NAMES 2018 The Role of Communication in Individual Fundraising

The Children's Museum Jordan

Laith Al-Sous Development and Fundraising Manager





## **Fundraising VS Sales**

- Individual fundraising is similar to a selling process.
- Selling involves a good, service or idea.
- Individual fundraising revolves around a certain cause or idea.
- Causes and ideas are not goods with clear-cut characteristics, or services with distinctive experiences.
  - A cause or idea may not be of a direct value to the buyer as is a good or service.

# So, how can we present and sell any product?

### **The Fundamentals**

1- Define your target segment of customers

2- Devise a valuable product: with a competitive advantage that fits your target segment needs or wants and reflects your identity

**3- Communication:** to enable your audience to understand the content/product you are selling (Wording, Packaging, Design..etc)

4- Make sure you provide after sales services to win the trust and loyalty of your customer

### That is exactly what we did in our Museum's Individuals' Fundraising Campaign in 2017...

1- Define your target segment of customers

Businessmen and women, and society ladies (i.e. philanthropy and not corporate fundraising CSR) **2-** Devise **a valuable product:** with a competitive advantage that fits your target segment needs or wants and reflects your identity

A boomerang with a letter





**3- Communication:** to enable your audience to understand the content/product you are selling (Wording, Packaging, Design..etc)

Wording: We played on both facts and emotions.

We sent a letter with the a question on its envelope: "How Can One Investment have several returns on investments?" - Use of facts.

الفاصلة علافر ووالحر ترمية کیف لاستثمار واحد أن بعود باستثمارات عدیدة؟

Inside was a boomerang on a card with a note saying: "What goes around comes around" - Use of emotions.



The back of the card had the answer to the first question: "Investing in Children's Education is Investing in future scientists, inventors, writers and artists. It is Investing in the community's future" - Use of facts.

إنّ الاستثمارَ المناسبَ في تعليمِ الأطفالِ هو استثمارٌ في مستقبلِ المجتمع واقتصادِه، هو استثمارٌ بعلماءِ الغدِ ومخترعيه، بأدبائِه وفنانيه.

A letter explaining why we are raising funds and how people can support the Museum was enclosed. The letter combined **both facts and emotions**.

> الرقم: ص /٢٧٧/ ٢٠١٧ التاريخ: ٩ أيار ٢٠١٧

> > رجا غرغور

متعادة السيد عمان - الأردن

تحية طبية من متحف الأطفال الأردن،

التعليم؛ أساس المجتمعات المتين والاستثمار الذي لا تحصبي عوائده. هو الثروة الحقيقية التي تستند إليها الدول لنتغلب على تحدياتها، ولتواجه القرن الواحد والعشرين وتواكب تطوراته ومهاراته التي بات يغرضها عليدا جميعًا.

لم تعد منهجيات الماضي المتبعة تفيد الحاضر والمستقبل؛ فالقرن الواحد والعشرون مختلف جدًا، ومن واقع الحال، لعلنا أصبحنا نتقق بأن جودة المخرجات التعليمية ليست مقترنة بمرحلة تعليم جامعي، محدودة ببضع سنوات، بمعذلات منوية، وشهادات معلقة على الحائطة فالتعليم بيداً في السنة الأولى من العمر ولا ينتهى أبدًا، وقد تكون مرحلة التعليم الأساسي هي الأكثر محورية في هيكلة المعارف والمهارات؛ فخلالها نعزز حب أطفالنا للتعلم ونتيح الفضاء أمام فضولهم، ليبنوا قدراتهم ويكتشفوا مواهيهم الحقيقية ويطوروها.

وهنا نجد أنفسنا أمام أسئلة جوهرية، من أين نبدأ؟ وما هي أهم الأسس التي يجب أن نقوم بينائها من جديد؟ أمام هذا الواقع، يكون جوابدا أن أحد أهم الأسس هو العمل على تتمية أجيال في صغر عمرها قادرة على الإبداع والابتكار ، خارجين عن أساليب التعلم التقليدي إلى أساليب جديدة خائلة. وأن تكون تلك التنمية شاملة قدر المستطاع وغير محدودة بفنة من الأطفال دون غيرهم. وببساطة واختصار، إن ما سبق ذكره هو إهار عملنا في متحف الأطفال الأردن، منذ أن تم تأسيسه برؤية من جلالة الملكة رانيا العبدالد المعظمة قبل ١٠ أحوام،

كثيرون هم الأطفال الذين بحاجة للمساحة التي يوفرها متحف الأطفال الأردن بمعروضاته التفاعلية وبرامجه وأنشطته العلمية والتعليمية؛ ليلعبوا ويكتشفوا، وليبحثوا عن الموهبة فيهم ويكتشفوها ويستثمروا بها، ليكون المستقبل ما يريدونه هم، لا ما تحتمه عليهم الظروف. كثيرون هم حلًّا الذين يحتاجون دعمكم الأن أكثر من أى وقت مضى.

كن سببًا رئيسًا في توفير فرصة لأطفال منعتهم ظروف متعددة من الاستفادة من هذه التجربة التطيمية الفريدة؛ فقد نؤثر فيهم، فيكونوا علماء وأدباء ومعلمين ومهنيين وفنانين، كلنا بحاجة إليهم، ومستقبلنا يعتمد عليهم. أو قد نكلفي بأن نرسم على وجوههم ابتسامة، تملدها ذاكرتهم، ومصدرها أنت! مع أطيب التمنيات،

> نائب رئيس مجلس الإدارة رئيس لجنة مبادرة "متحفنا للكل"

سوسن الدلق المديرة العامة

\*ملحوظة: تجدون مرفقًا مقترحًا لكيفية تقديم الدعم، كما ويسعدنا تواصلكم معنًا مباشرة لترتيب لقاء وزيارة للمتحف نطلعكم خلالها على معروضاتنا ويرامجنا التعليمية

**Packaging:** We designed a large and interesting envelop to ensure that this is not just another fundraising letter that gets trashed and that we get attention of the recipients.



4- Make sure you provide after sales services to win the trust and loyalty of your customer

**Post-donation Report:** We sent a thank-you letter to the donors with a report featuring some pictures showing the impact of the donation on the beneficiary children.



#### The campaign's Return on Investment Number of people addressed: 144 **Total Campaign's Expenses: USD 3,500** Total Campaign's Revenues/Donations: **USD 29,800 Total Net Revenue/Donation: USD 26,300** Return on Investment (ROI): USD 26,300/ USD 3,500 = 751% Cost to Raise a Dollar (CRD): USD 3,500/ USD 26.300 = 13.3%

#### What matters most: The number of **beneficiary children from under-served** communities: 7,174



#### The Magic of Communication...



# Thank you

Email: laith.alsous@cmj.jo



f ChildrensMuseumJ0 🕑 @ChildrenMuseum 🍈 www.cmj.jo

