



enseignement
catholique 44

Loire-Atlantique



RÉUSISSEZ VOTRE CAMPAGNE D'APPEL AUX DONS !



SOMMAIRE

Dans ce guide, vous trouverez tous les conseils pratiques pour bien réussir votre campagne et ne rien oublier.

- > L'ÉQUIPE PROJET
- > LE PROJET DE VOTRE ÉTABLISSEMENT
- > LA CIBLE
- > LES SUPPORTS DE COMMUNICATION
- > LA BASE DE CONTACTS
- > LA DIFFUSION
- > LE RÉTROPLANNING
- > POST CAMPAGNE





CONSTITUER L'ÉQUIPE PROJET

Faites-vous aider d'1 ou 2 parents d'élèves pour la préparation de la campagne. Les membres de l'APEL ou les parents délégués sensibles aux projets de l'établissements, peuvent être de bons partenaires. Ils seront également de bons ambassadeurs auprès des autres parents d'élèves

TRAVAILLER SON PROJET

Faire un don a plus de sens lorsque l'on sait pourquoi on donne. Donner à l'école de son enfant n'a pas la même valeur émotionnelle que lorsque l'on donne pour repeindre la salle de classe.

Exprimez clairement en quelques phrases courtes pourquoi vous avez besoin de donateurs et comment ils vont pouvoir vous aider (par leur don).

exemple

“Un grand coup de neuf à Saint Jean XXIII !”

“ Exaucez le voeu des enfants, ensemble faisons les partir à la mer ! ”

Soyez clair : le temps passé sur un support est de quelques secondes !

Adoptez un ton optimiste !



COMPRÉHENSIBLE

FÉDÉRATEUR

MOBILISATEUR

IDENTIFIER LES DIFFÉRENTES CIBLES



PARENTS D'ÉLÈVES

Parents, grand-parents et proches des familles sont souvent très concernés par les besoins des établissements de leurs enfants. Ne négligez pas également les paroisses



ENTREPRISES LOCALES

Les parents sont également des professionnels qui peuvent être de réels ambassadeurs auprès de leur entreprise. Pensez également aux fournisseurs de votre établissement



COMMERCE & FOURNISSEURS

Les petits commerçants peuvent contribuer au dynamisme de leur commune. Cela passe également par le soutien de l'école.



MÉCENES

Dans une autre mesure, les grandes entreprises peuvent bénéficier d'avantages fiscaux en soutenant des organisations. Il faut juste parfois leur soumettre l'idée !

CRÉER SES SUPPORTS DE COMMUNICATION

Vous pouvez personnaliser les supports mis à votre disposition dans le kit de communication (affiche, brochure, mailing) en détaillant votre projet et en insérant quelques photos.

Ces supports renvoient par défaut vers notre site en ligne de collecte de dons mais vous pouvez aussi le personnaliser à votre établissement.

Le kit communication AAD à retrouver par ici 🖱️ <https://www.udogec44.org/immobilier/appel-aux-dons/>

Pour insérer vos photos :

cliquer droit sur la forme ronde, choisir "format de la forme" ;

choisir image et aller sélectionner l'image de votre choix sur votre ordinateur

Personnalisation du lien vers le formulaire de don par ici 🖱️ https://soutenir.ec44.fr/faire_un_lien

CONSTITUER LA BASE DE CONTACTS

Constituez votre fichier de contacts sous excel

- Fichier de parents d'élèves avec les adresses postales et emails mais aussi anciens parents d'élèves, ...*
- Entreprises identifiées au sein desquelles les parents peuvent travailler
- Commerces locaux, partenaires et fournisseurs de votre établissements (entretien, restauration, entreprises de travaux, ...)

Récupérez le plus de coordonnées possible ! Plus vous diffusez largement, plus vous maximisez la notoriété de votre établissement et les chances de récolter un maximum.

Attention de bien vérifier que, conformément à la RGPD, vous avez la possibilité d'utiliser les adresses mails des parents d'élèves à d'autres fins que des informations scolaires



PRÉPARER LA DIFFUSION



EMAILING

Fixez-vous un calendrier de diffusion :
1 premier envoi présentant le projet
puis 2 relances à 15 jours d'intervalles.
Enfin un dernier mail de cloture
"dernière chance"



DISTRIBUTION AFFICHES

Vous pouvez afficher votre affiche
aux endroits stratégiques de votre
établissement et en distribuer dans
les commerces alentours.



RÉSEAUX SOCIAUX & SITE INTERNET

Votre établissement dispose de pages
Linkedin, Facebook ou Instagram ? Les
réseaux sociaux sont des parfaits media
pour communiquer sur votre campagne.
Pensez également à relayer votre
campagne sur le site de votre
établissement en créant un lien direct
vers la page de don :

https://soutenir.ec44.fr/faire_un_don/

PRÉPARER LA DIFFUSION



TÉLÉPHONE

Un coup de téléphone est bien plus personnel et engageant. N'hésitez pas à rappeler vos fidèles ou anciens donateurs pour les sensibiliser sur vos besoins.



ÉVÉNEMENTS

Marchés, fêtes de votre commune, évidemment votre propre kermesse. Tous les événements sont propices à promouvoir votre campagne.

POST CAMPAGNE

- Pensez à remercier vos donateurs immédiatement après leur don ou au moment de la clôture de la campagne en leur adressant par exemple un email personnel. Il est important de le faire pour garder un bon contact avec ses donateurs et assurer à votre établissement une bonne réputation
- De plus, vous aurez plus de facilité à les solliciter l'année suivante !
- À plus long terme, pensez à partager le résultat des fonds récoltés. Par exemple les photos des salles de classe repeintes, du voyage scolaire,



MERCI

**BONNE
CHANCE!**

