

WEBINAIRE AFF – REPLAY

Comment le Centre Léon Bérard a fidélisé ses donateurs et obtenu des legs dans la durée ?

14 octobre 2020

Pour mettre en place une stratégie de fidélisation, il est dans un premier temps indispensable de disposer d'une base de donateurs la plus large possible. Cette stratégie doit être au préalable adoptée en interne et prouver qu'elle fonctionne sur un modèle économique efficient. Dans un deuxième temps, vous découvrirez à travers l'exemple du Centre Léon Berard en quoi la consolidation et la fidélisation des donateurs permet de générer des ressources qui vont financer des projets d'investissements et de recherche. L'obtention de legs nécessite un suivi rigoureux et dans la durée, et c'est la raison pour laquelle cette étape est la dernière dans le parcours donateur. Les résultats obtenus par le Centre Léon Bérard sur ce segment de cible et les actions mises en place vous seront présentées.

Elise TABET, Responsable du développement Service Relations Donateurs du Centre Léon Bérard (CLB)

Jean-Robert Iachella, Directeur des opérations, Fidélis

En partenariat avec Fidelis

<https://youtu.be/6qiyGSWrC-M>