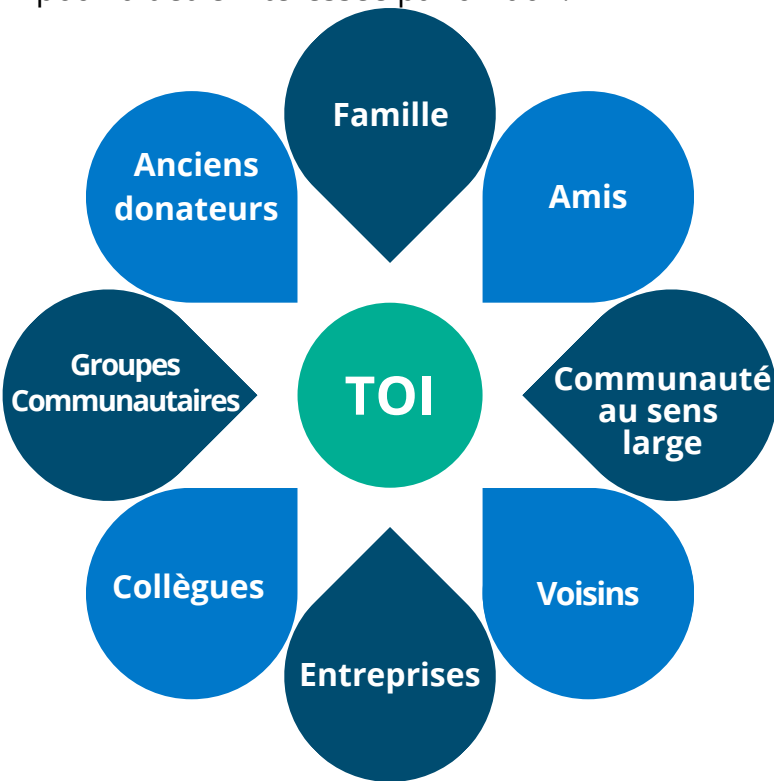




## SPHÈRE D'INFLUENCE

### QU'EST-CE QUE LA SPHÈRE D'INFLUENCE?

La sphère d'influence est l'ensemble des personnes auxquelles vous pouvez vous adresser pour demander des dons en vue d'atteindre votre objectif de collecte de fonds. La première chose à faire est de commencer par la famille et les amis, mais avez-vous pensé à votre employeur ou à votre dentiste ? Toute personne que vous croisez pourrait être intéressée par un don.



#### ANCIENS DONATEURS

Vous avez déjà collecté des fonds ? Contactez les personnes qui ont fait un don dans le passé - elles sont susceptibles de vouloir faire un nouveau don !

#### LA FAMILLE

Il peut s'agir de votre mère, de votre père, de votre grand-père ou de votre cousin - et de bien d'autres encore, selon la personne que vous considérez comme votre famille.

#### AMIS

Amis proches, anciens amis et nouveaux amis, voyez s'ils veulent contribuer à votre objectif.

#### COLLÈGUES

Les collègues de travail sont une excellente source de personnes à qui vous oublierez peut-être de demander tous les jours, mais qui seront peut-être ravies d'être invitées à contribuer.

#### VOISINS

Frappez à une porte, organisez un barbecue ou restez assis sous votre porche pendant que les gens passent.

#### GROUPES COMMUNAUTAIRES

Allez à la rencontre des associations professionnelles locales, aux clubs de bienfaisance ou à d'autres groupes communautaires.

#### ENTREPRISES/COMMERCES

Pensez à votre café préféré, à votre librairie ou à votre magasin d'aliments pour animaux, voire à votre dentiste. N'oubliez pas de demander à votre entreprise si elle peut contribuer ou égaler des dons effectués.

#### COMMUNAUTÉ AU SENS LARGE

Pensez aux personnes que vous croisez tous les jours - votre professeur de spinning ou votre partenaire de golf. Vous pouvez même aller plus loin et demander des dons par l'intermédiaire d'une source médiatique comme le journal, un communiqué de presse ou des publicités télévisées.

## COMMENT DEMANDER UN DON

- Soyez sincère et honnête quant à la raison pour laquelle vous demandez des dons. Vos amis et les membres de votre famille se soucient déjà de vous et connaissent votre lien avec la cause.
- Ceux qui sont désireux et capables de donner, vous soutiendront lorsque vous demanderez un don, mais vous ne le saurez jamais si vous ne demandez pas d'abord.
- Pour les dons d'entreprises, assurez-vous de vous adresser aux bonnes personnes. Commencez par votre patron et demandez-lui de vous diriger vers la bonne personne ou le bon service.
- Connaissez vos antécédents en matière de collecte de fonds afin de pouvoir leur donner une idée approximative de ce que vous demandez. Si vous avez collecté 500 dollars l'année dernière, voyez combien ils seraient prêts à donner pour égaler ce montant.