

Fundraising

Impluse für Kulturbetriebe



Follow up & Learnings aus dem *alma*-Format
„Future Skills with ...“
mit Karla Hirsch am 7. November 2023

Schritt für Schritt Zum Partnerprogramm



1 Eigenen Kulturbetrieb analysieren

2 Zielgruppe definieren

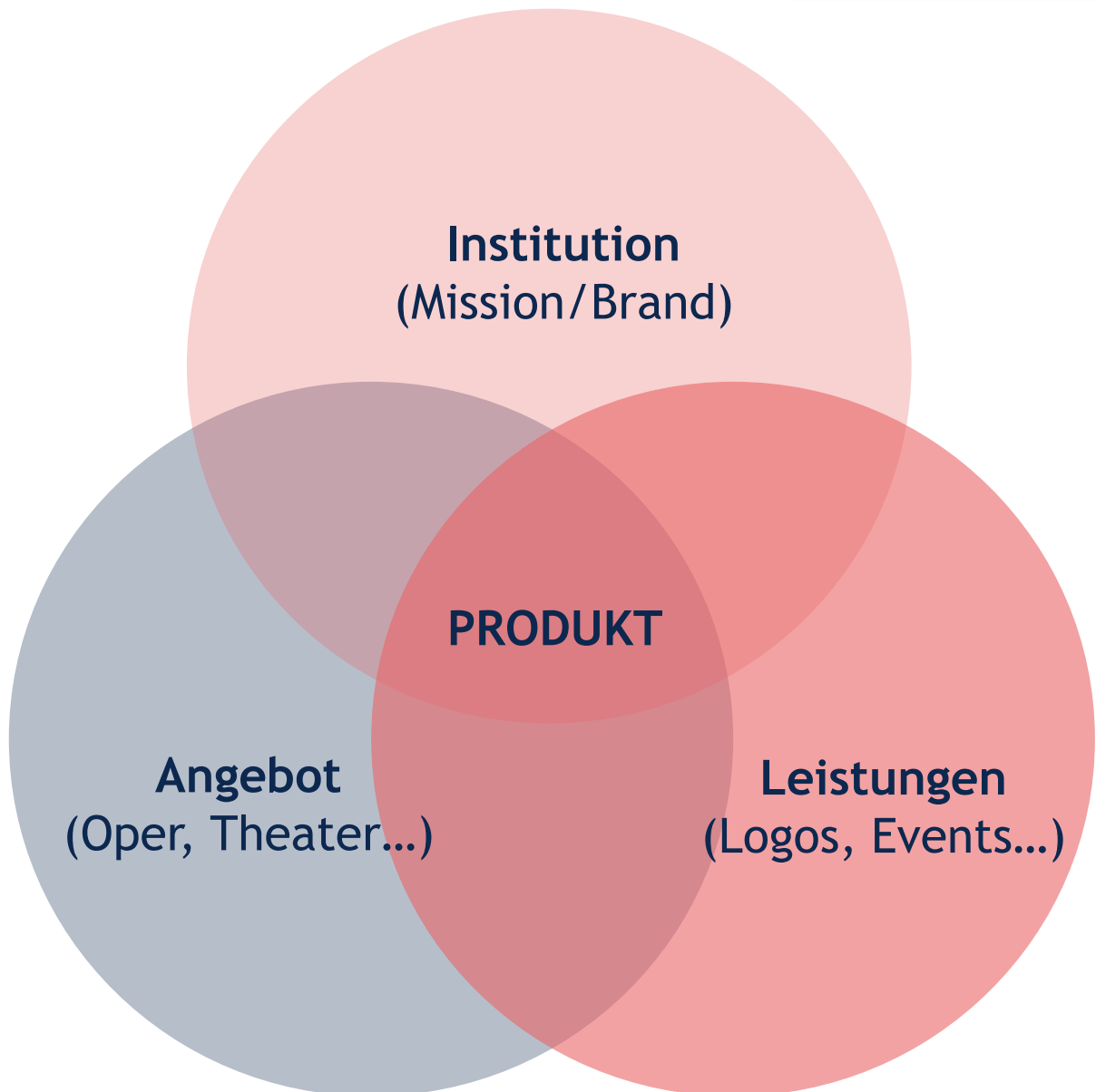
3 Fundraising-Produkte festlegen

4 Leistungskatalog erstellen

5 Akquise starten

6 Betreuung, Betreuung, Betreuung ...

1. Analyse



Wer bin ich -
und was ist mein Produkt?



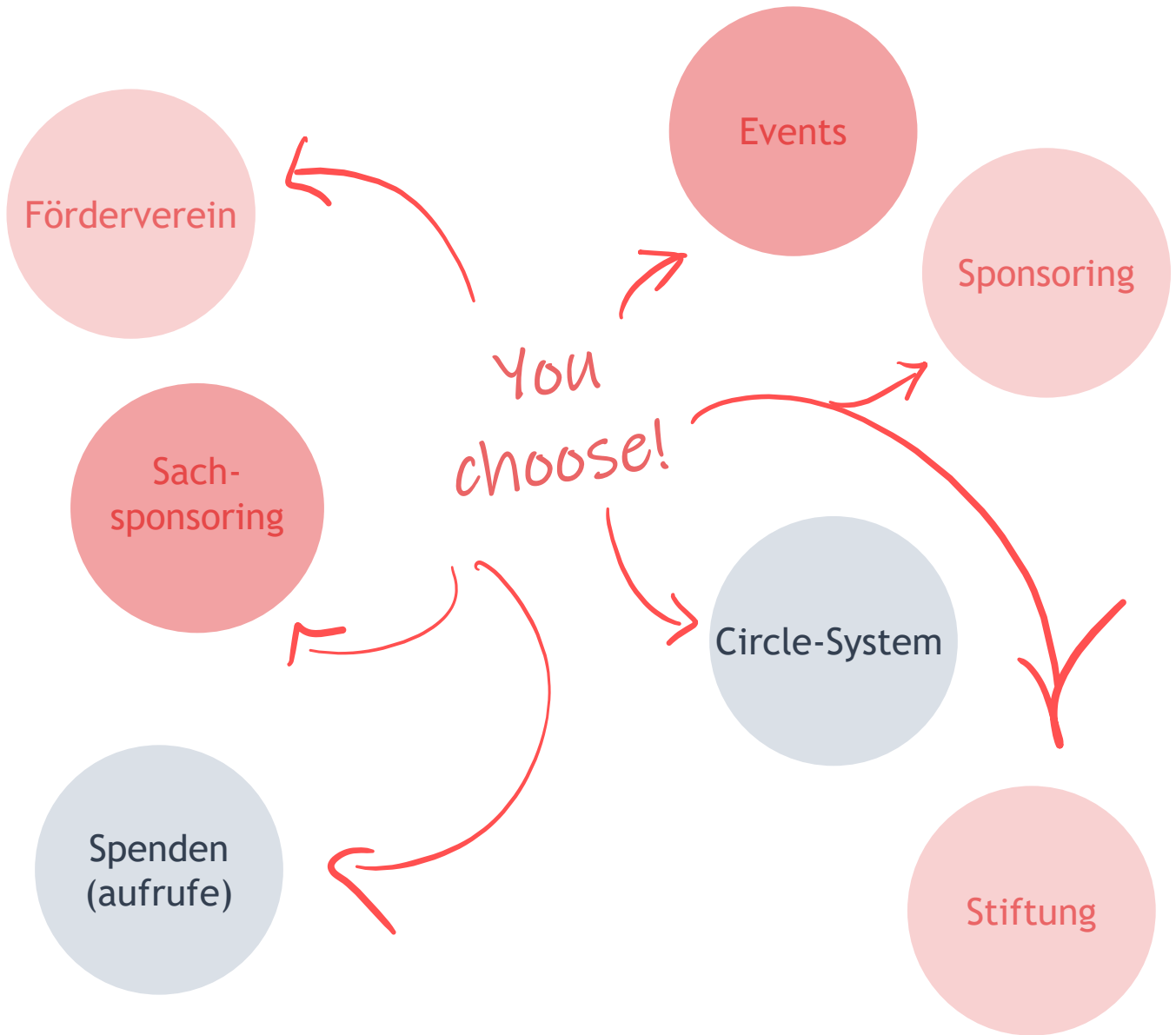
- ✓ **Leitung** muss Impulse setzen und hinter Strategie stehen
- ✓ **Abteilungsübergreifende Brainstorming-Runden**
- ✓ **Fundraising-Ziele** definieren
- ✓ **Die gesamte Institution** involvieren

2. Zielgruppe

- ✓ **Stammpublikum & Vielkäufer:innen analysieren**
- ✓ **Gibt es Firmen/große Brands in der Umgebung?**
- ✓ **Gibt es kaufkräftige Privatpersonen?**
- ✓ **Was machen andere Institutionen in meiner Umgebung?**

**Mit wem sprechen wir?
Fragen auf dem Weg zur Zielgruppe**

3. Fundraising Produkte



Das individuelle Fundraising-Potpourri zusammenstellen

4. Leistungskatalog

Bedürfnisse Privatpersonen

- ✓ Persönlicher Kontakt /
konkrete:r „Betreuer:in“
- ✓ Community-Building /
„Sponsor:innen-Familie“
- ✓ Nähe zur Institution
- ✓ Networking /
Gleichgesinnte finden

Bedürfnisse Unternehmen

- ✓ Sichtbarkeit/
Aufmerksamkeitswirkung
- ✓ Incentives für
Mitarbeitende
- ✓ Kund:innen-Bindung
- ✓ Networking

The diagram consists of two grey rectangular boxes at the top, each containing a list of needs. Below these boxes is a dark blue circle with the word 'LEISTUNGEN' in white capital letters. Two blue curved arrows point from the bottom of each box towards the circle, indicating that the needs listed in the boxes lead to the services provided.

LEISTUNGEN

**Was möchte meine Zielgruppe und was
biete ich konkret an?**

5. Akquise



- ✓ **Netzwerk aktivieren**
- ✓ **Events für Abonent:innen und Vielkäufer:innen**
- ✓ **Kaltakquise bei Firmen**
- ✓ **Werbung für Unternehmen schalten**

6. Aktive Betreuung

- ✓ Kein Fundraising ohne Intendanz/Leitung
- ✓ Kommunikationsbereitschaft & Kontaktfreude
- ✓ Gründliche Recherche vor (Firmen)Akquisen
- ✓ Kreativität & Anpassungsfähigkeit
- ✓ Die gesamte Institution involvieren

Was macht erfolgreiches Fundraising aus?

Lust auf mehr Ideen
für die Zukunft der
Kultur?

almaforchange.com



#almaforchange

[www.linkedin.com/company/
alma-alliance-of-leaders-in-music-and-arts/](http://www.linkedin.com/company/alma-alliance-of-leaders-in-music-and-arts/)