

COMMUNITIES BUILDING YOUTH FUTURES

# Innovation in Fundraising

May 11<sup>TH</sup> | Treaty 6 Kistahpinanihk - Prince Albert, SK

COMMUNAUTÉS BÂTISSANT L'AVENIR AVEC LES JEUNES

# Innovation dans la collecte de fonds

11 mai 2023 | Traité 6 Kistahpinanihk - Prince Albert, SK

# Ice Breaker

Have you:

- fundraised before
- understand the fundraising process
- discussed fundraising before
- established fundraising strategy and goals
- talked to a potential funder before
- submitted a funding proposal before
- successfully raised any funds
- raised or acquired any non-monetary contributions
- the tools and relationships it needs to fundraise
- Excited to be fundraising champion

Avez-vous :

- collecté des fonds auparavant
- compris le processus de collecte de fonds
- discuté de la collecte de fonds auparavant
- établi une stratégie et des objectifs de collecte de fonds
- parlé à un bailleur de fonds potentiel avant
- soumis une proposition de financement avant
- réussi à collecter des fonds
- collecté ou acquis des contributions non monétaires
- contributions non monétaires
- les outils et les relations dont il a besoin pour collecter des fonds
- Enthousiaste à l'idée d'être le champion de la collecte de fonds

## FUNDRAISING: THE WISDOM OF COLLECTIVE

Biggest challenges you have faced when fundraising?

Biggest success fundraising?

What skills and/or capacities do you need?

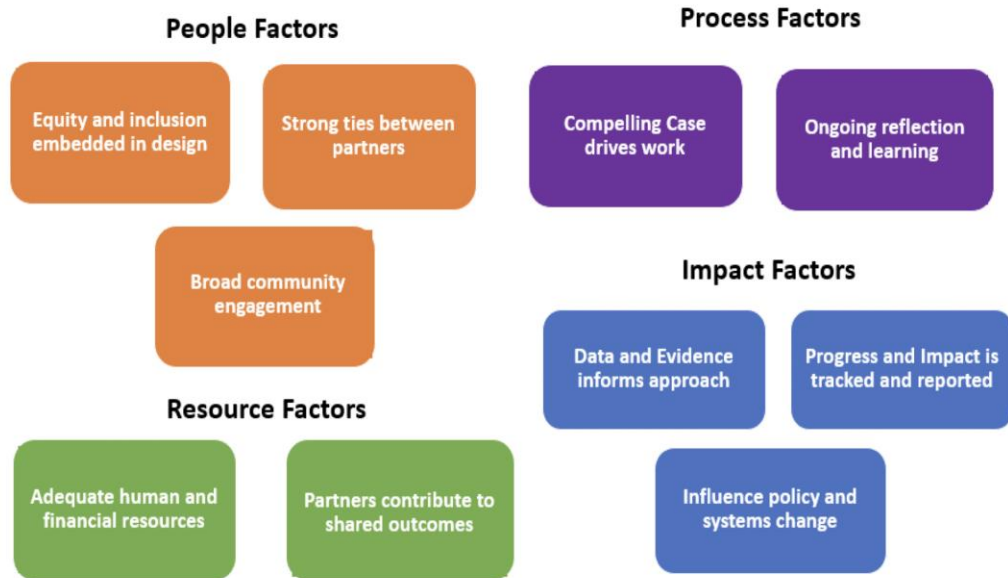
## LA COLLECTE DE FONDS : LA SAGESSE COLLECTIVE

Les plus grands défis auxquels vous avez été confronté lors de la collecte de fonds ?

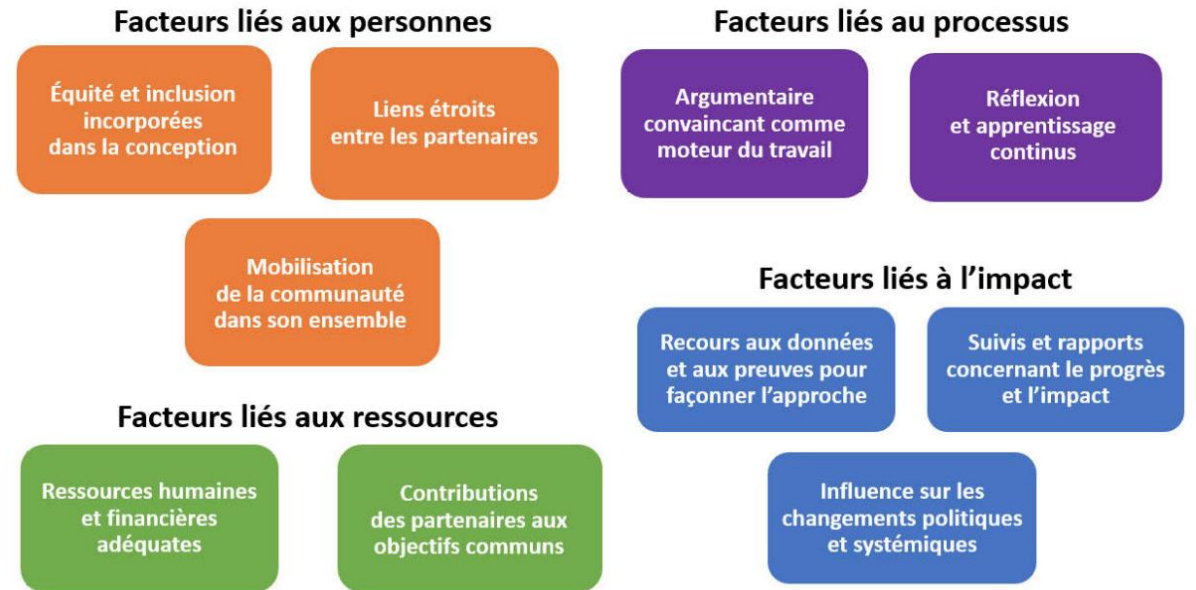
Votre plus grande réussite en matière de collecte de fonds ?

De quelles compétences et/ou capacités avez-vous besoin ?

## 10 Sustainability Factors



## 10 facteurs de pérennité



## FRIENDRAISING: SHIFTING HEARTS AND MINDS ABOUT FUNDRAISING

Your easiest prospects are your existing supporters

Friends will trust other friends & can introduce you to new friends

Spend at least 80% of time understanding your new friends and 20% of your time talking about you (we spend a lot of time doing research)

Focus on relationship building and see donors as more than money (ideas, connections, opportunities)

## LA COLLECTE D'AMI(E)S: CHANGER D'AVIS SUR LA COLLECTE DE FONDS

Vos prospects les plus faciles sont vos partenaires actuels

Les amis font confiance à d'autres amis et peuvent vous présenter à de nouveaux amis.

Passez au moins 80 % de votre temps à comprendre vos nouveaux amis et 20 % à parler de vous (nous passons beaucoup de temps à faire des recherches).

Concentrez-vous sur l'établissement de relations et considérez les donateurs comme étant plus que de l'argent (idées, connexions, opportunités)

## SHIFTING HEARTS AND MINDS ABOUT FUNDRAISING

What beliefs might be holding you back?

How can a friendraising approach impact your fundraising approach?

## CHANGER D'AVIS SUR LA COLLECTE DE FONDS

Quelles sont les croyances qui vous limitent ?

Comment l'approche de la “collecte d’ami(e)s” peut-elle influencer votre approche de la collecte de fonds ?

## A FEW TIPS FROM FUNDERS

Have passion

Have a pitch (communicating impact)

Practice, practice, practice your pitch

Practice the dynamic between the people from your team

Be organized

## QUELQUES CONSEILS DES BAILLEURS DE FONDS

Ayez de la passion

Ayez un pitch (communiquer l'impact)

Pratiquez, pratiquez, pratiquez votre pitch

Pratiquez la dynamique entre les membres de votre équipe

Soyez organisé

# RESOURCING YOUR COLLABORATIVE

## RESOURCING YOUR COLLABORATIVE

<b>Budget Need</b> What do you need to acquire? What exists that you can leverage?	<b>Resources Required</b> How much? When? For how long?	<b>Key Relationships</b> Who should you be talking to meet this need?	<b>Fundraising Tools</b> What fundraising avenues could you use?	<b>Next Steps</b> What actions will you take? What help do you need?

# RESOURCING YOUR COLLABORATIVE

## RESOURCING YOUR COLLABORATIVE

<b>Budget Need</b> What do you need to acquire? What exists that you can leverage?	<b>Resources Required</b> How much? When? For how long?	<b>Key Relationships</b> Who should you be talking to meet this need?	<b>Fundraising Tools</b> What fundraising avenues could you use?	<b>Next Steps</b> What actions will you take? What help do you need?



## WRAP-UP & REFLECTION

Any lingering questions?

What supports do you need in fundraising and building towards your sustainability?

## LE PLAN D'AUJOURD'HUI

Avez-vous des questions?

Quels sont vos besoins en levée de fonds ou pour assurer la pérennité de vos initiatives?

Parking Lot



**THANK YOU!**

**MERCI**