

Як Зібрати Гроші? 10 Найкращих Порад І Прикладів Із Фандрейзинг!

Ви коли-небудь думали про краудфандинг? Запустіть краудфандингову кампанію, переконайте натовп у її важливості та почніть збирати гроші на улюблену мету! Збирати гроші; як це працює? Скористайтеся нашими порадами та прикладами, щоб розпочати власний фандрейзинг.

Віртуальний фандрейзинг простий і може використовуватися для різних видів фандрейзингової діяльності, таких як благодійні збори, залишення подарунка для когось або збір коштів на конкретну мету. Вони також можуть бути використані для збору коштів для ваших колег.

Чи Є Спосіб Стягнути Гроші Онлайн?

Так, краудфандинг – це один з найпростіших способів [зібрати гроші](#) онлайн. Можна просто розпочати збір коштів на будь-якій фандрейзинговій платформі і поділитися інформацією про збір коштів через соціальні мережі, щоб поширити інформацію. Для того, щоб збирати гроші онлайн, можна безкоштовно зареєструватися на фандрайзинговій платформі WhyDonate, щоб розпочати благодійний збір коштів і збирати гроші від глобальної аудиторії.

Більшість платежів сьогодні відбувається онлайн. Приємно, легко і дуже швидко. Саме тому цілком логічно, що зростає вибір онлайн-сервісів для збору грошей. Окрім простоти оплати для донорів, потенційне охоплення вашої краудфандингової кампанії є величезним.

Використовуйте соціальні мережі з розумом і розміщуйте посилання на вашу краудфандингову акцію в стратегічних місцях для збору коштів. Таким чином, може навіть статися так, що ваша акція стане вірусною. Однак не варто шукати швидких шляхів через дешеві онлайн-платформи для збору коштів. Якість завжди важлива. Тож проведіть дослідження і знайдіть найкращу платформу, яка підходить саме вам.

Як [Зібрати Гроші](#) На Благодійність?

1. Зберіть Якомога Більше Інформації

Переконайтеся, що ви почнете добре з одного разу. Важливо, щоб ви надали достатньо релевантної інформації про мету акції. Потенційні донори повинні розуміти, чому ви розпочали акцію. Таким чином, вони швидше підтримають акцію, зроблять пожертву, і ви почнете збирати гроші на свою справу.

2. Додайте Візуальний Матеріал

Окрім того, що потрібно добре розповісти історію, дуже важливими є відповідні візуальні матеріали. Фотографії доповнюють вашу історію. Вони швидко вражають увагу донорів. Ми знаємо з досвіду, що акції, які мають відповідні візуальні матеріали, додані до тексту, збирають більше коштів, ніж ті, які не мають картинок.

Додайте найкращі візуальні матеріали на свою сторінку пожертвувань і поділіться деталями для обробки пожертвувань. У випадку благодійних цілей, надайте інформацію про зареєстровану благодійну організацію для онлайн-пожертв.

3. Зніміть Відео Про Фандрейзингові Кампанії Онлайн

Сьогодні кожен може знімати кіно на свій смартфон. Використовуйте відеозвернення, щоб привернути увагу до своєї мети або просто представити себе. Таким чином, ви зможете познайомити донорів з вами та вашою діяльністю.

Відеозв'язок має важливе значення для збору життєво необхідних коштів. Він показує ваші емоції, а також ваші зусилля зі збору коштів для благодійних кампаній. Завжди пам'ятайте, що ваші [фандрейзингові](#) зусилля визначатимуть рівень успішності фандрейзингу.

4. Зробіть Першу Пожертву Самостійно

Досвід підказує, що донори часто орієнтуються на попередні пожертви. Сума вашої пожертви може надихнути донорів. Покажіть донорам прогрес кампанії та заохочуйте їх долучитися до досягнення мети. Станьте першим, хто збере кошти на вашу справу, і дізнайтеся, як працюють [фандрейзингові](#) онлайн-платформи.

5. Інформуйте Людей, Які Вас Оточують

Окрім соціальних мереж, ви, очевидно, спілкуєтеся з набагато більшою кількістю людей. Подумайте, наприклад, про спортивні клуби, школу чи роботу. Зробіть гарну листівку про вашу акцію і запитайте, чи можна її розклеїти. Пам'ятайте, що кожен донор має значення!

Переконайтеся, що ви розповіли громадським групам та місцевим організаціям про ваш онлайн-збір коштів. Фандрейзинг за принципом "рівний-рівному" завжди є чудовим варіантом для початку будь-якої фандрейзингової кампанії. Поділіться своїми сторінками для збору коштів через пости в соціальних мережах і запропонуйте людям, які можуть пожертвувати на ваші сторінки, різні варіанти, наприклад, плагін для збору коштів на WordPress, власний брендинг і регулярні пожертви.

6. Використовуйте Соціальні Мережі

Соціальні мережі завжди були чудовим варіантом для прохання про онлайн-пожертви. Це місце з широкою аудиторією та набагато більшими можливостями. За допомогою клієнтського брендингу ви можете створити власні брендovanі фандрейзингові сторінки та ділитися ними в Інтернеті, щоб збирати кошти на [благодійність](#).

Після того, як ваша акція з'явиться в мережі, поділіться нею з якомога більшою кількістю людей. Надішліть повідомлення через соціальні мережі всім своїм знайомим і запитайте їх, чи хочуть вони ще раз поділитися вашими повідомленнями. Для успіху акції важливо якнайшвидше охопити якомога більшу кількість людей.

7. Запустіть Свою Акцію На WhyDonate

Найкраще запустити акцію на WhyDonate. Мало того, що у них дуже велика платформа з великою кількістю відвідувачів на день, але є також

ряд інших переваг, які ви отримаєте, використовуючи платформу WhyDonate. Розповімо про деякі з них:

- Дуже зручний спосіб розмістити свою акцію в Інтернеті;
- Коли у вас виникають труднощі у створенні акції, вони готові допомогти вам;
- Якщо ви хочете підтримати іншу (національну) кампанію своєю кампанією, вони можуть перерахувати отримані вами пожертви безпосередньо на цю кампанію;
- WhyDonate завжди платить. Навіть якщо ви не змогли зібрати необхідну суму.

8. Переконайтеся, Що У Вас Є “План Б

Люди, які роблять пожертвування на вашу акцію, природно, хочуть знати, що в кінцевому підсумку сталося з пожертвованими грошима. Уявіть, що ви провели акцію з ремонту шкільного подвір'я, на яку вам потрібно було 5 000 євро, але ви не зібрали всієї суми. Це можливо. Припустимо, ви все ж отримали 1000 євро. На ці гроші ви могли б, наприклад, купити гарну пісочницю для дітей.

9. Тримайте Всіх В Курсі

Надавати оновлення. Це дуже важливо для успіху вашої акції та збору коштів на вашу мету. Регулярно надсилайте всім, до кого ви звернулися, повідомлення про хід акції. Таким чином, ви залучаєте всіх, і у вас є всі шанси переконати людей, які все ще сумніваються, зробити пожертву.

10. Показати Результати

Не забудьте показати результати акції, як ви збираєте гроші від усіх донорів. Таким чином, вони бачать, що їхня жертва була використана за призначенням. Збір коштів – не єдине, на чому варто зосередитися. Замість того, щоб завжди пам'ятати про необхідність встановлення міцних відносин з вашими донорами, коли ви приймаєте пожертви.

Збір коштів онлайн може бути дуже складним, але це набагато краще, ніж ходити і просити пожертви фізично. Тому будьте чесними щодо збору благодійних коштів і діліться кожною деталлю зборів краудфандингової

платформи, щоб донори могли зв'язатися з вами і допомогти вам у досягненні ваших цілей зі збору коштів.

Перейдіть за наступним посиланням, щоб отримати більше порад щодо краудфандингу.

для отримання додаткової інформації :[Порад і Прикладів із Фандрейзинг](#)