Association Française des Fundraisers
Organisme de formation

Le fundraising digital : pourquoi et comment y'aller

Objectifs de la formation

- Apprendre les bases de la collecte de fonds sur internet
- Découvrir les clés du succès de la collecte online
- Connaître les outils indispensables
- Pouvoir définir ou faire évoluer sa stratégie de fundraising online
- Comprendre les réseaux sociaux et savoir les utiliser
- Savoir « penser » intégration on et offline dans son plan de collecte de fonds
- Partager des expériences, des idées et des conseils pour enrichir sa pratique et créer des liens avec des pairs

Prérequis

Cette formation sur les fondamentaux du fundraising online s'adresse à la fois à un public de débutants en fundraising mais également aux professionnels de la collecte de fonds souhaitant mettre en œuvre ou développer leur stratégie de collecte de fonds sur internet.

Compétences et aptitudes

- Bâtir une stratégie de collecte on-line
- Acquérir des solutions et outils indispensables avant – pendant et après - la mise en œuvre d'une stratégie de e-fundraising
- Connaître les 5 étapes principales d'une stratégie online
- Mise en œuvre d'une stratégie d'acquisition, d'animation et de transformation
- Intégrer une campagne online / offline
- Savoir auditer en amont la stratégie de collecte online
- L'incidence des réseaux sociaux

Méthode pédagogique

Présentation / Animation participative / Travaux de groupes/ Cas pratiques

Modalités d'évaluation

- Quiz

Accessibilité

Consulter le pôle formation : Caroline@fundraisers.fr

PARCOURS CERTIFIANT

DURÉE

2 jours
de 9h30 à 18h
soit 14h de formation
En présentiel : 12 personnes

DELAI D'ACCES

7 jours à réception
du devis signé dans la limite
des places disponibles

LIEU & DATES

A Paris
25-26 octobre 2023

TARIFS

Adhérent : 770€
Non adhérent : 880€
Étudiants et demandeurs d'emploi, nous contacter

Informations pratiques :

Accueil à 9h15
Début à 9h30 / Fin à 18h00

Lieu : Association Française des Fundraisers – 14 rue de Liège – 75009 Paris

Intervenant : ANNE ROULLIER

Après des études en sciences sociales puis un master de communication au CELSA, Anne découvre le fundraising en intégrant des agences de conseil en collecte de fonds. 7 ans plus tard et quelques dizaines de clients accompagnés, elle bifurque vers le tout digital en rejoignant les équipes d'Orixa Media, agence média online, pour y créer la marque Orixa Fundraising. Désormais Head of Strategy de l'agence Orixa Media, Anne travaille avec les équipes de direction de clientèle à la définition des dispositifs les plus pertinents pour booster la collecte de fonds comme la notoriété des structures accompagnées, en gardant à l'esprit l'importance d'une activation 360, intégrant à la fois le on et le off, le marketing adressé comme non adressé.

PLANNING DETAILLE DE LA FORMATION

JOUR 1

09:15 – 09:30 / Accueil

09:30 – 10:30 / Fundraising digital : snapshot de la situation en France et ailleurs
Panorama de la collecte de fonds online et sur mobile (collecte digitale) en France et dans le monde. Sensibilisation aux chiffres du digital et aux grandes tendances.

Dans une logique interactive (questions/réponses), il sera abordé :

- La ou plutôt les définitions du e-fundraising
- Les principales questions que se posent les fundraisers d'aujourd'hui
- Les principales idées reçues de la collecte sur internet
- Les chiffres et le contexte actuel de l'internet sur le secteur Non Profit

10:30 – 12:30 / Fundraising digital : des fondamentaux incontournables pour bien commencer !
Une partie permettant de découvrir et de lister l'ensemble des solutions et outils indispensables avant – pendant et après - la mise en œuvre d'une stratégie de e-fundraising. Sera abordée la logique d'audit amont de la stratégie de collecte online.
Exemple et exercice pratique.

12h30- 14h00 / Pause déjeuner sur place
Le déjeuner sera l'occasion d'échanger ensemble sur des points spécifiques.

14:00 – 18:00 / Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de fundraising digital réussie (partie 1/2)
Cette partie va permettre aux participants de découvrir les étapes clés de la réflexion et de la mise en œuvre d'une stratégie performante de collecte de fonds digitale. A travers d'exemples et de cas pratiques, présentation des 5 étapes principales d'une stratégie online réussie. Notamment – définition des objectifs et des moyens. Mise en œuvre d'une stratégie d'acquisition.
Exemple et exercice pratique.

JOUR 2

09:15 – 09:30 / Accueil

09:30 – 12:30 / Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de fundraising digital réussie (partie 2/2)
Notamment – Mise en œuvre d'une stratégie d'animation et de transformation. Intégration online / offline.
Exemple et exercice pratique.

12:30 – 14:00 / Pause déjeuner sur place
Le déjeuner sera l'occasion d'échanger ensemble sur des points spécifiques.

14:00 – 17:00 / Les nouvelles offres de collecte : P2P fundraising, crowdfunding, mobile fundraising, etc.
Quelles opportunités ? Pourquoi et comment mettre en place de telles offres de collecte ?
Exemple et exercice pratique.

17:00 -18:00 / Clôture
Rappel des enseignements de la journée et de la formation
Questions et réponses
Synthèse à chaud de la formation
Engagement dans l'action
Réponse au questionnaire de satisfaction et au quiz d'évaluation des acquis