

Referentin Ilona Freudenreich | STIFTUNGSREICH



Sie hat sich nach ihrer Karriere als Dipl. Kauffrau in Marketing und Kommunikation der Philanthropie-Beratung gewidmet. Als zertifizierte Stiftungsmanagerin (EBS) spezialisierte sie sich mit ihrer Agentur STIFTUNGSREICH auf die Bereiche Strategieentwicklung, Fundraising und Projektmanagement. Seitdem berät sie mit viel Erfolg bekannte NPO'S und Stiftungen (auch im kirchlichen Umfeld), wie sie Spenden und Fördermittel gewinnen können, um sich weiter zu entwickeln und zukunftsfit zu machen. Ihre Passion ist es, Menschen zu Engagement und Förderung zu begeistern.

Online-Workshop Angebote

Basismodul 1. Fundraising für Neulinge – Ihr Starter-Modul



Foto von Micheile Henderson auf Unsplash

Bei Fundraising geht es nicht nur um die „Mittelbeschaffung“, sondern um das Zusammenwirken und die Kommunikation gemeinsam mit Spendern/Förderern etwas umzusetzen. Dazu werden langfristige Beziehungen aufgebaut. Wer Fundraising erfolgreich (weiter)entwickeln will, muss wissen, wie Spender und Spenderinnen ticken und entsprechende Angebote zielgenau entwickeln. Sie erhalten einen Überblick zu den maßgeblichen Schritten: Situationsanalyse, Zielsetzung, Strategieentwicklung, Positionierung, Zielgruppen, Spenderloyalitätszyklus, Botschaften und Instrumente.

Termin: 09. September /Uhrzeit: 10:00 Uhr

Themenspezifische Module

Modul 2. Wie kann erfolgreiches Online-Fundraising aussehen?



Foto von John Schnobrich auf Unsplash

Online-Fundraising wird als „The Next Big thing“ bezeichnet und nimmt an Bedeutung zu – gerade auch um jüngere Zielgruppen anzusprechen. Wie jedoch gelingt der Einstieg ins Online-Fundraising? Wie können Förderer im Internet oder Social Media gezielt angesprochen werden? Wie wichtig ist die Unterstützerbindung mit Newsletter und E-Mailings? Welche Möglichkeiten bestehen mit Online-Kampagnenkommunikation, Social Media oder auch Crowdfunding. Sie erhalten einen Überblick über die verschiedenen Instrumente und deren Bedeutung für das digitale Fundraising mit praxisrelevanten Tipps.

Termin: 18.10./19:00 Uhr

Modul 3. Großspender-Fundraising – Der Königs-Weg



Foto von Donald Giannatti auf Unsplash

Großspender-Fundraising erfordert aktives und systematisches Vorgehen, *Institutional Readiness*, gutes Management und Recherche, im Beziehungsaufbau, in der Frage nach der Spende sowie in der Kontaktpflege. Gerade im kirchlichen Umfeld ist es ein besonders vielversprechender Ansatz.

Es geht darum, die Personen zu finden, zu gewinnen und zu binden, die großes Potenzial für die nachhaltige Förderung der SELK haben. Im Mittelpunkt dieses Moduls steht die Vermittlung der Grundlagen. Von der Analyse bis hin zu den Instrumenten und Gesprächsstrategien, die zur Verfügung stehen und wie diese anzuwenden sind.

Termin: 04.11./10:00 Uhr/10:00 Uhr

Modul 4. Nachlass-Fundraising – zwischen Seelsorge und Marketing



Foto von Kelly Sikkema auf Unsplash

Mehr und mehr Menschen entscheiden sich dafür, einen Teil ihres Vermögens – oder auch alles – einem gemeinnützigen Zweck zu vermachen. Entsprechend bewegt sich dieses nachhaltige Fundraising-Instrument zwischen Marketingmaßnahmen, juristischen Rahmenbedingungen und seelsorgerischen Fähigkeiten. Beleuchtet werden die Voraussetzungen und Erfolgs-faktoren sowie die Tabus in diesem Bereich anhand von Praxisbeispielen, Argumentationshilfen und Anschauungs-material. Dabei geht es um den Auf- und Ausbau fachlicher und persönlicher Kompetenzen im Nachlass- und Erbschafts-Fundraising und der damit verbundenen Beziehungspflege.

Termin: 20.11./19:00 Uhr