

LIVE AFF – REPLAY

LIVE AFF #8 [Etude] - Comparez votre collecte de fonds en ligne à celles de plus de 500 associations

11 février 2021

A l'occasion de ce LIVE AFF, découvrez l'étude lancée par Salesforce.org et NextAfter : Global Fundraising Scorecard.

Saviez-vous que pour 95% des organisations d'intérêt général dans le monde le manque de fluidité dans le parcours donateur en ligne nuit au taux de conversion au don ? Ou que la possibilité de donner en ligne via une banque est 12 fois plus importante en Allemagne et au Royaume Uni qu'en Australie et au Canada ? Saviez-vous qu'en France et au Pays-Bas, 1 organisation sur 2 n'a pas envoyé de sollicitation par mail en 90 jours à ses donateurs en ligne, comparé à 1 structure sur 20 aux Etats-Unis ? Ces quelques chiffres ici ne représentent qu'une petite partie de toutes les informations qui ont été trouvées grâce à une technique bien connue du secteur marchand : le client mystère.

Dans le cadre de cette étude dédiée au secteur de l'intérêt général, cette technique, consistant à faire un don à une association puis à s'inscrire à sa newsletter, a été réalisée auprès de 630 associations dans 9 pays à travers dans le monde. Brady Josephson, Quitterie Auboin et Andrea Goezinne partageront le volet France de l'étude menée auprès de 100 associations françaises ainsi qu'une analyse sur leur place par rapports autres pays du panel.

Vous découvrirez des informations spécifiques aux organisations françaises et obtiendrez des réponses à des questions clés, telles que :

Est-il facile de s'inscrire à une newsletter ? Qu'est-ce que les associations proposent en échange de votre adresse mail ?

Quel type de messages les donateurs reçoivent-ils ? Quel est le ton de ces messages et leur contenu ? Comment les associations communiquent-elles sur les raisons de faire un don ?

Comment les organisations recentrent-elles le parcours utilisateur vers le prélèvement automatique sur leur page de don ?

Les intervenants partageront également un benchmark sur les organisations françaises, avec des exemples de pages de dons et de mail ainsi que des analyses et de retours d'expériences d'autres pays.

Get the full study: <https://www.globalonlinefundraising.com/>

<https://youtu.be/Vh9USLpLJuc>