



Geldauflagenmarketing – wie Sie systematisch neue Zuweiser gewinnen

Der Wettbewerb um Geldauflagen hat in den vergangenen Jahren zugenommen, immer mehr vor allem regionale Einrichtungen haben dieses Fundraisinginstrument neu entdeckt. Als „krisensicheres“ Fundraisinginstrument ist es für viele gemeinnützige Organisationen weiterhin ein fester Bestandteil im Finanzierungsmix.

In unserem Kompaktseminar zeigen wir Ihnen, wie Sie speziell auf die Dialoggruppe „Strafrichter und Staatsanwälte“ zielende Marketingkonzepte umsetzen und regionale sowie deliktbezogene Kriterien berücksichtigen.

Von einem erfahrenen Fundraiser, der seit Jahren zahlreiche regionale und bundesweit tätige Organisationen im Geldauflagenmarketing berät, erhalten Sie eine Fülle von praktischen Anregungen, wie Sie in Zukunft Ihre Einnahmen aus Geldauflagen nachhaltig steigern können.

Im Rahmen der Tagung besteht die Gelegenheit zur Diskussion und zu Einzelgesprächen.

Arbeitsprogramm

9.45 Begrüßungskaffee

10.00 Vorstellung und Einführung

- Rechtliche Rahmenbedingungen und aktuelle Daten
- Organisationsinterne Voraussetzungen
- Datenbankaufbau und Adressrecherche
- Marketingkonzepte und -instrumente

13.00 Mittagspause

14.00 Beispiele erfolgreicher Anpassungen

- Mailings
- Online-Geldauflagenmarketing
- Monitoring-Marketing
- Regionales Marketing
- Zuweiserbindung

15.00 Erfrischungspause

15.15 Praxisbeispiele

- Regionales Geldauflagenmarketing
- Bundesweites Geldauflagenmarketing
- Fragen und Abschlussrunde

16.30 Ende der Tagung

Referent

Mathias Kröselberg, Diplom-Pädagoge, Publizist (M.A.), Geschäftsführer der auf Geldauflagenmarketing spezialisierten Agentur Pro Bono Fundraising GmbH & Co. KG, Berlin.



Er betreut zahlreiche regionale und bundesweit tätige Organisationen und ist als ausgewiesener Experte im Geldauflagenmarketing Dozent an der Fundraising Akademie.

