

Gedragcode fondsenwerving

Versie: 1.0 | Datum: 23 augustus 2024

Inleiding

Effectief Geven streeft ernaar om fondsenwerving op een ethische, transparante en respectvolle manier te benaderen. Wij geloven in het belang van vraaggestuurde marketing: “pull” in plaats van “push” en hebben de privacy en keuzevrijheid van onze (potentiële) donateurs hoog in het vaandel. We beogen dat deze code bijdraagt aan het beeld van Effectief Geven als integer, sympathiek en niet opdringerig en zo ook ondersteunt dat mensen zich met een goed gevoel aan ons verbinden en goede ervaringen delen met anderen.

Fundamentele principes

Vraaggestuurde benadering

- We gebruiken standaard, niet opdringerige communicatiemiddelen, zoals onze website, nieuwsbrief, LinkedIn, media-uitingen, onze podcasts, lezingen, enz. Dit zijn allemaal vormen waarbij (potentiële) donateurs ervoor kiezen om deze informatie te verkrijgen.
- Wij benaderen (potentiële) donateurs alleen wanneer daar expliciet om wordt gevraagd of wanneer er sprake is van een duidelijke, vooraf aangegeven interesse in onze missie en activiteiten.
- Onze communicatie is gebaseerd op interesse van de donateur; wij sturen geen ongevraagde berichten of betaalde promoties. De enige uitzondering is dat we een (zeer) beperkt budget ter beschikking stellen om onze vindbaarheid via zoekmachines te verbeteren. Daar kunnen gesponsorde hyperlinks/zoekresultaten en (in beperkte mate) advertenties bijhoren. Wij doen dit, omdat het grootste deel van onze bestaande donateurs (>25%) aangeeft ons via een online zoekmachine te hebben gevonden.

We versturen geen SPAM

- Wij sturen algemene e-mails zoals onze nieuwsbrief of updates uitsluitend aan personen die zich hier expliciet voor hebben aangemeld.
- Indien nodig voor de verwerking van donaties kunnen wij persoonlijke e-mails sturen aan een donateur.
- Wij respecteren de inbox van onze donateurs en zorgen ervoor dat onze communicatie relevant en wenselijk is.
- Donateurs kunnen zich op elk moment eenvoudig afmelden voor onze algemene e-mails.

We geven geen geld uit aan externe fondsenwervers of collectanten

- Wij maken geen gebruik van externe fondsenwervingsbureaus of -organisaties om donateurs te benaderen namens Effectief Geven.
- Alle fondsenwervingsactiviteiten worden intern uitgevoerd, zodat wij maximale controle over, en verantwoordelijkheid voor, onze benadering en communicatie kunnen nemen.
- Organisaties of individuen die (de principes van) effectief doneren willen uitdragen kunnen dat op eigen titel doen, zolang het duidelijk is dat zij namens de eigen organisatie of op persoonlijke titel spreken en niet namens onze stichting, bijvoorbeeld via onze campagnepagina. We stellen het op prijs als zij zich ook aan deze gedragscode houden, maar hebben daar geen invloed op.

We doen geen ongevraagde telefoontjes

Wij zullen donateurs nooit ongevraagd telefonisch benaderen om donaties te vragen. Wij nemen alleen contact op via de telefoon als hier specifiek om is gevraagd door de donateur, bijvoorbeeld via een terugbelverzoek.

We versturen geen bedelbrieven (direct mail)

Wij versturen geen post en daarmee ook geen ongevraagde (direct mail) brieven met verzoeken om donaties.

Opzeggen is supereenvoudig

- Wij maken het onze donateurs eenvoudig om hun donateurschap te beëindigen of hun communicatievoorkeuren aan te passen, via zelfservice of via onze helpdesk.
- Opzeggingen kunnen op elk moment worden doorgevoerd via de persoonlijke donateursomgeving of via een eenvoudige e-mail, zonder opgave van reden. Er zijn geen verborgen voorwaarden of procedures die het moeilijk maken om op te zeggen.

We gebruiken zo min mogelijk fysiek promotiemateriaal

Wij zijn terughoudend met het laten maken en gebruiken van fysiek promotiemateriaal, omdat de waarde hiervan veelal niet opweegt tegen de (milieugerelateerde of maatschappelijke) kosten. Herbruikbaarheid, vraaggestuurde afname en beoogd resultaat vinden we bij het gebruik ervan belangrijk. Helemaal zonder kunnen we waarschijnlijk niet, maar we maken per bijeenkomst of evenement een bewuste afweging of en hoe we promotiemateriaal inzetten.

Slotbepalingen

Deze gedragscode is een weerspiegeling van onze kernwaarden en inzet voor een terughoudende, respectvolle, ethische en transparante benadering van fondsenwerving. Wij blijven ons voortdurend inzetten om deze principes te handhaven en te verbeteren in onze dagelijkse praktijk.