

Sharing your fundraiser with the most potential supporters

We all have circles of connections in our lives. Robin Dunbar is a psychologist who created a theory about the idea of having inner, middle, and outer circles of relationships—each with varying degrees of closeness. We've listed out some ways you can share your fundraiser to connect with each different circle.

1 Alert your inner circle

Your inner circle knows you the best. They likely already know why you're fundraising and need little convincing to help. Let them know about your fundraiser directly: talk to them face-to-face, give them a call, or send a text.

You should also consider this group as partners on your fundraiser. You might send them [team invites](#) so they can actively participate. You can also enlist their help to share your fundraiser with people you might not know personally.

Here are some ways you might ask your inner circle for help:

- Ask them to share a personal story along with your fundraiser on their social media accounts (Facebook, Instagram, etc.).
- Print QR code fliers and ask them to share them with groups they are a part of. For example, a pickleball group, school community, or book club.

2 Connect with your middle circle

For your middle circle, these are people you speak to often, but they might not know what's happening in your personal life. This is where you'll start sharing on social media and in more public ways. You'll share more information as you explain what's happening and how people can help.

This is a good time to take stock of what communities you're a part of. We interact with more people than we might initially think. Some examples of community groups that might fall into your middle circle are coworkers, extended family in other states,

high school or college alumni groups, sports leagues you take part in, faith-based groups etc.

Take advantage of group forums (Facebook pages, Slack groups, Newsletters) and call on the connection you have with them. Leaning into your connection and shared experiences is what will inspire potential donors to learn more about your cause and lead to more donations.



Let's look at two different ways to share with different communities:

Your high school alumni group

"Hi all, it's been a while since I've talked to some of you, but I wanted to take a moment to share the fundraiser I've started [Insert Link]. I've already felt a great deal of love and support from the generous people who've donated, but we're still working towards reaching our goal. I always felt our graduating class had a strong connection, so if you're able to spare a moment to read through my story and consider donating, I'd deeply appreciate it. Hope you're all doing well, and go Tigers!"

Your faith-based group

"Hello. Some unforeseen circumstances have led me to need to lean on my church family for support. I've chatted to and volunteered with many of you, and I feel so welcomed by this congregation. If you're able, please read more about why I'm raising funds and consider making a donation: [Insert Link] I'd also greatly appreciate if you could share my fundraiser with your friends and family. Please feel free to reach out and ask questions at our next service."

3 Reach your outer circle

If you've already had some success, it's time to start focusing on your outer circle. Keep in mind that repetition is important for connecting with people in your outer circle and beyond. They might need to hear about your fundraiser a few times before they fully understand and connect to your need. Let's look at some specific ways to share on and off social media to reach your outer circle.

Offline

- Take advantage of the QR flier GoFundMe provides within your account. Print a few copies and post them on bulletin boards and other (legal) public places.
- Talk about your fundraiser. Word of mouth works, so continue to bring your fundraiser up in conversation.
- Put together a pitch for your [local news outlet](#).

Instagram

- Use Instagram stories where links are clickable. They're the first thing people see when opening Instagram and disappear after 24 hours, so posting multiple times feels natural.
- Add your GoFundMe link to your Instagram bio. Reference it when posting to your grid so viewers have a clickable link.
- Post once or twice to your grid, and then reference those posts in your stories. Choose encouraging and uplifting photos since photos of smiling people lead to more donations.
- What to post:
 - Use your stories to post goal updates.
 - Continue to share anecdotes about what your fundraiser means to you.
 - Tag and thank donors to show your appreciation.



TikTok

- Keep it short and sweet. Include important details about why you're raising funds, be sure to include your link, and ask people to share your post and fundraiser link.
- Ask people to leave comments with details and words of support for your cause. Comments are highly favored in TikTok's algorithm, so they'll help boost your post.
- Keep your posts fresh. If your video is more than a week old, it likely won't show on feeds, so post at least once a week or so.
- Post at the right time. The best time is usually in the afternoon to evening, when more people have time to scroll.
- Use trending hashtags that relate to your fundraiser. This will help TikTok surface your video to people that might resonate with your content.

Facebook

- Share to Facebook groups you're a part of. This is a great way to reach more people compared to just posting to your own timeline.
- Post at the right time. Studies suggest that mid-morning, between 9am-12pm EST, on weekdays tends to be the best time to post.
- Post multiple times a week to reach those who might miss your posts, or to remind those who saw and were too busy to take a look.
- Create a Facebook event, include your link in the description, and invite your Facebook friends to it.
- For other helpful tips, check out our Blog post with [Facebook Fundraising tips](#)

Remember, you'll need to share often and in multiple places for the length of your fundraiser in order to meet your goal. Hopefully these tips will help you to connect with potential donors within your widest circle of acquaintances, but it's also important to ask other people to share so you can reach their potential connections as well. If you have any additional questions, or are looking for even more tips, be sure to check out our [Help Center](#).



Partager votre collecte de fonds avec le plus grand nombre de donateurs potentiels possible

Nous faisons tous partie de plusieurs cercles sociaux. La théorie du psychologue Robin Dunbar repose sur plusieurs cercles de proximité, dans lesquels chacun de nous a des interactions. Voici quelques moyens de partager votre collecte de fonds pour toucher des personnes appartenant à chacun de ces cercles.

1 Compter sur votre famille et vos meilleurs amis

Ce sont les personnes qui vous connaissent le mieux. Elles savent déjà pourquoi vous amassez des fonds. Vous n'aurez même pas besoin de les convaincre de vous aider. Parlez-leur directement de votre collecte de fonds en personne, par téléphone ou par message texte.

Considérez vos proches comme des partenaires dans le cadre de votre collecte de fonds. S'ils veulent participer activement, invitez-les à intégrer votre équipe de collecte de fonds. Vous pouvez aussi leur demander de partager votre collecte de fonds avec des gens que vous ne connaissez pas personnellement.

Vos proches peuvent vous aider de différentes façons:

- Ask them to share a personal story along with your fundraiser on their social media accounts (Facebook, Instagram, etc.).
- Print QR code fliers and ask them to share them with groups they are a part of. For example, a pickleball group, school community, or book club.

2 Contacter votre entourage

Votre entourage se compose de personnes avec qui vous parlez souvent, mais qui ne savent peut-être pas ce qui se passe dans votre vie personnelle. À ce stade, vous commencerez à partager du contenu sur les réseaux sociaux ou dans des lieux publics. Vous expliquerez précisément ce qui vous arrive, et comment on peut vous aider.

C'est le moment idéal pour faire le point sur les communautés dont vous faites partie. En fait, nous avons tous des interactions avec bien plus de gens que nous ne le pensons. Voici quelques exemples de connaissances

que vous pourriez cibler: collègues de travail, famille éloignée géographiquement, anciens élèves (lycée ou université), adhérents à un club de sport, membres de votre communauté religieuse, etc.

Utilisez les forums (pages Facebook, groupes Slack, infolettres, par exemple) et évoquez les souvenirs que vous avez avec ces gens. C'est en leur rappelant le lien qui vous unit et vos expériences communes que vous inciterez les donateurs potentiels à en savoir plus sur votre projet. Ainsi, vous amasserez davantage de dons.

Imaginons deux façons de partager votre collecte de fonds avec différentes communautés:

Anciens élèves

Bonjour à tous, Cela fait longtemps que nous n'avons pas eu l'occasion de nous voir, mais je voudrais vous parler de la collecte de fonds que j'ai lancée : [lien vers votre collecte de fonds]. J'ai déjà reçu beaucoup de soutien de la part de personnes généreuses qui ont pu verser un don, mais je n'ai pas encore atteint l'objectif fixé. Nous étions tous très liés à l'époque. Si vous pouvez prendre le temps de lire mon histoire et faire un don, cela me ferait vraiment plaisir. J'espère que vous allez bien et que tout va pour le mieux!

Membres de votre communauté religieuse

Bonjour, Une situation imprévue m'amène à faire appel à la générosité des membres de ma communauté religieuse. Je connais bon nombre d'entre vous, et je me sens très bien au sein de notre congrégation. Découvrez pourquoi j'amasse des fonds : [lien vers votre collecte de fonds]. Je vous remercie d'avance de faire un don si vous le pouvez, et de partager ma collecte de fonds avec votre famille et vos amis. N'hésitez pas à me poser des questions lors de notre prochaine rencontre.

3 Faire appel à vos connaissances

Si votre collecte de fonds a déjà connu un certain succès, il est temps de vous concentrer sur vos connaissances. N'oubliez pas : il est important de faire plusieurs tentatives pour entrer en contact avec les gens que vous connaissez seulement de nom ou de vue. Vous devrez peut-être les relancer plusieurs fois avant qu'ils prennent le temps de jeter un œil à votre collecte de fonds, et de bien comprendre vos besoins. Voici quelques méthodes pour partager votre collecte de fonds sur les réseaux sociaux et par d'autres moyens.

Don hors ligne

- Utilisez le QR code associé à votre collecte de fonds GoFundMe. Imprimez quelques feuillets et apposez-les sur des panneaux d'affichage et dans d'autres lieux publics (en respectant les réglementations en vigueur).
- Parlez de votre collecte de fonds autour de vous. Le bouche-à-oreille fonctionne. N'hésitez pas à évoquer votre collecte de fonds à l'occasion d'une conversation.
- Rédigez un article pour la presse locale.

Instagram

- Utilisez des histoires Instagram dans lesquelles les liens sont cliquables. C'est la première chose qu'on voit quand on ouvre Instagram, mais elles disparaissent au bout de 24 heures. Il est donc logique de publier le même contenu plusieurs fois.
- Ajoutez le lien vers votre collecte de fonds à votre bio Instagram. Référez-le quand vous publiez du contenu sur votre grille pour proposer un lien cliquable.
- Publiez la collecte de fonds une ou deux fois sur votre grille, puis référez ces publications dans vos histoires. Choisissez des photos réconfortantes. Les clichés de personnes souriantes permettent d'amasser davantage de dons.



- Éléments à publier :
 - Dans vos histoires, publiez des mises à jour sur le montant amassé.
 - Apportez régulièrement des précisions pour faire comprendre aux gens ce que votre collecte de fonds signifie pour vous.
 - Mentionnez et remerciez les donateurs pour leur exprimer votre gratitude.

TikTok

- Soyez le plus bref possible. Expliquez clairement pourquoi vous amassez des fonds. Pensez à inclure le lien vers votre collecte de fonds. Demandez aux gens de partager votre publication et ce lien.
- Demandez aux visiteurs de laisser des commentaires détaillés et des messages de soutien. Les commentaires sont très bien considérés par l'algorithme de TikTok. Ils augmenteront l'impact de votre publication.
- Renouvelez vos publications. Si votre vidéo date de plus d'une semaine, elle n'apparaîtra plus dans les flux. Publiez-en une au moins une fois par semaine.
- Publiez du contenu au bon moment. La plupart des gens passent plus de temps sur les réseaux sociaux en fin d'après-midi et le soir.
- Utilisez des mots-clés populaires en rapport avec votre collecte de fonds. Ainsi, TikTok proposera votre vidéo à des personnes qui seront touchées par votre projet.

Facebook

- Partagez votre collecte de fonds avec les groupes Facebook dont vous faites partie. Vous toucherez bien plus de gens que si vous vous contentez de publier le lien sur votre propre journal.
- Publiez du contenu au bon moment. Selon certaines études, mieux vaut publier du contenu dans la matinée (entre 9 h et midi HNE) en semaine.
- Publiez du contenu plusieurs fois par semaine pour cibler les gens qui auraient raté votre publication. Cela peut aussi être un rappel pour les personnes qui étaient trop occupées pour jeter un coup d'œil à votre collecte de fonds à ce moment.
- Créez un événement Facebook : ajoutez le lien vers votre collecte de fonds dans la description, et invitez vos amis Facebook.
- Pour d'autres recommandations utiles, consultez notre blogue Conseils pour amasser des fonds sur Facebook.

Rappel important : Il faut partager le lien vers votre collecte de fonds le plus souvent possible et sur un maximum de supports pour atteindre votre objectif. Nous espérons que ces conseils vous aideront à mobiliser des donateurs potentiels parmi vos connaissances. Il est aussi important de demander à d'autres personnes de partager votre collecte de fonds pour entrer en contact avec leur propre entourage. Si vous avez des questions ou si vous voulez d'autres conseils, consultez notre centre d'aide.



Partager votre cagnotte avec le plus grand nombre de donateurs potentiels possible

Nous faisons tous partie de plusieurs cercles sociaux. La théorie du psychologue Robin Dunbar repose sur plusieurs cercles de proximité, dans lesquels chacun de nous a des interactions. Voici quelques moyens de partager votre cagnotte pour toucher des personnes appartenant à chacun de ces cercles.

1 Compter sur votre famille et vos meilleurs amis

Ce sont les personnes qui vous connaissent le mieux. Elles savent déjà pourquoi vous collectez des fonds. Vous n'aurez même pas besoin de les convaincre de vous aider. Parlez-leur directement de votre cagnotte en personne, par téléphone ou par SMS.

partenaires dans le cadre de votre cagnotte. S'ils souhaitent participer activement, invitez-les à intégrer votre équipe de collecte de fonds. Vous pouvez aussi leur demander de partager votre cagnotte avec des gens que vous ne connaissez pas personnellement.

Considérez vos proches comme des

Vos proches peuvent vous aider de différentes façons :

- Demandez-leur de partager une histoire personnelle en même temps que le lien vers votre cagnotte sur leurs réseaux sociaux (Facebook, Instagram, etc.).
- Imprimez des affichettes avec le QR code de votre cagnotte, que vos amis distribueront dans le cadre de leurs activités. Ils peuvent par exemple le faire s'ils pratiquent un sport collectif, travaillent dans une école ou font partie d'un groupe de lecture.

2 Contacter votre entourage

Votre entourage se compose de personnes avec qui vous parlez souvent, mais qui ne savent peut-être pas ce qui se passe dans votre vie personnelle. À ce stade, vous commencerez à partager du contenu sur les réseaux sociaux ou dans des lieux publics. Vous expliquerez précisément ce qui vous arrive, et comment on peut vous aider.

C'est le moment idéal pour faire le point sur les communautés dont vous faites partie. En fait, nous avons tous des interactions avec bien plus de gens que nous ne le pensons. Voici quelques exemples de connaissances que vous pourriez cibler : collègues de travail, famille éloignée géographiquement, anciens élèves (lycée ou université), adhérents à un club de sport, membres de votre communauté religieuse, etc.

Utilisez les forums (pages Facebook, groupes Slack, newsletters, par exemple) et remémorez les souvenirs que vous avez avec ces gens. C'est en leur rappelant le lien qui vous unit et vos expériences communes que vous inciterez les donateurs potentiels à en savoir plus sur votre projet. Ainsi, vous récolterez davantage de dons.

Imaginons deux façons de partager votre cagnotte avec différentes communautés :

Anciens élèves

Bonjour à tous, Cela fait longtemps que nous n'avons pas eu l'occasion de nous voir, mais je voudrais vous parler de la cagnotte que j'ai lancée : [lien vers votre cagnotte]. J'ai déjà reçu beaucoup de soutien de la part de personnes généreuses qui ont pu verser un don, mais je n'ai pas encore atteint l'objectif fixé. Nous étions tous très liés à l'époque. Si vous pouvez prendre le temps de lire mon histoire et faire un don, cela me ferait vraiment plaisir. Je vous souhaite le meilleur !

Membres de votre communauté religieuse

Bonjour, Une situation imprévue m'amène à faire appel à la générosité des membres de ma communauté religieuse. Je connais bon nombre d'entre vous, et je me sens très bien au sein de notre congrégation. Découvrez pourquoi je collecte des fonds : [lien vers votre cagnotte]. Je vous remercie par avance de faire un don si vous le pouvez, et de partager ma cagnotte avec vos amis et votre famille. N'hésitez pas à me poser des questions lors de notre prochaine rencontre.

3 Faire appel à vos connaissances

Si votre cagnotte a déjà connu un certain succès, il est temps de vous concentrer sur vos connaissances. N'oubliez pas : il est important de faire plusieurs tentatives pour entrer en contact avec les gens que vous connaissez seulement de nom ou de vue. Vous devrez peut-être les relancer plusieurs fois avant qu'ils prennent le temps de jeter un œil à votre cagnotte, et de bien comprendre vos besoins. Voici quelques méthodes pour partager votre cagnotte sur les réseaux sociaux et par d'autres biais.

Dons hors ligne

- Utilisez le QR code associé à votre cagnotte GoFundMe. Imprimez quelques flyers et apposez-les sur des panneaux d'affichage et dans d'autres lieux publics (en respectant les réglementations en vigueur).
- Parlez de votre cagnotte autour de vous. Le bouche-à-oreille fonctionne. N'hésitez pas à évoquer votre cagnotte à l'occasion d'une conversation.
- Rédigez un article pour la presse locale.

Instagram

- Utilisez des stories Instagram dans lesquelles les liens sont cliquables. C'est la première chose qu'on voit quand on ouvre Instagram, mais elles disparaissent au bout de 24 heures. Il est donc logique de publier le même contenu plusieurs fois.



- Ajoutez le lien vers votre cagnotte à votre bio Instagram. Référez-le quand vous publiez du contenu sur votre grille pour proposer un lien cliquable.
- Publiez la cagnotte une ou deux fois sur votre grille, puis référez ces posts dans vos stories. Choisissez des photos réconfortantes. Les clichés de personnes souriantes permettent de récolter davantage de dons.
- Éléments à publier :
 - Publiez des communiqués sur le montant récolté dans vos stories.
 - Apportez régulièrement des précisions pour faire comprendre aux gens ce que votre cagnotte signifie pour vous.
 - Mentionnez et remerciez les donateurs pour leur exprimer votre gratitude.

TikTok

- Faites court et gardez le sourire. Expliquez clairement pourquoi vous collectez des fonds. Pensez à inclure le lien vers votre cagnotte. Demandez aux gens de partager votre publication et ce lien.
- Demandez aux visiteurs de laisser des commentaires détaillés et des messages de soutien. Les commentaires sont très bien considérés par l'algorithme de TikTok. Ils boosteront votre publication.
- Renouvelez vos publications. Si votre vidéo date de plus d'une semaine, elle n'apparaîtra plus dans les flux. Publiez-en une au moins une fois par semaine.
- Publiez du contenu au bon moment. La plupart des gens passent plus de temps sur les réseaux sociaux en fin d'après-midi et le soir.
- Utilisez des hashtags populaires en rapport avec votre cagnotte. Ainsi, TikTok proposera votre vidéo à des personnes qui seront touchées par votre projet.

Facebook

- Partagez votre cagnotte avec les groupes Facebook dont vous faites partie. Vous toucherez bien plus de gens que si vous vous contentez de publier le lien sur votre propre journal.
- Publiez du contenu au bon moment. Selon certaines études, mieux vaut publier du contenu dans la matinée (entre 9h et midi) en semaine.
- Publiez du contenu plusieurs fois par semaine pour cibler les gens qui auraient raté votre post. Cela peut aussi être un rappel pour les personnes qui étaient trop occupées pour jeter un coup d'œil à votre cagnotte sur le moment.
- Créez un événement Facebook : ajoutez le lien vers votre cagnotte dans la description, et invitez vos amis Facebook.
- Pour d'autres recommandations utiles, consultez notre blog [Conseils pour collecter des fonds sur Facebook](#).

Rappel important : Il faut partager le lien vers votre cagnotte le plus souvent possible et sur un maximum de supports pour atteindre votre objectif. Nous espérons que ces conseils vous aideront à mobiliser des donateurs potentiels parmi vos connaissances. Il est aussi important de demander à d'autres personnes de partager votre cagnotte pour entrer en contact avec leur propre entourage. Si vous avez des questions ou si vous voulez d'autres conseils, consultez notre [Centre d'assistance](#).



Compartir tu recaudación de fondos con la mayoría de los donantes potenciales

Todos tenemos círculos de conexiones en nuestras vidas. Robin Dunbar es un psicólogo que creó una teoría sobre la idea de tener círculos íntimos, intermedios y externos de relaciones, cada uno con diferentes grados de cercanía. Hemos creado una lista con algunas formas en las que puedes compartir tu recaudación de fondos para conectarte con cada círculo.

1 Alerta a tu círculo íntimo

Tu círculo íntimo es el que mejor te conoce. Es probable que ya sepan por qué estás recaudando fondos, y no tendrás que hacer mucho para convencerlos de que te ayuden. Infórmales directamente sobre la recaudación de fondos: habla con ellos en persona, llámalos o envíales un mensaje de texto.

También debes contemplar la opción de incorporar a este grupo como colaboradores en tu recaudación de fondos. Puedes enviarles invitaciones para que se conviertan en miembros de tu equipo y puedan participar de manera activa. También puedes solicitar su ayuda para compartir tu recaudación de fondos con personas que quizás no conozcas personalmente.

Estas son algunas formas en las que puedes pedir ayuda a tu círculo íntimo:

- Pídeles que compartan una historia personal junto con tu recaudación de fondos en las cuentas de sus redes sociales (Facebook, Instagram, etc.).
- Imprime folletos con códigos QR y pídeles que los compartan con los grupos de los que forman parte. Por ejemplo, un grupo de pickleball, una comunidad escolar o un club de lectura.

2 Conéctate con tu círculo intermedio

Un círculo intermedio se podría definir como personas con las que hablas a menudo, pero que es posible que no sepan lo que está sucediendo en tu vida personal. Aquí es donde comenzarás a compartir en las redes sociales y de maneras más públicas. Compartirás más información a medida que expliques lo que está sucediendo y el modo en que las personas pueden ayudar.

Este es un buen momento para hacer un balance de las comunidades de las que formas parte. Interactuamos con más personas de lo que podríamos pensar inicialmente. Algunos ejemplos de grupos de la comunidad que podrían englobarse como pertenecientes a tu círculo intermedio son compañeros de trabajo, otros familiares que viven en otras zonas del país, grupos de exalumnos de la escuela secundaria o la universidad, ligas deportivas en las que participas, grupos religiosos, etc.

Aprovecha los foros de grupos (páginas de Facebook, grupos de Slack, boletines) y recurre a la conexión que tienes con ellos. Apoyarte en tu conexión y experiencias compartidas es lo que inspirará a los donantes potenciales a conocer más a fondo tu causa y lo que permitirá recaudar más donaciones.

Veamos dos formas diferentes de compartir con diferentes comunidades:

Tu grupo de exalumnos de la escuela secundaria

Hola a todos, pasó un tiempo desde que hablé con algunos de ustedes, pero me gustaría compartir la recaudación de fondos que puse en marcha [insertar enlace]. Ya recibí mucho apoyo de la gente generosa que ha donado, pero todavía estamos trabajando para alcanzar nuestro objetivo. Siempre creí que nuestra promoción tenía un vínculo muy fuerte; si pueden dedicar unos minutos a leer mi historia y quizá hacer una donación, se los agradecería mucho. Espero que todos estén bien. ¡Que vivan los Tigres!

Tu grupo religioso

"Hola. Circunstancias imprevistas me llevaron a necesitar la ayuda de la comunidad de mi iglesia. Hablé con muchos de ustedes e incluso compartí jornadas como voluntario y me siento muy acogido por esta congregación. Si puedes, me gustaría que leyese los motivos por los que estoy recaudando fondos y contemplaras la opción de hacer una donación: [insertar enlace]. También te agradecería mucho si pudieras compartir mi recaudación de fondos con tus amigos y familiares. No dudes en ponerte en contacto conmigo y hacerme cualquier pregunta en nuestro próximo servicio religioso".

3 Ponte en contacto con tu círculo externo

Si ya tuviste algo de éxito, es hora de empezar a centrarte en tu círculo externo. Ten en cuenta que insistir es importante para llegar a conectar, entre otras, con las personas de tu círculo externo. Es posible que necesiten oír hablar de tu recaudación de fondos varias veces antes de entender completamente y empatizar con tu situación. Veamos algunas formas específicas de compartir dentro y fuera de las redes sociales para llegar a tu círculo externo.

Offline

- Aprovecha el folleto mediante QR que GoFundMe te proporciona en tu cuenta. Imprime algunas copias y ponlas en tableros de anuncios y otros lugares públicos (legales).
- Habla sobre tu recaudación de fondos. El boca a boca funciona: sigue mencionando tu recaudación de fondos en tus conversaciones.
- Elabora una propuesta para tu medio de comunicación local.

Instagram

- Utiliza las historias de Instagram, donde se puede hacer clic en los enlaces. Son lo primero que ve la gente al abrir Instagram y desaparecen después de 24 horas, por lo que no hay problema en publicar varias veces.



- Agrega tu enlace de GoFundMe a tu biografía de Instagram. Haz referencia a él cuando publiques en tu cuadrícula para que los espectadores tengan un enlace en el que se pueda hacer clic.
- Publica una o dos veces en tu cuadrícula y luego haz referencia a esas publicaciones en tus historias. Elige fotos optimistas y positivas: las fotos de personas sonrientes generan más donaciones.
- Qué publicar:
 - Usa tus historias para publicar actualizaciones sobre tus objetivos.
 - Sigue compartiendo anécdotas sobre lo que tu recaudación de fondos significa para ti.
 - Etiqueta a los donantes y exprésales tu agradecimiento.

Facebook

- Comparte en grupos de Facebook de los que formas parte. Es una excelente manera de llegar a más personas en comparación con solo publicar en tu página de Facebook.
- Publica en el momento adecuado. Los estudios sugieren que a media mañana, entre las 9 y las 12, de lunes a viernes, suele ser el mejor momento para publicar.
- Publica varias veces a la semana para llegar a personas que podrían perderse tus publicaciones, o para recordárselas a quienes las han visto, pero estaban demasiado ocupados para leerlas.
- Crea un evento de Facebook, incluye tu enlace en la descripción e invita a tus amigos en Facebook.
- Para obtener otros consejos útiles, consulta nuestra publicación de blog en la que se ofrecen consejos para recaudar fondos en Facebook

TikTok

- Sé breve y amable. Incluye detalles importantes sobre los motivos por los que estás recaudando fondos, asegúrate de incluir tu enlace y pídele a la gente que comparta tu publicación y el enlace de la recaudación de fondos.
- Pídele a la gente que deje comentarios con detalles y palabras de apoyo a tu causa. El algoritmo de TikTok premia mucho los comentarios, lo que te ayudará a dar un mayor impulso a tu publicación.
- Mantén tus publicaciones actualizadas. Si tu video tiene más de una semana de antigüedad, es probable que no se muestre en los feeds, por lo que te aconsejamos que lo publiques al menos una vez a la semana, más o menos.
- Publica en el momento adecuado. El mejor momento suele ser por la tarde o por la noche, cuando la gente tiene más tiempo para navegar por internet.
- Usa hashtags populares relacionados con tu recaudación de fondos. Esto ayudará a TikTok a mostrarles tu video a personas que podrían conectar con tu contenido.

Recuerda que tendrás que compartir a menudo y en varios lugares durante todo el tiempo que dure la recaudación de fondos para alcanzar tu objetivo. Esperamos que estos consejos te ayuden a conectarte con posibles donantes dentro de tu círculo más amplio de conocidos, pero también es importante pedirles a otras personas que compartan tu recaudación de fondos para llegar también a sus posibles conexiones. Si tienes más preguntas o buscas más consejos, no dejes de consultar nuestro Centro de ayuda.



Compartir tu recaudación de fondos con la mayoría de los donantes potenciales

Todos tenemos círculos de conexiones en nuestras vidas. Robin Dunbar es un psicólogo que creó una teoría sobre la idea de tener círculos íntimos, intermedios y externos de relaciones, cada uno con diferentes grados de cercanía. Hemos creado una lista con algunas formas en las que puedes compartir tu recaudación de fondos para conectarte con cada círculo.

1 Alerta a tu círculo íntimo

Tu círculo íntimo es el que mejor te conoce. Es probable que ya sepan por qué estás recaudando fondos, y no tendrás que hacer mucho para convencerlos de que te ayuden. Infórmales directamente sobre la recaudación de fondos: habla con ellos en persona, llámalos o envíales un mensaje de texto.

También debes contemplar la opción de incorporar a este grupo como colaboradores en tu recaudación de fondos. Puedes enviarles invitaciones para que se conviertan en miembros de tu equipo y puedan participar de manera activa. También puedes solicitar su ayuda para compartir tu recaudación de fondos con personas que quizás no conozcas personalmente.

Estas son algunas formas en las que puedes pedir ayuda a tu círculo íntimo:

- Pídeles que compartan una historia personal junto con tu recaudación de fondos en las cuentas de sus redes sociales (Facebook, Instagram, etc.).
- Imprime folletos con códigos QR y pídeles que los compartan con los grupos de los que forman parte. Por ejemplo, un grupo de pickleball, una comunidad escolar o un club de lectura.

2 Conéctate con tu círculo intermedio

Un círculo intermedio se podría definir como personas con las que hablas a menudo, pero que es posible que no sepan lo que está sucediendo en tu vida personal. Aquí es donde comenzarás a compartir en las redes sociales y de maneras más públicas. Compartirás más información a medida que expliques lo que está sucediendo y el modo en que las personas pueden ayudar.

Este es un buen momento para hacer un balance de las comunidades de las que formas parte. Interactuamos con más personas de lo que podríamos pensar inicialmente. Algunos ejemplos de grupos de la comunidad que podrían englobarse como pertenecientes a tu círculo intermedio son compañeros de trabajo, otros familiares que viven en otras zonas del país, grupos de exalumnos de la escuela secundaria o la universidad, ligas deportivas en las que participas, grupos religiosos, etc.

Aprovecha los foros de grupos (páginas de Facebook, grupos de Slack, boletines) y recurre a la conexión que tienes con ellos. Apoyarte en tu conexión y experiencias compartidas es lo que inspirará a los donantes potenciales a conocer más a fondo tu causa y lo que permitirá recaudar más donaciones.

Veamos dos formas diferentes de compartir con diferentes comunidades:

Tu grupo de exalumnos de la escuela secundaria

Hola a todos, pasó un tiempo desde que hablé con algunos de ustedes, pero me gustaría compartir la recaudación de fondos que puse en marcha [insertar enlace]. Ya recibí mucho apoyo de la gente generosa que ha donado, pero todavía estamos trabajando para alcanzar nuestro objetivo. Siempre creí que nuestra promoción tenía un vínculo muy fuerte; si pueden dedicar unos minutos a leer mi historia y quizá hacer una donación, se los agradecería mucho. Espero que todos estén bien. ¡Que vivan los Tigres!

Tu grupo religioso

Hola. Circunstancias imprevistas me llevaron a necesitar la ayuda de la comunidad de mi iglesia. Hablé con muchos de ustedes e incluso compartí jornadas como voluntario y me siento muy acogido por esta congregación. Si puedes, me gustaría que leyese los motivos por los que estoy recaudando fondos y contemplaras la opción de hacer una donación: [insertar enlace]. También te agradecería mucho si pudieras compartir mi recaudación de fondos con tus amigos y familiares. No dudes en ponerte en contacto conmigo y hacerme cualquier pregunta en nuestro próximo servicio religioso.

3 Ponte en contacto con tu círculo externo

Si ya tuviste algo de éxito, es hora de empezar a centrarte en tu círculo externo. Ten en cuenta que insistir es importante para llegar a conectar, entre otras, con las personas de tu círculo externo. Es posible que necesiten oír hablar de tu recaudación de fondos varias veces antes de entender completamente y empatizar con tu situación. Veamos algunas formas específicas de compartir dentro y fuera de las redes sociales para llegar a tu círculo externo.

Offline

- Aprovecha el folleto mediante QR que GoFundMe te proporciona en tu cuenta. Imprime algunas copias y ponlas en tableros de anuncios y otros lugares públicos (legales).
- Habla sobre tu recaudación de fondos. El boca a boca funciona: sigue mencionando tu recaudación de fondos en tus conversaciones.
- Elabora una propuesta para tu medio de comunicación local.

Instagram

- Utiliza las historias de Instagram, donde se puede hacer clic en los enlaces. Son lo primero que ve la gente al abrir Instagram y desaparecen después de 24 horas, por lo que no hay problema en publicar varias veces.



- Agrega tu enlace de GoFundMe a tu biografía de Instagram. Haz referencia a él cuando publiques en tu cuadrícula para que los espectadores tengan un enlace en el que se pueda hacer clic.
- Publica una o dos veces en tu cuadrícula y luego haz referencia a esas publicaciones en tus historias. Elige fotos optimistas y positivas: las fotos de personas sonrientes generan más donaciones.
- Qué publicar:
 - Usa tus historias para publicar actualizaciones sobre tus objetivos.
 - Sigue compartiendo anécdotas sobre lo que tu recaudación de fondos significa para ti.
 - Etiqueta a los donantes y exprésales tu agradecimiento.

TikTok

- Sé breve y amable. Incluye detalles importantes sobre los motivos por los que estás recaudando fondos, asegúrate de incluir tu enlace y pídele a la gente que comparta tu publicación y el enlace de la recaudación de fondos.
- Pídele a la gente que deje comentarios con detalles y palabras de apoyo a tu causa. El algoritmo de TikTok premia mucho los comentarios, lo que te ayudará a dar un mayor impulso a tu publicación.
- Mantén tus publicaciones actualizadas. Si tu video tiene más de una semana de antigüedad, es probable que no se muestre en los feeds, por lo que te aconsejamos que lo publiques al menos una vez a la semana, más o menos.
- Publica en el momento adecuado. El mejor momento suele ser por la tarde o por la noche, cuando la gente tiene más tiempo para navegar por internet.
- Usa hashtags populares relacionados con tu recaudación de fondos. Esto ayudará a TikTok a mostrarles tu video a personas que podrían conectar con tu contenido.

Facebook

- Comparte en grupos de Facebook de los que formas parte. Es una excelente manera de llegar a más personas en comparación con solo publicar en tu página de Facebook.
- Publica en el momento adecuado. Los estudios sugieren que a media mañana, entre las 9 y las 12, de lunes a viernes, suele ser el mejor momento para publicar.
- Publica varias veces a la semana para llegar a personas que podrían perderse tus publicaciones, o para recordárselas a quienes las han visto, pero estaban demasiado ocupados para leerlas.
- Crea un evento de Facebook, incluye tu enlace en la descripción e invita a tus amigos en Facebook.
- Para obtener otros consejos útiles, consulta nuestra publicación de blog en la que se ofrecen consejos para recaudar fondos en Facebook

Recuerda que tendrás que compartir a menudo y en varios lugares durante todo el tiempo que dure la recaudación de fondos para alcanzar tu objetivo. Esperamos que estos consejos te ayuden a conectarte con posibles donantes dentro de tu círculo más amplio de conocidos, pero también es importante pedirles a otras personas que compartan tu recaudación de fondos para llegar también a sus posibles conexiones. Si tienes más preguntas o buscas más consejos, no dejes de consultar nuestro Centro de ayuda.



Teile deine Spendenaktion mit möglichst vielen potenziellen Spendern

Wir alle haben Bekanntenkreise. Der Psychologe Robin Dunbar hat eine Theorie über innere, mittlere und äußere Beziehungskreise entwickelt, die jeweils mit einem unterschiedlichen Grad an Nähe einhergehen. Wir haben verschiedene Möglichkeiten zusammengestellt, wie du deine Spendenaktion mit jedem dieser Kreise teilen kannst.

1 Benachrichtige deinen inneren Bekanntenkreis

Dein innerer Bekanntenkreis kennt dich am besten. Dieser Kreis weiß vermutlich bereits, warum du Spenden sammelst, und wird dir gern helfen. Informiere deinen inneren Bekanntenkreis direkt über deine Spendenaktion: Sprich die Personen in diesem Kreis persönlich an, rufe sie an oder sende ihnen eine SMS-Nachricht.

Du solltest diese Gruppe auch als Partner deiner Spendenaktion in Betracht ziehen. Du könntest ihnen Teameinladungen senden, damit sie sich aktiv beteiligen können. Du kannst ihre Hilfe in Anspruch nehmen, um deine Spendenaktion mit Menschen zu teilen, die du nicht persönlich kennst.

So kannst du deinen inneren Bekanntenkreis um Hilfe bitten:

- Bitte die Personen in deinem inneren Bekanntenkreis, eine persönliche Geschichte zusammen mit deiner Spendenaktion in ihren Social-Media-Konten zu teilen (Facebook, Instagram usw.).
- Drucke Flugblätter mit dem QR-Code deiner Spendenaktion aus und bitte die Personen in deinem inneren Bekanntenkreis, sie in den Gruppen zu verteilen, denen sie angehören (Pickleball-Gruppe, Schulgemeinschaft, Buchclub usw.).

2 Tritt mit deinem mittleren Bekanntenkreis in Kontakt

Mit den Personen deines mittleren Bekanntenkreises sprichst du oft, aber sie wissen womöglich nicht, was in deinem Privatleben passiert. Hier setzt du an, indem du Beiträge in sozialen Medien und auf öffentlichere Weise teilst. Du teilst mehr Informationen, während du erklärst, was passiert und wie andere Menschen helfen können.

Dies ist eine gute Gelegenheit, darüber nachzudenken, welchen Gemeinschaften du angehörst. Wir interagieren mit mehr Menschen, als uns zunächst bewusst ist. Einige Beispiele für Gruppen, die deinen mittleren Bekanntenkreises ausmachen könnten, sind Kollegen, in anderen Bundesländern lebende Familienmitglieder, Alumnigruppen von Schulen oder Hochschulen, Sportverbände, denen du angehörst, Glaubensgemeinschaften usw.

Nutze Gruppenforen (Facebook-Seiten, Slack-Gruppen, Newsletter) und nutze die Verbindungswege, die zu deinem mittleren Bekanntenkreis bestehen. Indem du dich darauf und auf gemeinsame Erfahrungen stützt, regst du potenzielle Spender an, mehr über dein Anliegen erfahren zu wollen, was zu mehr Spenden führt.

Hier sind zwei verschiedene Möglichkeiten, Beiträge mit verschiedenen Gemeinschaften zu teilen:

Die Alumnigruppe deiner Schule

„Hallo, es ist schon eine Weile her, seit ich das letzte Mal mit einigen von euch gesprochen habe. Ich wollte mir jedoch einen Moment Zeit nehmen, die Spendenaktion zu teilen, die ich gestartet habe: [Link einfügen]. Ich habe bereits viel Liebe und Unterstützung von großzügigen Spendern erfahren, wir arbeiten jedoch immer noch daran, unser Spendenziel zu erreichen. Ich hatte immer das Gefühl, dass unser Abschlussjahrgang einen starken Zusammenhalt zeigte. Wenn ihr euch also einen Moment Zeit nehmen könntet, um euch meine Spendenaktion anzusehen und vielleicht auch etwas spenden könntet, dann wäre ich euch sehr dankbar. Ich hoffe, es geht euch allen gut. Bis bald!“

Deine Glaubensgemeinschaft

„Hallo, unvorhergesehene Umstände veranlassen mich, meine Kirchengemeinde um Unterstützung zu bitten. Wir kennen uns aus Gesprächen und ehrenamtlichen Tätigkeiten und ich fühle mich in dieser Gemeinschaft gut aufgehoben. Falls es euch möglich ist, lest bitte mehr darüber, warum ich Spendengelder sammle, und erwägt eine Spende: [Link einfügen] Ich würde es zudem sehr schätzen, wenn ihr meine Spendenaktion mit Freunden und Familienmitgliedern teilen würdet. Selbstverständlich könnt ihr mich beim nächsten Gottesdienst ansprechen und mir Fragen stellen.“

3 Nimm Kontakt zum äußeren Bekanntenkreis auf

Wenn du bereits erste Erfolge verzeichnen konntest, ist es an der Zeit, dich auf deinen äußeren Bekanntenkreis zu konzentrieren. Denke daran, dass Wiederholung wichtig für die Kontaktaufnahme mit Personen in deinem äußeren Kreis und jenseits davon ist. Die Personen in deinem äußeren Bekanntenkreis müssen möglicherweise mehrmals von deiner Spendenaktion hören, bevor sie diese und dein Anliegen gänzlich verstehen. Hier findest du einige konkrete Möglichkeiten, deine Spendenaktion innerhalb und außerhalb der sozialen Medien zu teilen, um deinen äußeren Bekanntenkreis zu erreichen.

Offline

- Nutze das Flugblatt mit dem QR-Code, das dir GoFundMe über deinen Account zur Verfügung stellt. Drucke es mehrmals aus und hänge es an schwarzen Brettern und anderen (legalen) öffentlichen Orten aus.
- Sprich über deine Spendenaktion. Mundpropaganda funktioniert, also erwähne deine Spendenaktion in Gesprächen.
- Erstelle einen Beitrag für die lokalen Medien.



Instagram

- Nutze Instagram Stories mit anklickbaren Links. Sie sind das Erste, was andere sehen, wenn sie Instagram öffnen, und sie verschwinden nach 24 Stunden, weshalb du deine Story mehrmals posten solltest.
- Füge deiner Instagram-Biografie deinen GoFundMe-Link hinzu und achte darauf, auf ihn zu verweisen, wenn du etwas auf Instagram veröffentlichst, damit Besucher einen anklickbaren Link haben.
- Veröffentliche ein- oder zweimal etwas in deinem Raster und verweise dann in deinen Storys auf diese Beiträge. Wähle ermutigende und erbauliche Fotos, da Fotos von lächelnden Menschen zu mehr Spenden führen.
- Das solltest du veröffentlichen:
 - Nutze deine Instagram Stories, um Updates zum angestrebten Ziel zu veröffentlichen.
 - Teile weiter kurze Beiträge dazu, was die Spendenaktion für dich bedeutet.
 - Tagge und danke Spendern, um deine Wertschätzung zum Ausdruck zu bringen.

TikTok

- Halte den Beitrag kurz und bündig. Nimm wichtige Details darüber auf, warum du Spendengelder sammelst, und vergiss nicht, deinen Link aufzunehmen sowie andere zu bitten, deinen Beitrag und den Spendenaktion-Link zu teilen.
- Bitte Personen, Kommentare mit Details und Worten der Unterstützung für dein Anliegen zu hinterlassen. Kommentare werden vom TikTok-Algorithmus stark berücksichtigt, somit tragen sie dazu bei, deinen Beitrag aufzuwerten.
- Halte deine Beiträge aktuell. Wenn dein Video älter als eine Woche ist, wird es wahrscheinlich nicht in den Feeds angezeigt, daher solltest du mindestens einmal wöchentlich eines veröffentlichen.
- Veröffentliche zur richtigen Zeit. Die beste Zeit ist normalerweise der Nachmittag oder Abend, wenn mehr Menschen Zeit zum Scrollen haben.
- Nutze beliebte Hashtags, die mit deiner Spendenaktion in Zusammenhang stehen. Dies trägt dazu bei, dass TikTok dein Video Menschen anzeigt, die sich für deine Inhalte interessieren könnten.

Facebook

- Teile deine Beiträge in Facebook-Gruppen, denen du angehörst. So kannst du mehr Menschen erreichen, als wenn du nur etwas in deiner eigenen Chronik veröffentlichst.
- Veröffentliche zur richtigen Zeit. Studien legen nahe, dass vormittags zwischen 9 und 12 Uhr MEZ an Wochentagen die beste Zeit zum Veröffentlichen von Beiträgen ist.
- Veröffentliche deinen Beitrag mehrmals pro Woche, damit du auch diejenigen erreichst, die ihn verpasst haben könnten. So erinnerst du zudem diejenigen an deinen Beitrag, die ihn zwar wahrgenommen, sich ihn aber nicht näher angesehen haben, weil sie gerade beschäftigt waren.
- Erstelle eine Facebook-Veranstaltung, nimm deinen Link in die Beschreibung auf und lade Facebook-Freunde zur Veranstaltung ein.



- Weitere hilfreiche Tipps findest du in unserem Blog-Beitrag mit Tipps zum Spendensammeln mit Facebook.

Vergiss nicht, dass du deine Spendenaktion während ihrer Laufzeit häufig und an mehreren Orten teilen musst, damit du dein Spendenziel erreichst. Wir hoffen, dass dir diese Tipps helfen, mit potenziellen Spendern in deinem erweiterten Bekanntenkreis in Kontakt zu treten. Es ist jedoch genauso wichtig, andere Menschen zu bitten, die Spendenaktion zu teilen, damit du auch potenzielle Kontakte außerhalb deines eigenen Netzwerks erreichst. Falls du weitere Fragen hast oder nach weiteren Tipps suchst, besuche auch unser Hilfe-Center.



Compartilhando sua arrecadação de fundos com os doadores de maior potencial

Todos nós temos redes de contatos nas nossas vidas. O psicólogo Robin Dunbar criou uma teoria sobre a ideia de ter círculos de relacionamentos internos, intermediários e externos, cada um com diferentes graus de proximidade. Listamos algumas formas de compartilhar sua arrecadação de fundos para se conectar com cada círculo diferente.

1 Envie uma mensagem para as pessoas mais próximas

Seu círculo íntimo é o que melhor conhece você. Eles provavelmente já sabem por que você está arrecadando fundos e precisam de pouco convencimento para ajudar. Informe-os diretamente sobre sua arrecadação de fundos: converse com eles pessoalmente, ligue para eles ou envie uma mensagem de texto.

Você também deve considerar as pessoas desse grupo como parceiras na sua arrecadação de fundos. Você pode enviar convites de equipe para que elas possam participar ativamente. Você também pode contar com a ajuda delas para compartilhar sua arrecadação de fundos com outras pessoas que talvez não conheça pessoalmente.

Aqui estão algumas maneiras pelas quais você pode pedir ajuda ao seu círculo íntimo:

- Peça a eles que compartilhem uma história pessoal com a arrecadação nas contas de redes sociais deles (Facebook, Instagram etc.).
- Imprima folhetos com QR code e peça a eles que os compartilhem com os grupos dos quais fazem parte. Por exemplo, um grupo de beach tennis, uma comunidade escolar ou um clube do livro.

2 Conecte-se com seu círculo intermediário

Seu círculo intermediário inclui as pessoas com quem você fala com frequência, mas elas podem não saber o que está acontecendo na sua vida pessoal. É aqui que você começará a compartilhar nas redes sociais e de formas mais públicas. Você compartilhará mais informações à medida que explicar o que está acontecendo e como as pessoas podem ajudar.

Este é um bom momento para fazer um balanço das comunidades das quais você faz parte. Interagimos com mais pessoas do que poderíamos imaginar inicialmente. Alguns exemplos de grupos comunitários que podem se enquadrar no seu círculo intermediário são colegas de trabalho, parentes em outros estados, grupos de ex-alunos do ensino médio ou universitário, ligas esportivas das quais você participa, grupos religiosos etc.

Aproveite os fóruns de grupos (páginas do Facebook, grupos do Slack, boletins informativos) e use a conexão que você tem com eles. Contar com suas conexões e experiências compartilhadas é o que inspirará os doadores em potencial a saber mais sobre a sua causa e levará a mais doações.

Vejamos duas maneiras diferentes de compartilhar com comunidades diferentes:

Seu grupo de ex-alunos do ensino médio

"Olá a todos. Já faz um tempo que não falo com alguns de vocês, mas eu queria aproveitar este momento para compartilhar a arrecadação de fundos que comecei [Inserir Link]. Já recebi muita solidariedade e apoio das pessoas generosas que doaram, mas ainda estamos trabalhando para alcançar nossa meta. Sempre achei que nossa turma de formandos tinha uma ligação forte, portanto, se você puder ler minha história e considerar a possibilidade de fazer uma doação, eu agradeceria muito. Espero que todos vocês estejam bem."

Seu grupo religioso

"Olá. Algumas circunstâncias imprevistas fizeram com que eu precisasse contar com o apoio da família da minha igreja. Conversei e exerci o voluntariado com muitos de vocês, e me sinto acolhido por esta congregação. Se puder, leia mais sobre o motivo pelo qual estou arrecadando fundos e considere fazer uma doação: [Inserir link] Eu também agradeceria muito se você pudesse compartilhar minha arrecadação de fundos com seus amigos e familiares. Sinta-se à vontade para entrar em contato e fazer perguntas na nossa próxima cerimônia religiosa."

3 Alcance seu círculo de pessoas mais distantes

Se você já teve algum sucesso, é hora de começar a se concentrar no seu círculo de pessoas mais distantes. Lembre-se de que a repetição é importante para se conectar com as pessoas do seu círculo externo e ir além dele. Pode ser que essas pessoas precisem ser informadas sobre sua arrecadação de fundos algumas vezes antes de entenderem completamente e estabelecerem uma conexão com sua necessidade. Vejamos algumas maneiras específicas de compartilhar dentro e fora das redes sociais para alcançar seu círculo externo.

doação off-line

- Aproveite o folheto com QR code que o GoFundMe fornece na sua conta. Imprima algumas cópias e coloque em quadros de avisos e outros locais públicos (legais).
- Fale sobre sua arrecadação de fundos. As recomendações pessoais funcionam, portanto, continue a falar sobre sua arrecadação de fundos em conversas.
- Elabore uma apresentação para seu veículo local de notícias.

Instagram

- Use o recurso stories do Instagram onde os links são clicáveis. Eles são a primeira coisa que as pessoas veem ao abrir o Instagram e desaparecem após 24 horas, então é comum fazer várias publicações.



- Adicione o seu link da arrecadação de fundos GoFundMe à sua biografia do Instagram. Mencione-a quando publicar na sua grade para que os visualizadores tenham um link clicável.
- Publique uma ou duas vezes na sua grade e depois mencione essas publicações nos seus stories. Escolha fotos encorajadoras e inspiradoras, pois fotos de pessoas sorridentes geram mais doações.
- O que publicar:
 - Use seus stories para publicar atualizações de metas.
 - Continue falando sobre o que sua arrecadação de fundos significa para você.
 - Marque e agradeça aos doadores para mostrar sua gratidão.

TikTok

- Mantenha-o curto e agradável. Inclua detalhes importantes sobre o motivo pelo qual você está arrecadando fundos. Não se esqueça de incluir seu link e peça às pessoas que compartilhem sua publicação e o link da arrecadação de fundos.
- Peça às pessoas que deixem comentários com detalhes e palavras de apoio à sua causa. Os comentários são altamente favorecidos no algoritmo do TikTok, portanto, eles ajudarão a impulsionar sua publicação.
- Mantenha suas publicações atualizadas. Se seu vídeo tiver mais de uma semana, provavelmente não será exibido nos feeds, então publique pelo menos uma vez por semana.
- Publique no momento certo. O melhor horário é, geralmente, entre a tarde e a noite, quando mais pessoas têm tempo para navegar.
- Use hashtags populares relacionadas à sua arrecadação de fundos. Isso ajudará o TikTok a exibir seu vídeo para pessoas que possam se identificar com o conteúdo.

Facebook

- Compartilhe nos grupos do Facebook dos quais você faz parte. Essa é uma ótima maneira de alcançar mais pessoas em comparação com apenas publicar na sua linha do tempo.
- Publique no momento certo. Estudos sugerem que o meio da manhã, entre 9h e 12h EST, nos dias de semana, tende a ser o melhor horário para publicar.
- Publique várias vezes por semana para alcançar aqueles que podem perder suas publicações ou para lembrar aqueles que viram e estavam ocupados demais para dar uma olhada.
- Crie um evento no Facebook, inclua seu link na descrição e convide seus amigos do Facebook para ele.
- Para outras dicas úteis, confira nossa publicação no blog com dicas de arrecadação de fundos no Facebook

Lembre-se de você precisará compartilhar com frequência e em vários lugares durante sua arrecadação de fundos, a fim de atingir seu objetivo. Espero que essas dicas ajudem você a



se conectar com possíveis doadores no seu círculo mais amplo de conhecidos, mas também é importante pedir que outras pessoas compartilhem para que você possa alcançar as possíveis conexões delas. Se você tiver mais alguma dúvida ou quiser mais dicas, confira nossa Central de Ajuda.



Deel je inzamelingsactie met de meest potentiële donateurs

We hebben allemaal kringen van connecties in ons leven. Robin Dunbar is een psycholoog die een theorie bedacht over het idee van relaties in je naaste omgeving, met bekenden en in je kennissenkring — elk met een verschillende mate van verbondenheid.

We hebben enkele manieren opgesomd waarop je je inzamelingsactie kunt delen om contact te maken met elke kring.

1 Stuur een bericht naar je familie en vrienden

Je naaste omgeving kent je het beste. Ze weten waarschijnlijk al waarom je geld inzamelt en hebben weinig overtuigingskracht nodig om je te helpen. Breng ze rechtstreeks op de hoogte van je inzamelingsactie: praat persoonlijk met ze, bel ze of stuur een sms.

Beschouw deze groep ook als de mensen die je inzamelingsactie echt steunen. Je kunt ze teamuitnodigingen kunnen sturen zodat ze actief kunnen deelnemen. Je kunt ze ook vragen je inzamelingsactie te met mensen die je misschien niet persoonlijk kent te delen.

Dit zijn enkele manieren waarop je je naaste omgeving om hulp kunt vragen:

- Vraag ze om, naast je inzamelingsactie, een persoonlijke verhaal te delen op hun socialemedia-accounts (Facebook, Instagram, etc.).
- Print flyers met QR-codes uit en vraag ze om ze te delen met de groepen waar ze deel van uitmaken. Bijvoorbeeld een padelgroepje, de gemeenschap van school of de boekenclub.

2 Maak contact met bekenden

Bekenden zijn mensen met wie je vaak spreekt, maar ze weten misschien niet wat er in je privéleven gebeurt. Je begint dus met delen op sociale media en op meer openbare manieren. Je deelt meer informatie terwijl je uitlegt wat er aan de hand is en hoe mensen kunnen helpen.

Dit is een goed moment om de balans op te maken van de community's waarvan je deel uitmaakt. We hebben met meer mensen contact dan we in eerste instantie denken. Een aantal voorbeelden van community's die in je bekendenkring zouden kunnen

vallen zijn collega's, uitgebreide familie in andere woonplaatsen, alumngroepen van middelbare scholen of universiteiten, sportcompetities waaraan je deelneemt, geloofsgemeenschappen enz.

Maak gebruik van groepsforums (Facebookpagina's, Slackgroepen, nieuwsbrief) en doe een beroep op de connectie die je met ze hebt. Benut deze connectie en gedeelde ervaringen: het zal potentiële donateurs inspireren om meer over je goede doel te willen ontdekken en tot meer donaties leiden.

Laten we eens kijken naar twee verschillende manieren om te delen met verschillende communities:

Je examenklas van de middelbare school

'Hallo allemaal, het is een tijdje geleden dat ik sommigen van jullie heb gesproken, maar ik wilde even de tijd nemen om de inzamelingsactie die ik ben gestart te delen [link invoegen]. Ik heb al veel liefde en ondersteuning gevoeld van de gulle mensen die hebben gedoneerd, maar we zijn nog steeds op weg naar ons uiteindelijke doel. Ik heb altijd het gevoel gehad dat onze examenklas een sterke band had, dus als je even de tijd hebt om mijn samenvatting door te lezen en te overwegen om te doneren, zou ik dat zeer op prijs stellen. Ik hoop dat het goed met jullie gaat.'

Je geloofsgemeenschap

'Hallo, Door een aantal onvoorziene omstandigheden zoek ik nu steun bij mijn kerkfamilie. Ik heb met velen van jullie gesproken en vrijwilligerswerk gedaan, en ik voel me zo welkom door deze gemeente. Als je de mogelijkheid hebt, lees dan meer over waarom ik geld inzamel en overweeg te doneren: [link invoegen] Ik zou het ook zeer op prijs stellen als je mijn inzamelingsactie met je vrienden en familie zou willen delen. Neem gerust contact met me op of stel me vragen bij onze volgende dienst.'

3 Neem contact op met je kennissenkring

Als je al enig succes hebt bereikt, is het tijd om je te gaan concentreren op je kennissenkring. Onthoud dat herhaling belangrijk is om contact te maken met mensen in je omgeving en daarbuiten. Misschien moeten ze een paar keer over je inzamelingsactie horen voordat ze volledig begrijpen wat je nodig hebt en daarop kunnen inspelen. Laten we eens een aantal specifieke manieren bekijken waarop je op sociale media en daarbuiten kunt delen om je kennissenkring te bereiken.

Offline

- Maak gebruik van de QR-flyer die GoFundMe in je account aanbiedt. Druk een paar exemplaren af en hang ze op prikborden en andere openbare plaatsen (waar het mag).
- Praat over je inzamelingsactie. Mond-tot-mondreclame werkt, dus blijf je inzamelingsactie ter sprake brengen.
- Stel een pitch samen voor je plaatselijke nieuwszender.

Instagram

- Gebruik Instagramverhalen waar op de link kan worden geklikt. Dat is het eerste wat mensen zien als ze Instagram openen en ze verdwijnen na 24 uur, dus het voelt heel natuurlijk om meerdere keren te posten.
- Voeg je GoFundMe-link toe aan je Instagrambio. Verwijs ernaar wanneer je berichten op je tijdlijn plaatst, zodat lezers een klikbare link hebben.



- Post één of twee keer op je tijdlijn en verwijst vervolgens naar de posts in je verhalen. Kies voor bemoedigende en opbeurende foto's, want foto's van lachende mensen leiden tot meer donaties.
- Wat je kunt posten:
 - Gebruik je verhalen om de updates over je doel te posten.
 - Blijf anekdotes delen over wat je inzamelingsactie voor je betekent.
 - Tag en bedank donateurs om je waardering te laten zien.

TikTok

- Houd het kort en bondig. Voeg belangrijke details toe over waarom je geld inzamelt, zorg ervoor dat je je link vermeldt en vraag mensen je post en de link van je inzamelingsactie te delen.
- Vraag mensen om reacties achter te laten met details en woorden van steun voor jouw goede doel. Reacties zijn zeer populair in het algoritme van TikTok, dus ze zullen je post een boost geven.
- Houd je posts actueel. Als je video meer dan een week oud is, wordt deze waarschijnlijk niet weergegeven in feeds, dus publiceer hem minstens één keer per week.
- Post op het juiste moment. Het beste moment is meestal 's middags tot 's avonds, wanneer meer mensen tijd hebben om te scrollen.
- Gebruik populaire hashtags die betrekking hebben op jouw inzamelingsactie. Hierdoor kan TikTok je video laten zien aan mensen die zich mogelijk herkennen in je verhaal.

Facebook

- Deel met Facebookgroepen waar je deel van uitmaakt. Dit is een mooie manier om meer mensen te bereiken in plaats van met het posten op je eigen tijdlijn.
- Post op het juiste moment. Uit onderzoek blijkt dat doordeweeks halverwege de ochtend, tussen 9.00 en 12.00 uur, de beste tijd is om te posten.
- Post meerdere keren per week om degenen te bereiken die je posts misschien hebben gemist, of om degenen die het wel hebben gezien, maar te druk waren, eraan te herinneren.
- Maak een Facebook-evenement aan, voeg je link toe aan de beschrijving en nodig je Facebookvrienden uit.
- Voor andere handige tips kun je onze blogpost lezen met tips voor Inzamelingsacties op Facebook

Houd er rekening mee dat je tijdens de duur van je inzamelingsactie vaak en op meerdere plekken moet delen om je doel te bereiken. Hopelijk helpen deze tips je om in contact te komen met potentiële donateurs binnen je breedste kennissenkring. Maar het is ook belangrijk om andere mensen te vragen om je actie te delen, zodat je ook hun potentiële connecties kunt bereiken. Heb je nog andere vragen of kun je nog wel een aantal extra tips gebruiken? Neem dan zeker eens een kijkje in ons Hulpcentrum.



Condividere la tua raccolta fondi con il maggior numero di potenziali donatori

Tutti abbiamo delle cerchie di conoscenti nella vita. Robin Dunbar è uno psicologo che ha creato una teoria secondo cui abbiamo una cerchia di relazioni interna, una intermedia e una esterna, ognuna con diversi gradi di vicinanza. Qui indichiamo alcuni modi per condividere la tua raccolta fondi entrando in contatto con ogni cerchia:

1 Avvisa la tua cerchia interna

La tua cerchia interna è composta dalle persone che ti conoscono meglio. Sono persone che sanno già perché stai raccogliendo fondi e non c'è bisogno che li convinca ad aiutarti. Informali direttamente della tua raccolta fondi: parlacene di persona, chiamali o mandagli un messaggio.

Puoi pensare a questo gruppo come a un partner nella tua opera di raccolta fondi. Puoi mandargli degli inviti perché entrino nel tuo team, in modo che possano partecipare attivamente alla raccolta. Puoi chiedergli di aiutarti a condividere la raccolta fondi con contatti che tu non conosci di persona.

Ecco alcuni modi per chiedere aiuto alla tua cerchia interna:

- Chiedigli di raccontare anche una storia personale quando condividono la tua raccolta fondi sui loro social media (Facebook, Instagram, ecc.).
- Stampa dei volantini con codice QR e chiedigli di condividerli con i gruppi di cui fanno parte. Ad esempio, un gruppo di padel, una comunità scolastica o un club del libro o di altro tipo.

2 Entra in contatto con la tua cerchia intermedia

La tua cerchia intermedia è composta da persone con cui parli spesso, ma che magari non sanno cosa succede nella tua vita personale. In questo caso inizierai a comunicare in particolare sui social media e in modi più pubblici. Fornirai informazioni più dettagliate e spiegherai cosa sta succedendo e in che modo possono aiutarti.

Questo è un buon momento per fare il punto sulle comunità di cui fai parte. Spesso interagiamo con molte più persone di quante crediamo. Alcuni esempi di gruppi

comunitari che possono rientrare nella tua cerchia intermedia sono i colleghi di lavoro, i tuoi parenti in altri paesi, i gruppi di compagni e compagne delle superiori o dell'università, i gruppi sportivi che frequenti, le comunità religiose ecc.

Approfitta dei forum di gruppo (pagine Facebook, gruppi Slack, newsletter) e fai leva sul legame che hai con loro. Il legame e le esperienze che condividete stimolano i potenziali donatori a saperne di più sulla tua causa e fanno crescere le donazioni.

Vediamo due modi diversi di condivisione con le diverse comunità:

Il tuo gruppo di ex compagni e compagne del liceo

"Ciao a tutte e tutti, è passato un po' dall'ultima volta che ho sentito alcuni di voi, e vi contatto ora per parlarvi di questa raccolta fondi che ho avviato [Inserire link]. Varie persone generose hanno già donato dimostrandomi affetto e sostegno, ma la mia raccolta fondi ha ancora bisogno di aiuto per arrivare al suo obiettivo. Tra noi a scuola c'era un bel legame e ho pensato di chiedervi se potete leggere la mia storia e valutare la possibilità di farmi una donazione, lo apprezzerei davvero tanto. Spero che stiate tutti bene e di incontrarci presto tutti!"

Il tuo gruppo di fede religiosa

"Ciao a tutte e tutti. Alcune circostanze impreviste mi portano in questo momento a chiedere il sostegno della mia famiglia ecclesiastica. Ho parlato e fatto volontariato con molti di voi e ho sempre sentito il calore e l'accoglienza della nostra congregazione. Se vi è possibile, vi chiederei di leggere perché sto raccogliendo fondi e di valutare l'idea di fare una donazione: [Inserire link] Mi aiutereste molto anche condividendo la mia raccolta fondi con i vostri amici e familiari. Posso darvi ogni altra informazione anche quando ci troveremo per le prossime funzioni."

3 Entra in contatto con la tua cerchia esterna

Se hai già ottenuto un certo successo, inizia a concentrarti sulla tua cerchia esterna. Per entrare bene in contatto con le persone della cerchia esterna occorre ricordare più volte ciò che stai facendo. Questo perché alcune persone hanno bisogno di sentire parlare della tua raccolta fondi più volte per capire bene di cosa hai bisogno. Vediamo alcuni modi in cui condividere la raccolta dentro e fuori dai social media e arrivare così alla tua cerchia esterna.

Offline

- Approfitta del volantino con il QR che GoFundMe ti offre all'interno del tuo account. Stampane qualche copia e affigila in bacheche e altri luoghi pubblici (consentiti dalla legge).
- Parla della tua raccolta fondi. Il passaparola funziona, quindi menziona sempre la tua raccolta fondi nelle conversazioni.
- Crea una presentazione per il tuo notiziario locale.

Instagram

- Approfitta del volantino con il QR che GoFundMe ti offre all'interno del tuo account. Stampane qualche copia e affigila in bacheche e altri luoghi pubblici (consentiti dalla legge).
- Parla della tua raccolta fondi. Il passaparola funziona, quindi menziona sempre la tua raccolta fondi nelle conversazioni.
- Crea una presentazione per il tuo notiziario locale.



- Cosa pubblicare:
 - Usa le tue storie per pubblicare aggiornamenti sugli obiettivi.
 - Continua a condividere racconti per spiegare cosa significa per te la tua raccolta fondi.
 - Ricorda di taggare e ringraziare i donatori per mostrargli la tua gratitudine.

TikTok

- Scrivi in modo conciso e piacevole. Includi dettagli essenziali sul motivo per cui raccogli fondi, ricorda di includere il tuo link e chiedi alle persone di condividere il tuo post e il link della raccolta fondi.
- Chiedi alle persone di lasciare un commento con qualche dettaglio e delle parole di sostegno per la tua causa. L'algoritmo di TikTok presta molta attenzione ai commenti che aiutano quindi a far circolare di più il tuo post.
- Pubblica regolarmente i tuoi post. Se il tuo video risale a più di una settimana fa, non verrà più mostrato nei feed, quindi posta qualcosa almeno una volta a settimana.
- Pubblica i post al momento giusto. Il momento migliore è di solito tra il pomeriggio e la sera, quando più persone hanno tempo per i social.
- Usa gli hashtag di tendenza correlati alla tua raccolta fondi. Questo aiuta TikTok a proporre il tuo video alle persone che potrebbero essere in sintonia con i tuoi contenuti.

Facebook

- Condividi nei gruppi Facebook di cui fai parte. Questo è un modo perfetto per arrivare a un maggior numero di persone rispetto alla normale pubblicazione di un post.
- Pubblica i post al momento giusto. Secondo alcuni studi, il momento migliore per postare è a metà giornata, tra le 14:00 e le 17:00, nei giorni feriali.
- Pubblica più volte a settimana per raggiungere le persone che potrebbe aver perso i tuoi post o erano troppo occupate per leggerli bene quando li hanno visti.
- Crea un evento su Facebook, inserisci il tuo link nella descrizione e invita i tuoi amici di Facebook.
- Per altri consigli utili, dai un'occhiata al nostro post con i Suggerimenti per le raccolte fondi su Facebook.

Ricorda che per centrare il tuo obiettivo devi condividere spesso e in più luoghi per tutta la durata della raccolta fondi. Speriamo che questi consigli ti aiutino a entrare in contatto con i potenziali donatori della tua cerchia di contatti più esterna, ma ricorda sempre di chiedere alle persone di condividere in modo da arrivare anche ai loro contatti personali. Se hai altre domande o vuoi altri suggerimenti, consulta la nostra sezione Aiuto.

