

Votre besoin

Lancer votre campagne de collecte de fonds pour permettre à votre établissement de développer ses ressources privées, nécessaires à l'accomplissement de ses missions.



Notre expertise

Vous accompagner dans la conception et le lancement de votre campagne de collecte de fonds :

Définir votre positionnement et votre plateforme de discours



Concevoir votre stratégie et votre offre de campagne



Former vos équipes et réaliser des entretiens tests



Définir votre positionnement et votre plateforme de discours fundraising

Dans un contexte ultra concurrentiel, la conception d'un positionnement différenciant et attractif est une nécessité, et un préalable à toute campagne. La plateforme de discours est le socle qui permettra à votre organisation de répondre à toutes les questions clés de ses futurs donateurs :

① Quel est notre but ? <i>Vision & mission de l'institution</i> <i>Stratégie de développement</i>	② À qui nous adressons-nous ? <i>Grands donateurs</i> <i>Partenaires</i>	③ Qu'offrons-nous ? <i>Caractéristiques produits / services</i> <i>Avantages pour nos donateurs</i> <i>Avantages pour nos partenaires</i>
④ Comment sommes-nous positionnés sur le marché ?	⑤ Quelle est notre promesse globale ?	⑥ Quelle est la personnalité de notre marque ?

Notre méthodologie exclusive : le BPM[©]

Le Brand Platform Marathon est une méthodologie exclusive permettant de coproduire avec un groupe aux profils variés (8 à 12 personnes) le document marketing de positionnement de votre « cause » et de votre organisation :

- *Deux journées de travail en collaboratif*
- *Une animation et une « productivité » assurées par l'agence*
- *Un panorama des concurrents et des informations « cibles » utilisés comme stimuli*
- *Un livrable sous trois formats rédigé par l'agence : la carte d'identité, « l'elevator speech », et la version longue communication.*

Un principe de travail unique (« Disruption ») utilisé par les grandes entreprises clientes du groupe TBWA\ en France et à l'international, adapté aux enjeux spécifiques de fundraising.

La méthode la plus rapide pour définir ensemble un positionnement attractif, partagé et distinctif des autres acteurs du marché, indispensable à une démarche réussie de collecte de fonds.



Exemple de discours « ascenseur »



L'INSA de Lyon, Grande École d'Ingénieurs, tire sa force de l'intégration de tous les savoirs, de toutes les cultures et de toutes les techniques.



C'est cette approche résolument différente, fondée sur la pluridisciplinarité, la multiculturalité et la diversité, qui fait de ce centre de Formation et de Recherche un partenaire de référence pour le développement des technologies au service d'une société responsable.

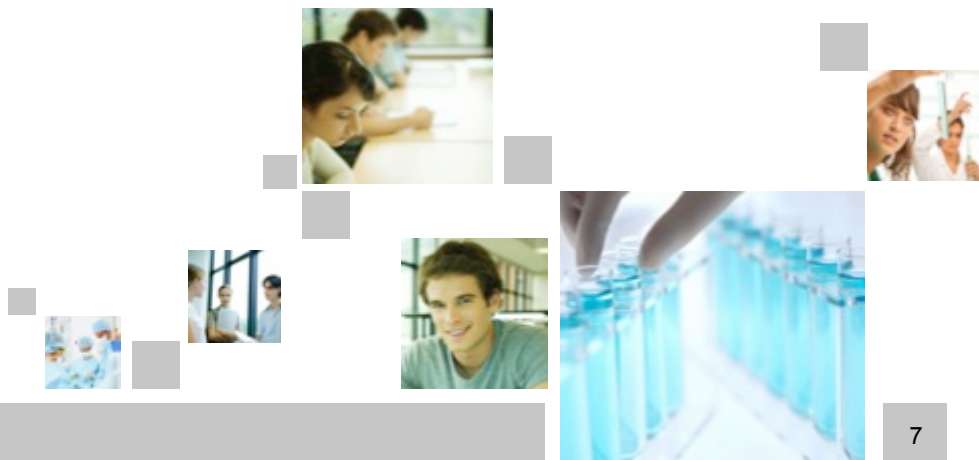


Concevoir votre stratégie de campagne

Pour atteindre vos objectifs de collecte, nous vous accompagnons dans la conception de votre stratégie de campagne :

> Notre expertise :

- Planification méthodologique et éprouvée de votre campagne
- Elaboration d'un business plan à 3/5 ans, réévalué à l'issue de la campagne test
- Sélection des équipes et personnes à impliquer, création du bureau du développement et du comité de campagne
- Sélection de projets attractifs, conception des supports de communication
- Conception de votre offre et des bénéfiques ou contreparties à offrir à vos donateurs.



Former vos équipes et réaliser des entretiens tests

Après avoir développé l'ensemble des outils de campagne, la mise en œuvre d'entretiens tests permet de confronter votre offre auprès de donateurs potentiels pour évaluer sa pertinence, leur intérêt pour votre établissement et le potentiel de levée de fonds privés. Mais surtout, ils permettront de réaliser vos premiers succès de collecte dans le cas du déploiement de votre stratégie.

> Notre expertise :

- Former à la sollicitation, en sessions de coaching individuel, vos ambassadeurs (CA, DG, bénévoles ou salariés)
- Identifier et hiérarchiser vos prospects prioritaires (méthodologie LIC)
- Vous accompagner dans la conduite de 3 à 5 entretiens tests
- Réévaluer le business plan et aménager l'offre en fonction des résultats de ces premiers entretiens.

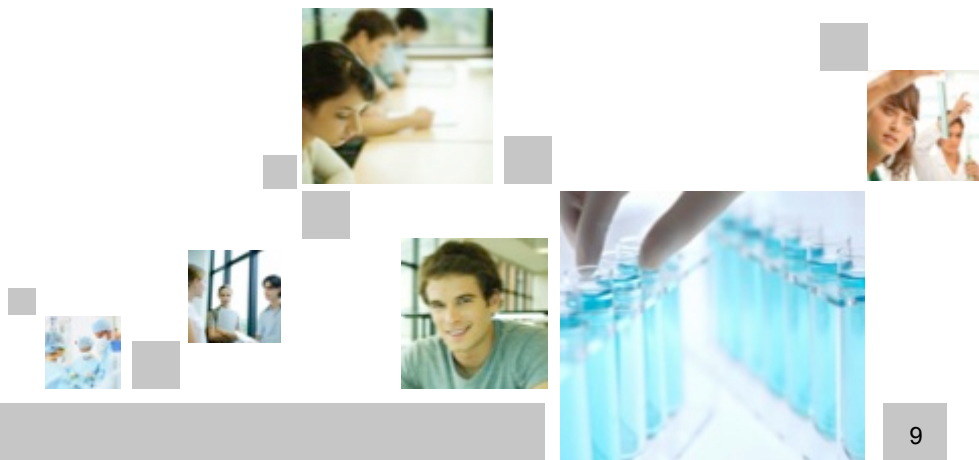


Notre offre

Une formation Grands Donateurs offerte*

> Une demi-journée de formation sur le fundraising, les fondamentaux de la collecte Grands Donateurs et la présentation d'un benchmark de votre univers concurrentiel.

**hors frais de déplacement*



Qui sommes-nous ?

- Créée en 1988
- Agence leader de la collecte de fonds en France
- Plus d'1Md€ collectés en 23 ans pour 200 organismes d'intérêt général
- +11% : croissance moyenne de nos clients en 2010
- Le fundraising intégral : une gamme d'expertises à 360°
- 55 collaborateurs au service de nos clients
- Services intégrés : planning stratégique, création, exé-gravure, fabrication, datamanagement
- Filiale du groupe TBWA\FRANCE depuis 2001, 3^{ème} réseau de communication français (groupe Omnicom, 2^{ème} groupe mondial de communication)



Nos références récentes



Vos contacts

EXCEL

Le marketing de l'engagement©

Gaël COLIN

Directeur conseil

Enseignement Supérieur et Recherche

01 56 02 35 61

gael.colin@excel.fr



Jérôme DEANA

Directeur du développement

Enseignement Supérieur et Recherche

01 56 02 35 91

jerome.deana@excel.fr





Découvrez toutes nos offres Enseignement Supérieur et Recherche sur www.excel.fr

2-6 Bd Poissonnière
75009 PARIS

www.excel.fr
www.tbwa-france.com

Tél. : 01 56 02 35 60
Fax : 01 56 02 35 99

 www.facebook.com/agence.excel
 www.twitter.com/agence_excel