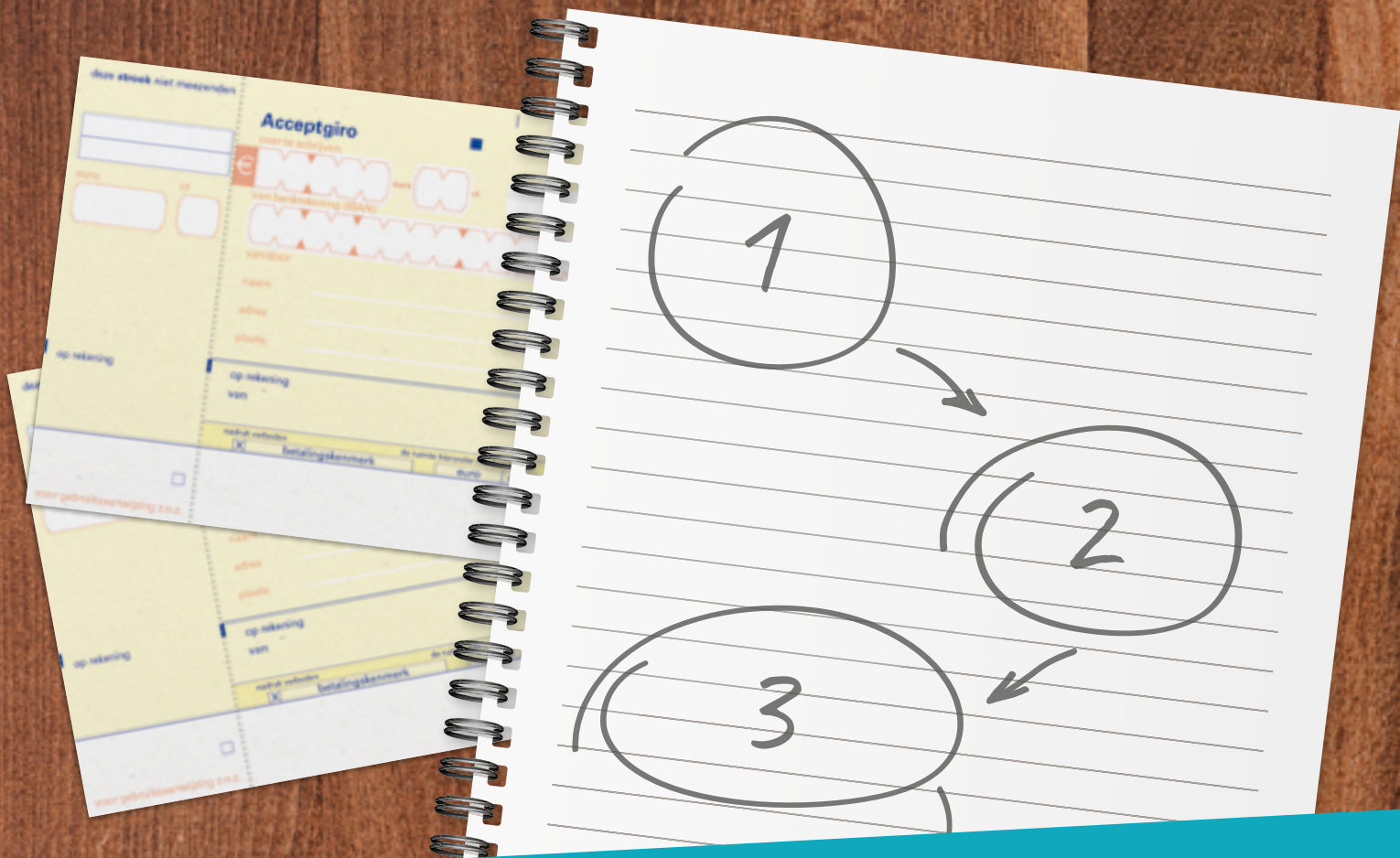




Acceptgirostappenplan

*“Help! Mijn acceptgiro verdwijnt!
Wat moet ik nu?”*

mind
wize

DATA
CREATIE
IMPACT

Acceptgirostappenplan

Jouw beste kans op succes

Beste fondsenwerver,

Niemand weet zeker wat de impact is van het verdwijnen van de acceptgiro op je fondsenwerving. Ook wij niet.

2

Maar wij weten wel welke vragen jij hebt over het verdwijnen van de acceptgiro:

- Hoeveel donateurs ga ik verliezen na 1 juni?
- Hoe maak ik mijn fondsenwervingplan voor volgend jaar?
- Hoe manage ik verwachtingen van mijn bestuur?
- Welke strategie moet ik omarmen?

Je beste kans op succes

Onze experts zijn bij elkaar gaan zitten en hebben voor jou een stappenplan gemaakt. Als je dit stappenplan volgt, weet je waar jouw risico's liggen. En ook op welke donateurs je je moet richten en welke middelen en boodschappen je de beste kans op succes geven.

Zo kun je bijvoorbeeld met de risicoberekening in gesprek met je bestuur gaan om samen een reële inschatting te maken van de gevolgen voor volgend jaar.

Succes!

PS Heb je nog vragen?

Stuur even een e-mail naar bas.van.breemen@mindwize.nl.
Dan kijkt hij even of en hoe hij je kan helpen.

Inhoudsopgave

- 4** De allerbelangrijkste tip!
- 5** Acceptgirostappenplan
- 6** Stap 1: Ken je risico's
- 10** Stap 2: Ontwikkel je alternatieven
- 16** Stap 3: Maak een communicatie- en testplan
- 22** Stap 4: Meet, rapporteer en stuur bij



De allerbelangrijkste
tip! Neem haar serieus



De donateur die het meeste problemen heeft met het verdwijnen van de acceptgiro is je **oudere (direct mail) donateur.**

4

Maar zij is wel:

- je meest trouwe donateur
- je major donor donateur
- je nalatenschap-donateur

Jouw rol:

Is niet: hoe zorg ik dat mijn organisatie klaar is voor het verdwijnen van de giro?

Maar: hoe kan ik haar helpen om ook zonder acceptgiro goed te blijven doen?

- Hoe beter je in staat bent om haar te helpen om straks anders te doneren
- Hoe meer je haar favoriete goede doel wordt
- Hoe meer donaties je zult krijgen :)



Acceptgirostappenplan

1

Ken je risico's

2

Ontwikkel je alternatieven

3

Maak een communicatie- en testplan

4

Meet, rapporteer en stuur bij

1

Ken je risico's

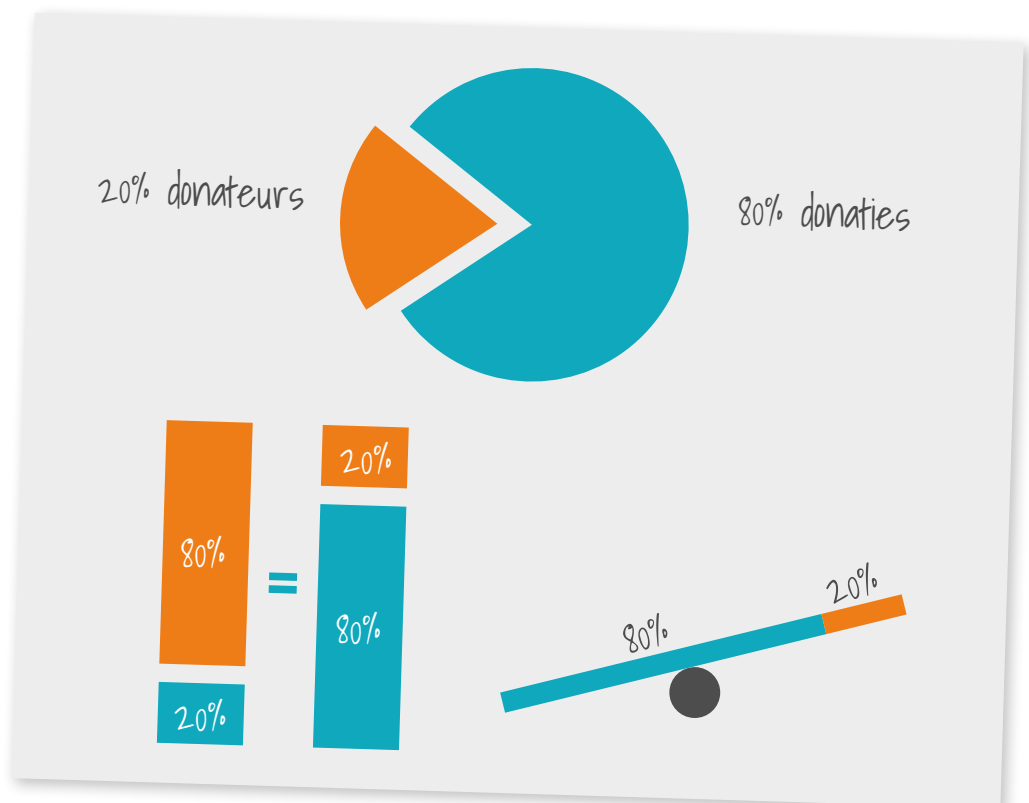
Doel:

Waar zitten je risico-donateurs? (Zij die alleen met acceptgiro betalen)

6

Het Pareto Principe

Onthoud: niet iedereen is het waard om achteraan te zitten. Bereken waar je het meest risico gaat lopen.





Je benchmark

Hoe doneren jouw donateurs:

- Acceptgiro
- Donatieformulier
- iDeal
- QR-code
- Tikkie
- Direct debit

7

Om rekening mee te houden:

- Je hebt je normale jaarlijkse uitval
- Niet iedereen is het waard om achteraan te gaan
- Sommige mensen zullen dit moment kiezen om te stoppen met geven
- Het duurt 12-24 maanden om de volle impact te zien

KANS: Maar dat betekent dat je 2 jaar hebt om donateurs te helpen om over te stappen



1

Ken je risico's

Zo bereken je je risico:

Donateurs die met acceptgiro doneren
-/- mensen die niet te bereiken zijn
-/- mensen die je niet mag benaderen
-/- mensen die ook op andere manieren doneren

Je risico



Een voorbeeld van een risicoberekening

Donateurs	Aantal giften	Opbrengst	
2.482	4.770	€ 483.848	Alle donaties met acceptgiro vorig jaar
44	54	€ 10.094	Min: alle giften van organisaties
94	166	€13.406	Min: mensen die je niet kunt bereiken
138	288	€34.916	Min: mensen die op niet mailen staan
380	380	€32.798	Min: new cash donors
90	186	€19.700	Min: donateurs die ook andere donatiemethoden hebben gebruikt (online, machtiging, iDeal)
1,36	3.696	€372.934	Het risico voor de komende 12 maanden



Kijk ook naar de langere termijn

- Totale acceptgiro-inkomsten van de afgelopen 12 en 24 maanden. Sommige donateurs geven maar 1 x per jaar.
- Wat kun je normaal verwachten aan inkomsten over de komende 12/24 maanden (herhaalgiften, stel: je hebt een donateur die al vijf jaar, 2 x per jaar geeft. Dan is je risico niet alleen beperkt tot dit jaar).
- Vergeet je lapsed donateurs niet die alleen met acceptgiro doneerden (ook na het afschaffen van de giro moet je je acceptgiro-donateurs blijven benaderen om hen te stimuleren om op een andere manier goed te doen).

9

Bedrijfsrisico: is je organisatie er klaar voor?

- Is je online donatieformulier geoptimaliseerd?
- Zijn je journeys geoptimaliseerd voor gemak i.p.v. voor je IT-afdeling?
- Kun je direct-debit-betalingen ontvangen?
- Heb je besloten welke betaalopties je wilt aanbieden? (Meer is niet altijd beter.)
- Heb je een goed donor-care-team klaarzitten?

2

Ontwikkel je alternatieven

Projectgroep betaalmethoden direct mail

Mindwize werkt samen met andere organisaties om een alternatief voor de acceptgiro te vinden. Op dit moment worden er enkele versies getest door verschillende goede doelen.

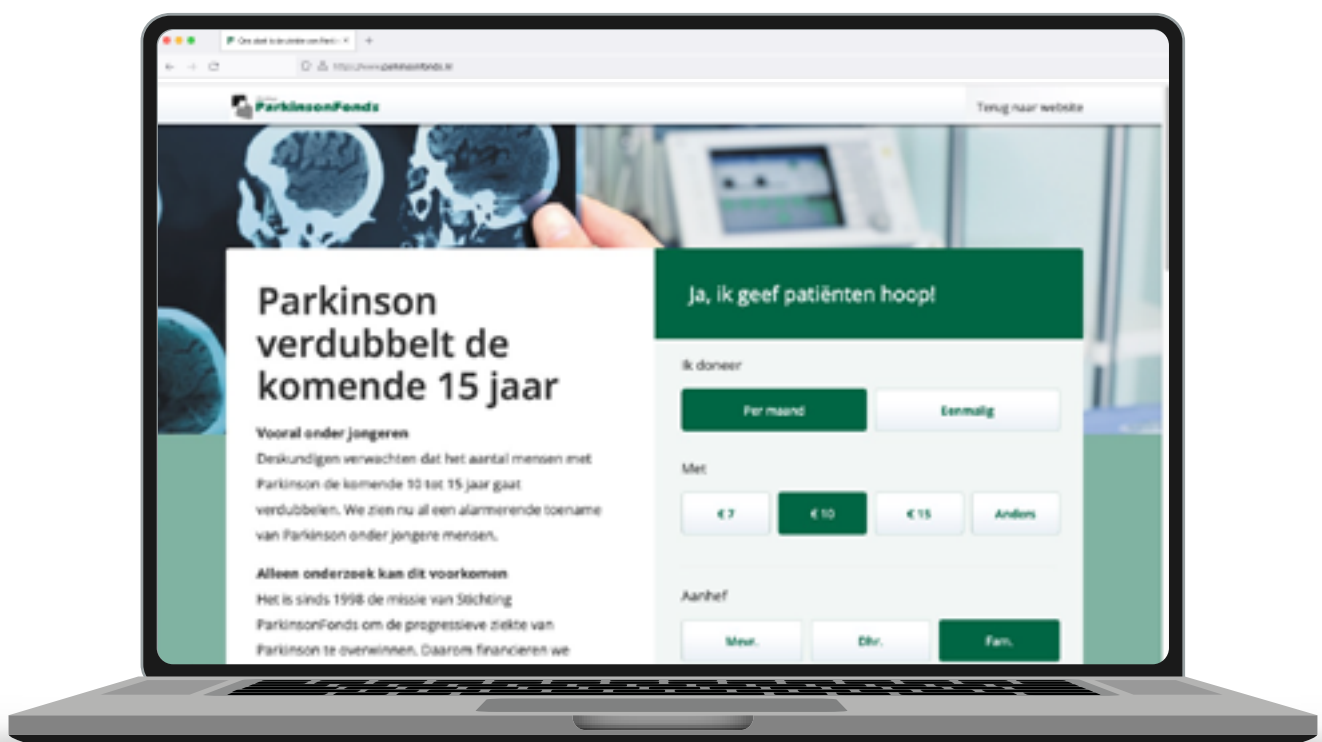
10

Ons advies is om je aan te sluiten bij deze projectgroep.



Nu is de tijd voor het promoten van:

- Machtigingen
- Periodiek schenken
- De optimalisatie van je donatiepagina voor oudere ogen
- Donor Care van je topdonateurs (de telefoon is je vriend)





2

Ontwikkel je alternatieven

Het lijkt logisch om je helemaal te richten op de online mogelijkheden.

Maar is zij daar wel klaar voor?



Het draait om vertrouwen en veiligheid

'10% van de ouderen kan niet internetbankieren'

Betsy, 82 jaar: 'Overall lees je over het hacken van computers van bedrijven maar ook bij senioren. Het is een soort gevaar waarvan je hoopt dat het je niet overkomt, maar waarbij je ook het gevoel hebt dat je er niet zoveel tegen kunt doen.'

Zoals een respondent van 74 jaar, het uitdrukte: 'Ik durf niet via internet te bankieren iets te kopen of formulieren in te vullen. Maar het wordt steeds meer onmogelijk gemaakt om het op een andere manier te doen.'



Slechts 18% van de senioren boven de 55 jaar schaaft de mobiele app onder een van de veiligste betaalmethodes

Bronnen:

- <https://langerthuisinhuis.nl/10-van-de-ouderen-kan-niet-internetbankieren/>

- <https://bieb.knab.nl/inkomsten-uitgaven/onderzoek-veel-ouderen-vinden-betalen-via-de-betaal-apps-onveilig>

2

Ontwikkel je alternatieven

14



Wat Neuromarketing ons leert

Risico-aversie is een voorkeur voor een zekere uitkomst boven een gok met een hogere of gelijke verwachtingswaarde.

One way is showing folks they've little to lose and much to gain.

Verandering = gevoel van onzekerheid of verlies aan controle

Niet echt een gevoel waar mensen op zitten te wachten, dus een afwijzing is al snel het gevolg.

Wat seniorenmarketing ons leert

Wat valt op:

Gebruik doelgroepfoto's

En kijk naar de responsopties:

- Internetadres
- Bonnetjes
- **Telefoonnummer!**
- *En waar is de QR?*

TIP: De telefoon is je geheime wapen

Velderhof
TOEGELIJDEN

Wilt u het lekker zitten?

Ook lekker zitten in 3 stappen?
Bel nu **0499 - 72 93 66**

- 1. Ontdek**
Kom op vijf favoriete plaatsen uit de brochure of bij de website www.velderhof.nl
✓ Ontdek de 5 jaar garantie
- 2. Ervaar**
Probeer deze stoelen uitlopend thuis of in de winkel. Ervoor het comfort en ontdek welke bij u past
✓ Afhaal de volgende werkdag
- 3. Geniet**
U ontvangt als snel mag de stoel met de favoriete kleur thuis. Dit wordt gerestitueerd.
✓ 70 dagen proefperiode

Wilt u het lekker zitten?
Elders 1.270,-
Vandaag 645,-

Bel voor de gratis brochure
0499 - 72 93 66 of kijk op
www.velderhof.nl

Bestel een Velderhof artikel
- Gratis, binnen 30 dagen
- Gratis, binnen 100 dagen

Velderhof
TOEGELIJDEN

Ja, stuur mij de gratis Velderhof brochure

Naam: _____
Adres: _____
Postcode: _____
Telefoon: _____

Stuur de brochure in een enveloppe met de naam: Velderhof, 1000, 1000, 1000

3

Maak een communicatie- en testplan

Communicatie-plan

Je uitgangspunten:

1. Veiligheid en vertrouwen zijn zeer belangrijk.
2. Het draait niet om jouw systemen, maar haar gemak
3. Welke methode past bij haar?
4. Promoot je vriendelijke donor-care-mensen :)

Ga actief in gesprek met je beste donateurs

1. Maak je telefoonnummer duidelijk zichtbaar.
2. Bij voorkeur met een echte naam en foto.
3. Bel alle belangrijke acceptgiro-donateurs om ze te bedanken en te helpen.
4. Bel vanaf nu en ook na 1 juni 2023 al de acceptgiro-donateurs die niet hebben gereageerd op je campagne.
5. Blijf dit herhalen en haar inspireren over HAAR impact, praat niet over de technische kant.

Op welke manieren kun je jouw donateurs helpen?



Inspiratie uit seniorenmarketing



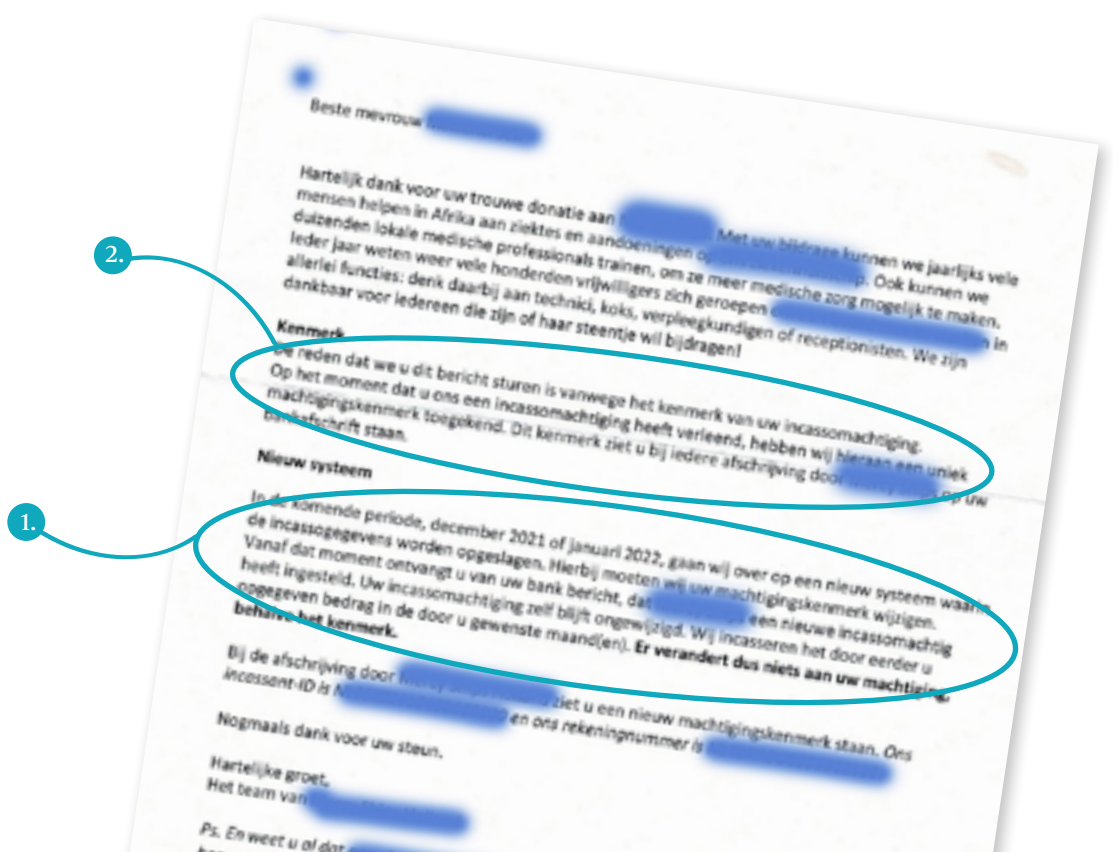
De telefoon wordt je vriend

Communicatie-plan

Bekijk het vanuit haar bril

1. Donateurs zitten niet te wachten op een administratieverhaal.
2. Kijk uit met extra inserts met alle alternatieve betaalopties en uitleg over waarom de giro weggaat.
3. Re-design al je responsformulieren (offline en online) voor oudere ogen.
4. Je boodschap moet zijn: "Blijft u a.u.b. geven. We hebben u nog steeds nodig. Hier is een aantal manieren om goed te blijven doen."

17



3

Maak een communicatie- en testplan

De telefoon wordt je vriend

Communicatie-plan

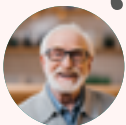
Bij senioren is vertrouwen bij betalen en doneren zeer belangrijk

18 Voeg een telefoonnummer van een echt persoon toe

Inspiratie uit seniorenmarketing



En onze vertaling voor de acceptgiro-donateurs



“Heeft u vragen? Ik ben er voor u!
Bent u gewend om per giro te geven? Blijft u dan a.u.b. geven voor de kinderen. Wij hebben u nog steeds nodig! Ik help u met al uw vragen om op een andere manier te doneren die veilig is en het best voor u werkt.

Mijn telefoonnummer is 06-XXXX en mijn e-mailadres is XXX@mail.com”

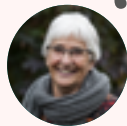
Donateurs Service sinds 2006



Wat Neuromarketing ons leert

Voeg Social proof toe
Je hebt de neiging om het gedrag van anderen te volgen in onzekere situaties

19



“ Ik steun dit doel al heel lang. Het bijzondere vind ik dat de hulp zich vooral richt op mensen die verstoken zijn van welke hulp dan ook. ”

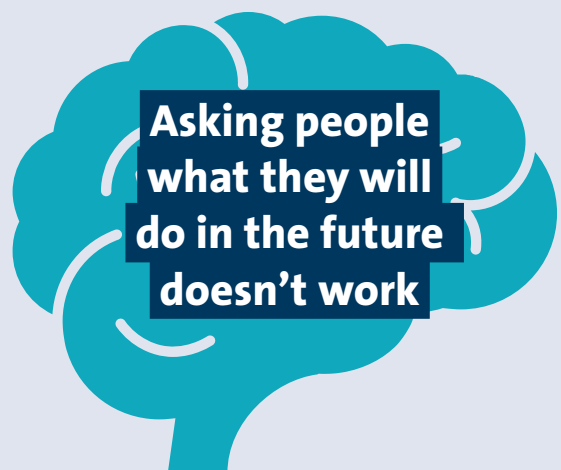
Donateur (77)
Sinds 2003 donateur van dit doel

Test-plan

Testen terwijl de giro er nog is

- Test in kleine plukjes
- En test twee alternatieve opties tegenover elkaar.

Dan kun je iets voorspellen over het verschil in respons tussen de twee opties.





3

Maak een communicatie- en testplan

Agenda 2023 (wat wij nu weten)

1 mei 2023

Acceptgiroverspreiders versturen geen acceptgiro's meer naar klanten.

20

31 mei 2023

De laatste dag waarop banken acceptgiro's verwerken.

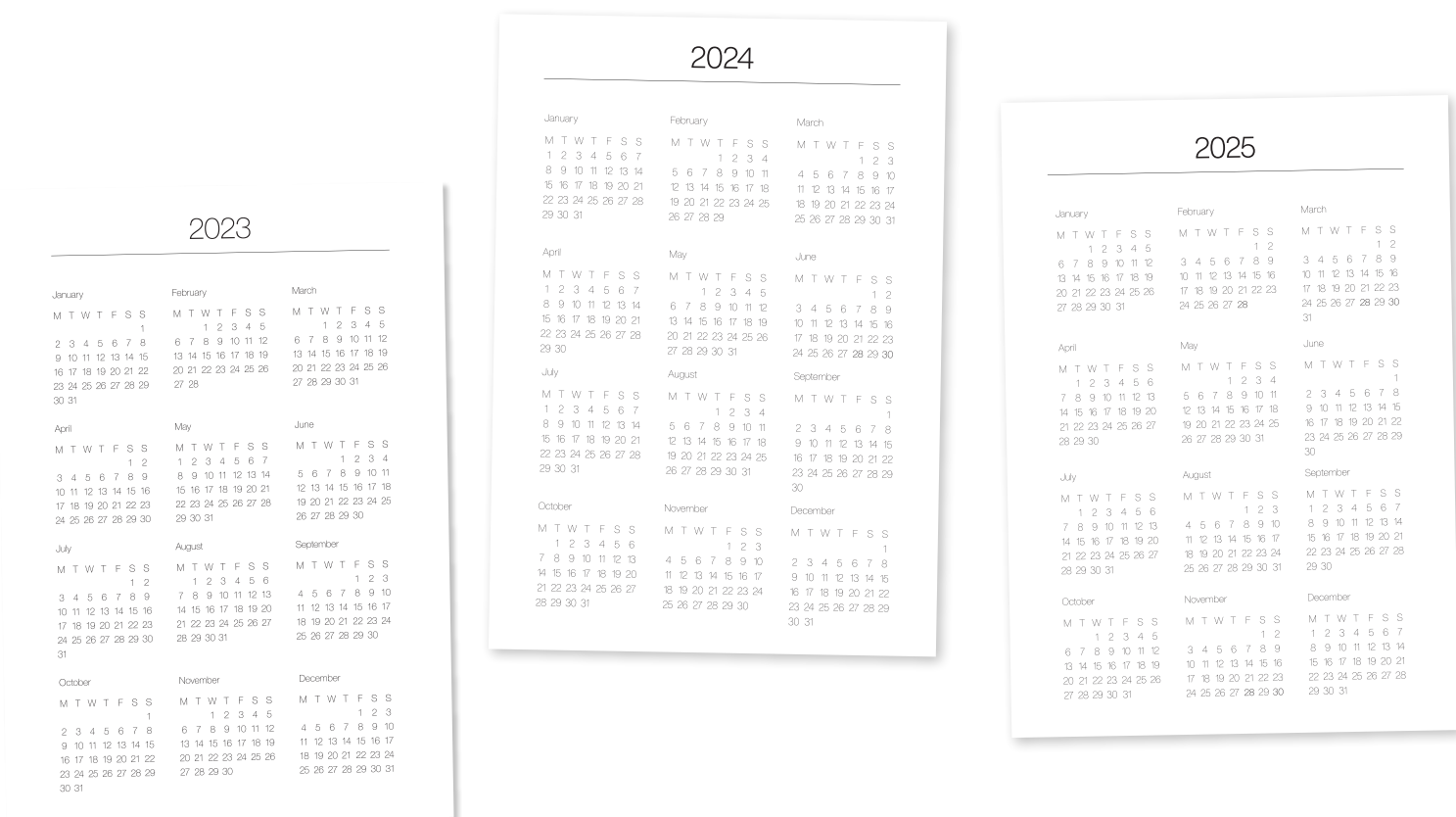




BELANGRIJK!

Je plan stopt niet op 1 juni 2023

- Het duurt 12-24 maanden om de volle impact te zien.
- Blijf je risicodonateurs na elke campagne opvolgen met de telefoon.
- Neem je donateurs die recent gestopt zijn steeds mee.



4

Meet, rapporteer en stuur bij

Je benchmark is je basis

Wat meet je:

- 80/20 regel: waar zitten je risicodonateurs nu?
- Waar zitten ze over een jaar?
- Waar zitten ze op 1 januari 2024?
- -> er is nog ruim kans om deze mensen mee te krijgen
- Waar zitten ze op 1 juni 2024?

Bouw een testdatabase

Test één ding, maak het meetbaar.

Pak je winnaar en test daar een nieuwe versie tegen.

Onthoud

- Niet iedereen is het waard om over te halen.
- Sommige mensen gebruiken dit als reden om te stoppen.
- Overschat niet het online betaalgedrag van je belangrijkste donateurs.
- Het duurt tot 2 jaar voordat je de volledige impact weet.
- Dus blijf de boodschap herhalen.
- En blijf testen, meten en opvolgen.
- De telefoon is je vriend. Ga regelmatig in contact met je beste girodonateurs.
- Dat biedt kansen om mensen ook na het verdwijnen van de acceptgiro over te halen.
- Zet vol in op reactivatie van acceptgiro-donateurs.
- Je telefoon is je vriend.
- Maak een plan.



Wat je meteen morgen al kunt doen

- **Bied opties aan**
Laat je doelgroep alvast kennismaken met andere geefopties. Let op: meer is niet altijd beter. Bedenk welke opties passen bij de doelgroep.
- **Donor Love**
Begin met het extra koesteren van je risico-donateur zodat jij haar favoriete organisatie wordt (je wilt meer moeite doen voor iets waar je van houdt)
- **Maandelijks geven**
Zet in op het omzetten van donateurs naar maandelijkse gevers
- **Periodiek schenken**

23

Dit biedt ook kansen!

- Donor Care: je telefoon is je vriend
- Direct Debit: is nu een logisch alternatief
- Periodiek schenken
- Future Proof: je online ervaring moet nu echt op orde zijn.
- Donor Love: doe je dit goed, dan word je haar favoriete goede doel

“You are in the business of selling happiness to your donor.”

4

Meet, rapporteer en stuur bij

Jouw actie voor vandaag

- Schrijf je in voor het **Behoud Acceptgiro Donateurs.**
- Doe mee met het initiatief 'Alternatief voor de acceptgiro'.
- Lees het onderzoek: [De Acceptgiro Verdwijnt](#)
- Start met het stappenplan.
- Ga je topdonateurs koesteren (via telefoon).
- Bel Socialcall om je te helpen met het koesteren van je topdonateurs.

24

Ja, ik blijf graag op de hoogte van tips en kennis over het behouden van je acceptgiro-donateurs



Je krijgt exclusief en als eerste toegang tot:

- resultaten en inzichten uit onderzoeken
- whitepapers over de risico's en kansen
- webinars

Ja, ik meld me aan

DHR.

MEVR.

VOORNAAM

ACHTERNAAM

ORGANISATIE

E-MAILADRES

SCHRIJF JE IN

 Je gegevens worden beveiligd verstuurd



Onze ervaring helpt jou om meer geld in te zamelen

Onze ervaring en jouw passie
Samen maken we de wereld een betere plek

Of je nu je relaties met je donateurs wilt verbeteren, of meer mensen wilt inspireren om in actie te komen. Onze gepassioneerde experts begrijpen jouw doel.

Met meer dan 25 jaar internationale ervaring in fondsenwerving leveren wij altijd impactvolle resultaten. Onze ervaring helpt jou om meer geld in te zamelen. Zo kun jij meer geweldig werk doen om aan een betere wereld te bouwen.

25

Om een verschil te maken moet je opvallen.
Met zinvolle campagnes die voor je supporter
belangrijk zijn. En die voor impact zorgen.

Wij ontwikkelen inzichten en ontwikkelen
geïntegreerde ideeën die mensen in beweging
brengen en voor jou meer donaties ophalen.

**mind
wize**

*Meaningful
growth*

Wij begrijpen jouw doel

Mindwize is een full-service bureau met meer dan 25 jaar ervaring in fondsenwerving met impact voor non-profitorganisaties en goede doelen.

We gebruiken onze ervaring en expertise zodat jij meer geld en tijd hebt om de wereld een betere plek te maken.

