

Основное из урока

Как увеличить пожертвования

Советы по постам:

- Не жалость должна быть триггером к пожертвованию, это может сработать, но только один раз. Поэтому не нужно использовать уменьшительно-ласкательные формы, болезнь человека, фото увечий и проч.;
- Описывайте те черты, которые действительно есть у героя;
- Описывайте характер героя, а не его болезнь. Рассказывайте про человека, а не только про кризисную ситуацию;
- Ваша задача вызвать сочувствие, а не жалость;
- Не бойтесь просить денег, но объясняйте на что они;
- Пишите максимально простым русским языком. Не вдавайтесь в медицинские термины. Люди должны с первого прочтения понимать, о чем вы говорите;
- В фандрайзинговых постах важно использовать не осуждающую, а принимающую и понимающую интонацию.

Советы по визуалу:

- Фотография - это история человека и больше чем болезнь;
- Не нужно отражать болезни на фото;
- Это может быть красивая художественная и репортажная съемка (Ресурсы можно найти про-боно, попросить волонтеров. Подробнее об этом поговорим на вебинаре 21 мая);
- Ваша задача, чтобы человек увидел человека;

Советы по техчасти:

- Ссылка в посте должна вести человека сразу на форму пожертвования и должна работать;
- Путь от призыва пожертвовать к действию у донора должен быть максимально простым и кратким. Увидел => нажал на ссылку => ввел данные = пожертвовал;
- Устанавливайте UTM-метки, чтобы отслеживать из какой соцсети пришел человек и через какой материал;
- Уделяйте время и внимание аналитике. Почему один пост сработал, другой нет и так далее.

Рассказывайте о своей работе.

- Ежемесячные отчеты;
- Рассказ о сотрудниках;
- Рассказ о том, что делает организация;
- Рассказ о ваших ценностях ;
- Небольшие рассказы. Важные этапы, которые были за месяц;

Помните, как только вы создадите вокруг себя “доверительный ореол” - люди будут готовы жертвовать вам деньги.