

## Collecter auprès de vos anciens



# Votre besoin

---

**Bénéficiaire de nouvelles ressources financières  
en développant une stratégie de collecte de fonds  
auprès de vos alumni**



Aux USA, la collecte alumni a généré **12 milliards de dollars** en 2009 –  
Source : Giving USA 2010 – Education.

# Notre expertise

---

**Vous accompagner dans la conception et le développement de votre stratégie de fundraising alumni :**



# Constituer votre base de données

**Vos diplômés constituent le cœur de votre potentiel de collecte. Constituer une base de données fiable et qualifiée est l'étape fondatrice de toute stratégie de fundraising.**

## > Notre expertise\* :

- Compilation et exploitation de vos données : fiches d'inscription, listings et fichiers informatiques...
- Création de votre base de données : intégrer et fiabiliser vos données, trouver une solution d'hébergement et d'exploitation adaptée à vos besoins
- Qualification de vos données : à partir de référentiels, enrichir les données manquantes et identifier les potentiels de vos adresses (âge et revenus)
- Segmentation de vos diplômés : organiser votre base de données en créant des segments pertinents.



\* en partenariat avec

**wdm.directinet**  
FRANCE  
Part of the Elerode Group



# Créer et animer votre communauté

---

**Avec le temps, le lien entre votre établissement et vos diplômés s'est distendu...** Avant de pouvoir les solliciter, il est nécessaire de (re) tisser une relation étroite avec eux, en les informant et en les impliquant. Ce lien qui vous unit et les réunit, c'est une communauté.

## > Notre expertise :

- Création de votre communauté : concept, principes fondateurs, naming
- Matérialisation : sur les réseaux sociaux ou en créant une plateforme communautaire dédiée
- Animation : conception de campagnes ad-hoc, lettres d'information, événements, community management
- Recrutement : faire de la communauté un outil pour accroître votre base de données et améliorer sa qualification.



# Solliciter et collecter des fonds

---

**La collecte est le fruit de l'investissement réalisé sur votre communauté.** Votre besoin de soutien financier doit être placé au centre de votre stratégie relationnelle, et faire l'objet de communications ciblées et de véritables sollicitations.

## > Notre expertise :

- Conception de votre offre : sélection des projets éligibles, définition de l'offre et des contreparties donateur
- Conception d'une stratégie pluri-annuelle : un plan de développement et de sollicitation de votre communauté sur 3/5 ans
- Conception des outils de communication et de sollicitation : brochures, mailings, emailings et newsletters, télémarketing, événementiel.



# Exemple de mailing de sollicitation alumni



Lettre



Enveloppe porteuse



Dépliant projet



Bon de soutien



Enveloppe retour

# Notre offre

---

**Un audit gratuit\* de votre potentiel de collecte** auprès des anciens, comprenant une phase d'échange avec votre équipe lors d'une réunion de travail, et la remise d'une recommandation stratégique et opérationnelle.

**Un audit gratuit du fichier (numérique)** de vos anciens diplômés afin de détecter le nombre de diplômés contactables et le profil de vos anciens diplômés (CSP, âge, niveau de richesse, ...).

\*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<sup>ème</sup> réseau de communication français (groupe Omnicom, 2<sup>ème</sup> 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](mailto:gael.colin@excel.fr)



## Jérôme DEANA

Directeur du développement

Enseignement Supérieur et Recherche

01 56 02 35 91

[jerome.deana@excel.fr](mailto:jerome.deana@excel.fr)




Découvrez toutes nos offres Enseignement Supérieur et Recherche sur [www.excel.fr](http://www.excel.fr)

2-6 Bd Poissonnière  
75009 PARIS

[www.excel.fr](http://www.excel.fr)  
[www.tbwa-france.com](http://www.tbwa-france.com)

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

 [www.facebook.com/agence.excel](http://www.facebook.com/agence.excel)  
 [www.twitter.com/agence\\_excel](http://www.twitter.com/agence_excel)