

## **10 Prinsipper for lojalitetsbyggende/kirkebyggende innsamling**

### **1. Innsamling handler ikke om penger.**

Innsamling handler ikke om penger, men om formålet. Målet med innsamling er ikke mest mulig penger. Målet er å engasjere mennesker til innsats for den saken vi tror på/brenner for, resultatet av dette engasjement er økt inntekt.

Jeg snakker ofte om 3 tjenester i menigheten: Frivillighet, forbønn og givertjeneste. Vi er på ulike steder i livet og engasjerer oss forskjellig ut fra livssituasjon.

For å tydeliggjøre dette, har noen menigheter kalt sin givertjeneste med navn som GI:Mening (Tromøy), GI:Tilbake (Domkirken), GI:En god start (Fjære).

Å drive menighet er å engasjere ulike mennesker til ulike oppgaver. Tenk regelmessighet, tenk utenfor boksen og den indre kjerne. (Karsten Isaksen og Stovner menighet)

### **2. Innsamling handler om å kommunisere til engasjement.**

Innsamling er den edle kunst å kommunisere til hjertet. Suksessrik innsamling må være emosjonell, men ikke platt. Folk gir fordi de følelsesmessig opplever at det er riktig. De gir fordi deres hjerter blør for det budskapet du har formidlet, ikke fordi fornuften forteller dem at dette er riktig. Vi må kommunisere til engasjement. Vi må kommunisere i menneskelige – lett forståelige ord og vendinger, Vis folk hvordan menneskene vi hjelper virkelig får hjelp fra det vi tilbyr. ENGASJERE.

Skap engasjement – skap en folkekirke. Da må vi kommunisere så folk forstår

Vi må kommunisere vår visjon: Hva vi ønsker å skape i vår menighet. Se Youtube: Grøftegraver – Lyngdal menighetscenter med prost Geirulf Grødem

Dere må evne å gi svar på følgende spørsmål: Hvorfor skal noen gi penger til din menighet?

### **3. Mennesker gir til mennesker.**

Mennesker gir til mennesker og ikke til menigheter. Folk gir til det menigheten skaper av arbeid for barn og unge. Folk vil ikke gi til deg som en organisasjon, men folk vil gi til de menneskene som nyter godt av det menigheten gjør. Folk gir til mennesker gjennom menigheter. Folk gir også til personer som spør på vegne av andre mennesker

### **4. Lytt til dine givere og menneskene rundt deg.**

Start dagen med å telle antall sanseorganer i ansiktet som er der for å ta imot informasjon, og hvor mange som gir informasjon – enkelt sagt det blir 5-1. En dialog krever to likeverdige partnere. Vi må akseptere våre menighetsmedlemmer som individer med sitt eget sett av meninger og verdier samt ulike evner og anlegg. Lytt og forstå. Det er viktig med gjensidig respekt og tillit. La folk delta med det de er gode til, og der de er i livet.

### **5. Friend making comes before fund raising – Å bygge lojalitet og relasjon kommer før selve innsamlingen.**

Lojaliteten mellom menigheten og menighetsmedlemmene er totalt annerledes enn et kommersielt forhold. Forholdet mellom giveren og menigheten er noe mye nærmere og varmt, mer intimt og viktig.

Viktig å behandle de faste givne for VIP'er. La dem oppleve at de er viktige.

Derfor må giveren behandles som nære venner. Din første og viktigste oppgave er å bygge et spesielt bånd mellom deg og giveren, og aldri gjøre noe som kan ødelegge dette forholdet.

I relasjons- innsamling er hver eneste aktivitet fra menighetens side rettet inn mot å få giveren til å føle seg viktig, verdifull og betydningsfull. På denne måten vil innsamling sikre mer midler per giver på lang sikt" All innsamling er basert på tillit.

#### **6. Du får ikke annet enn du spør om.**

Undersøkelser viser at den mest vanlige årsaken til at folk ikke gir er at de ikke vet hva som forventes. Ikke glem å spør om en gave. Folk forventer at du spør om å få en gave. Folk vil vite nøyaktig hva du ønsker at de skal gjøre. Vi glemmer ofte det vesentlige; spørre om pengene. Vi ber gjerne om støtte, men hva er det? Ber vi om forbønn?

Vi må være veldig tydelige – slik at alle forstår

Sørg for at du vet at giveren har skjønnet hva du egentlig er ute etter. Spør etter et bestemt beløp til et bestemt formål. Giverne er ofte i stuss om hvor mye du forventer at de skal gi. Du må løse dette dilemma for dem, basert på den kunnskap du har fordi du har lyttet til giverne. Du må også indikere hva du kan utrette for dette beløpet. Du må vite hvor mye du kan spørre om, og når.

Ikke for mye – ikke for lite, ikke for tidlig – ikke for sent. Innsamling er å gjøre det riktige riktig.

#### **7. Gjør det lett for giveren å gi.**

Gjør det lett for giveren å gi. De vet at det er det riktige å gjøre, men gjør det ikke. For å løse dette problemet, må du gjøre det så enkelt som mulig for giveren.

Unngå profesjonelt språk. Dette vil gjøre det vanskelig for giveren å skjønne hva du snakker om og det skaper avstand.

Giveren liker kanskje deg og menigheten godt, det betyr likevel ikke at du kan la være å jobbe hardt for å gjøre det lett for giveren å gi en gave.

#### **8. Gi giveren opplevd og reell delaktighet**

Reelt engasjement har du skapt når giveren snakker om **vi** – Dere arbeider for et felles mål. Dere skal løse en oppgave sammen, som er like viktig for begge, ja kanskje til og med viktigere for giveren enn for deg. Vi ønsker commitment, ikke kun involvement  
Commitment – involvement – Egg og bacon – høna og grisen

#### **9. Vær åpen, ærlig og ansvarlig**

Vær alltid ærlig, åpen og sannferdig med givere. Dette er helt essensielt. Ikke bare fortell de gode nyhetene, du er forpliktet til å informere skikkelig dersom noe går galt. Dersom du ser på giverne som dine beste venner, så vil du selvsagt informere dem om alt dersom det skjer noe galt. Du vil inkludere dem i utfordringene.

Alltid åpen, ærlig og ansvarlig overfor giverne. Det er den eneste smarte i det lange løp, det er også den eneste skikkelige måten å behandle venner på.

#### **10. Si alltid TAKK.**

Det er ett ord som er viktigere enn noe annet i innsamlingsarbeidet, og i all kommunikasjon vedrørende innsamling, skriftlig eller muntlig, og det er ordet TAKK. Giveren fortjener en takk for gaven, og like viktig giveren forventer en takk. Det å si takk og forsikre giveren om at gaven har gjort nytt – skapt en forandring, vil motivere for nye gaver og videre engasjement. En takk er ofte det første skrittet på videre lojalitet og vennskap.

Du vil også være en dårlig venn dersom du glemmer å si takk til noen som strekker ut en hjelpende hånd når du trenger hjelp.

Disse basis prinsippene er viktige -Jeg håper du legger merke til at giveren alltid står i sentrum.