, PUIS IMPRIME ET COMPLÈTE CE FORMULAIRE DE DON QUE TU NOUS RAPPORTERAS LE JOUR DE L'ÉVÉNEMENT!

[Télécharge le Formulaire PDF de don de la fondation Sur la pointe des pieds](#)

RAYONNEZ DANS VOTRE COMMUNAUTÉ!

Vous vous exprimez bien et avez envie de parler de votre implication dans votre ville ou votre communauté? Téléchargez ce communiqué de presse, complétez les champs en jaune et assurez une mise en page propre. Envoyez ensuite ce communiqué à vos médias locaux pour faire rayonner votre implication!

*Les organisateurs du Double défi des deux Mario ne sont pas responsables des démarches réalisées de manière autonome par les participants de l'événement.