

FUNDRAISING CHECKLIST

1. ALS FUNDRAISER REPRÄSENTIEREN SIE IHREN VEREIN. BRINGEN SIE DIE FOLGENDEN VORAUSSETZUNGEN MIT?

- Identifizieren Sie sich mit der Vision Ihres Vereins?
- Identifizieren Sie sich mit der Rolle des Fundraisers?
- Können Sie 5 Punkte aufzählen, die Sie an Ihrem Verein begeistert?

2. HABEN SIE FOLGENDE PUNKTE ERLEDIGT, BEVOR SIE POTENTIELLE SPENDER UM UNTERSTÜTZUNG GEBETEN HABEN?

- Für die eigene Organisation gespendet.
- Die Arbeit des Vereins vor Ort kennengelernt.
- Den genauen Bedarf ermittelt, d.h. sich die Kenntnis darüber verschafft, wie der Spender helfen kann.

3. HABEN SIE BEIM LETZTEN GESPRÄCH MIT EINEM SPENDER...

- ... mehr zugehört als selbst geredet?
- ... Einfühlungsvermögen gezeigt?
- ... Taktgefühl gezeigt?

4. SIND SIE IN IHRER ROLLE AUS FUNDRAISER BEREIT, ...

- ... die Frage nach der Spende zu stellen?
- ... bei Ablehnung, nach der Ursache zu fragen?
- ... Beziehungen zu pflegen und in sie zu investieren?

FUNDRAISING CHECKLIST

5. IST ES IHNEN IN DER VERGANGENHEIT LEICHT GEFALLEN, ...

- ... Kontakte aufzubauen?
- ... schriftlich und mündlich zu kommunizieren?
- ... im Team zu arbeiten?

6. EIGNEN SIE SICH DAS FOLGENDE FACHWISSEN, PARALLEL ZUM AUFBAU IHRES FUNDRAISINGS, AN:

- Vereinsrecht
- Finanzmanagement in Vereinen
- Fundraising-Technologien (z.B. Spendensoftware)

7. HABEN SIE SICH BEI ORGANISATORISCHEN AUFGABEN ZULETZT WIE FOLGT WAHRGENOMMEN:

- zielorientiert
- verantwortungsbewusst
- entscheidungsfähig

8. ERFÜLLT IHRE ORGANISATION DIE FOLGENDEN VORAUSSETZUNGEN:

- Ist der Vorstand ins Fundraising involviert?
- Haben Sie ein Fundraising-Team?
- Haben Sie eine Vereinskultur, durch die jedes Mitglied Fundraising im Hinterkopf hat?