



Betalingservice sikrer loyale givere

Humanitære organisationer, der flytter deres givere til Betalingservice, kan spare udgifter til administration, opnå bedre respons og bygge større loyalitet. Det viser erfaringer fra Leonhardt Fundraising.

Leonhardt Fundraising i Aabenraa hjælper en lang række humanitære organisationer med deres fundraising og har den direkte kontakt med bidragsyderen. Ejer og daglig leder Klaus Leonhardt har gjort sig en del erfaringer med forskellen på en organisation, der bruger Betalingservice, og én, der ikke gør. Og han er ikke i tvivl, når han skal give sine kunder en anbefaling – det er en klar fordel at bruge Betalingservice.

“Det er langt billigere for organisationen at modtage gaver via Betalingservice end at sende indbetalingskort ud sammen med for eksempel direct mails og blade, da det letter den manuelle håndtering og sparer porto”, siger Klaus Leonhardt. Han fortsætter:

“Samtidig kan givne jo se fordelene i, at organisationen sparer på udgifterne til administration, så flere af deres penge kan gå direkte til den gode sag”.

Bedre indsamlingsresultater

“De organisationer der arbejder aktivt på at få flest mulig af deres givere til at bruge Betalingservice, opnår langt bedre indsamlingsresultater.

Når først givne er tilmeldt Betalingservice, er man næsten 100 procent sikker på at modtage bidrag fra givne. Når givne ikke er tilmeldt, foregår indsamlingen via direct mail, e-mails, sms og indbetalingskort. Og her er det kun mellem 5 – 25 procent, man skal forvente der giver et bidrag.

Ikke nok med at responsraten er højere og omkostningerne lavere, så viser erfaringerne også, at de givere, der betaler via Betalingservice, bidrager med mere i gennemsnit pr. år”, fortæller Klaus Leonhardt.

Fordele ved Betalingservice

Ifølge Klaus Leonhardt er målet at have så stor en procentdel af de aktive givere i Betalingservice som muligt, fordi de som trækkes automatisk helt tydeligt:

- er mere loyale (bidrager i længere tid)
- giver organisationen bedre likviditet
- er med til at hæve gennemsnitsbeløbet
- har nemmere ved at bidrage.

Holder længere på kunderne

Betalingservice er desuden et godt værktøj, når der skal skabes loyale givere. Erfaringerne fra Leonhardt Fundraising viser nemlig, at givere, der anvender Betalingservice, indbetaler i mindst tre år længere end givere, der ikke anvender Betalingservice. Og betydningen af faste tilbagevendende indbetalinger er enorm for enhver humanitær organisation.

“Jo flere penge der fast kommer ind via Betalingservice, jo bedre et instrument har firmaer og organisationer til at lægge realistiske budgetter og holde økonomien på sporet”, siger Klaus Leonhardt.

Integration af Betalingservice

For at få Betalingservice integreret i organisationens arbejde og flytte flest mulige givere over til at blive regelmæssige betalere, er det vigtigt, at hele organisationen – lige fra den frivillige til bestyrelsen – støtter beslutningen om at få flest mulige bidrag ind via regelmæssige betalinger gennem Betalingservice.



Ejer og daglig leder **Klaus Leonhardt**.

Klaus' syv gode råd

Leonhardt Fundraising giver her en række gode råd til, hvordan du kan få flere af dine kunder eller givere til at tilmelde sig via Betalingservice.

1. Når der udsendes direct mails, så nævn muligheden for faste donationer via Betalingservice, og vedlæg om muligt en blanket udfyldt med navn og adresse og svarkuvert.
2. Når der udsendes blade, så sørg for at have regelmæssige vidnesbyrd fra givere, der fortæller, hvorfor de støtter fast via Betalingservice. Vedlæg også udfyldt blanket.
3. På hjemmesiden skal kunderne kunne melde sig som regelmæssige givere. Sørg for, at det er en løsning, hvor alle fakta oplyses, så det er muligt at oprette aftalen om automatiske træk. Så snart der skal udsendes materiale, som givernes skal returnere, falder responsen en hel del.
4. Hvis der sendes kvitteringsbreve/takkebreve ud, så nævn muligheden for Betalingservice.
5. Når der sendes årskvittering ud med angivelse af, hvilke gaver der er givet året før, og hvad der er indberettet til Skat, er det en oplagt anledning til at opfordre dem, som ikke allerede anvender Betalingservice, til at gøre det.
6. Ring ud til dine givere mindst hvert andet år, og tag en snak om at få flyttet gaver over på Betalingservice.
7. Ring ud til de givere, der allerede støtter via Betalingservice, og hør om de vil forhøje deres bidrag fra fx 50 kr. om måneden til 75 eller 100 kr.

