

veivalg for vekst

Når kan du vite at det lønner seg?

Svein Åge Johanson
Fundraising Skillshare
04.06.2026

Ønsker du en meningsfull og givende jobb der din innsats kan gjøre en stor forskjell?

1993



Strømmestiftelsen

10 år 3 måneder

fundraising

2001

ProFundo

ProFundo AS

22 år 11 måneder

fundraising-system

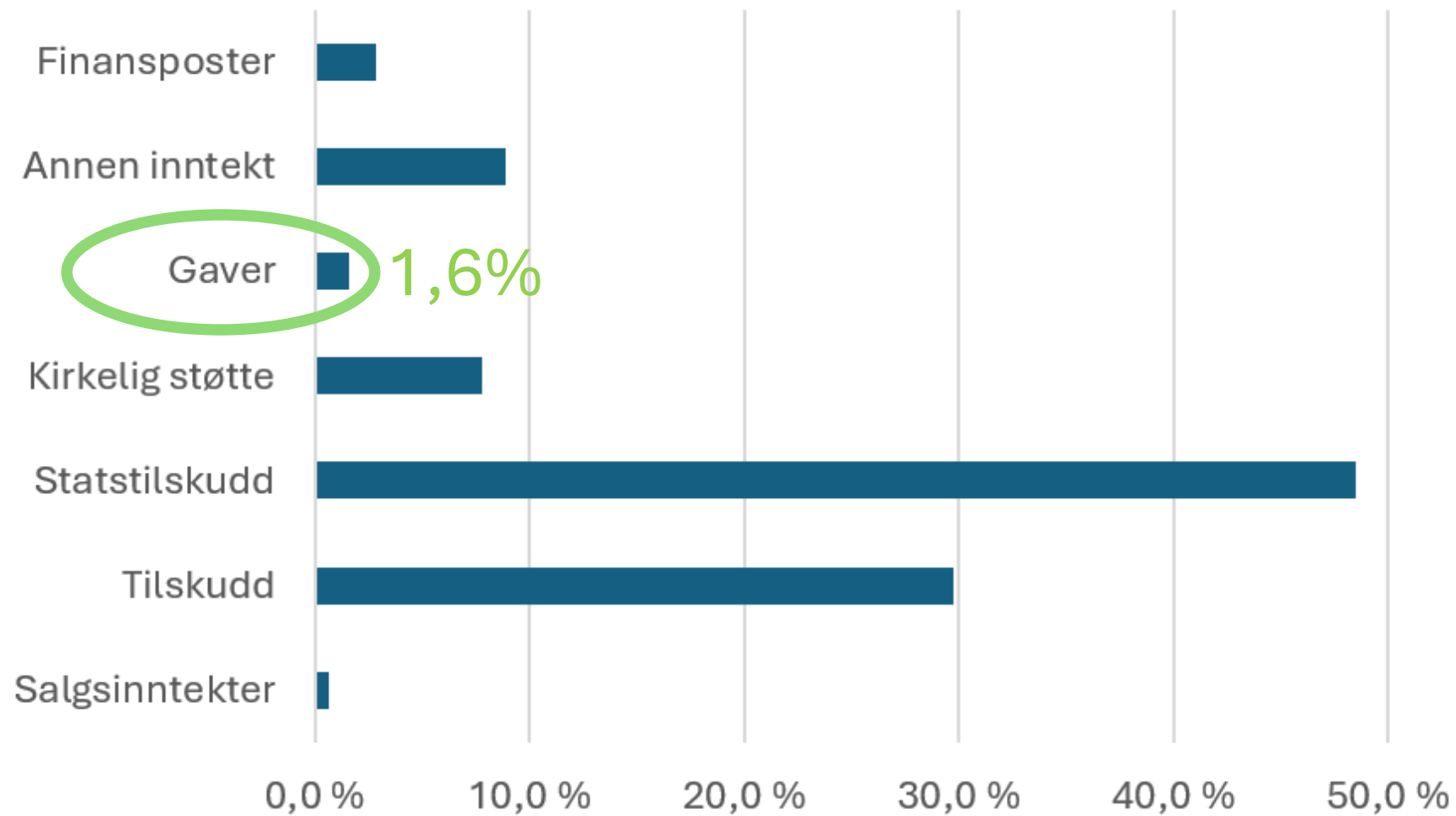
2024



Kirkens SOS

2 år 2 måneder

fundraising-oppstart



Fundraising
Analysis, planning and practice

Second Edition

Adrian Sargeant and Elaine Jay

'As irreverent and incisive as the man himself'

HOW TO LOVE YOUR DONORS (TO DEATH)

Stephen Pidgeon FINSTF

GREAT FUNDRAISING ORGANIZATIONS

WORLD'S

Har du husket å spørre?

Menighetens håndbok i godt innsamlingsarbeid

Tore Gullaksen og Sindre Royland

FRIENDS FOR LIFE

RELATIONSHIP FUNDRAISING IN PRACTICE

Story

Skrive for fundraising

HVA DU MÅ TENKE PÅ NÅR DU SKRIVER FOR FUNDRAISING

The essential foundations of Great Fundraising

People give to people.
Not to organisations, mission statements, or strategies.

Fundraising is not about money.
It's about necessary work that urgently needs doing. Money is the means to an end.

Fundraisers need to be able to see things through their donors' eyes.
Or to put themselves in their donors' shoes.

It helps if you are a donor yourself.
No one should be a fundraiser without first being a donor.

Friendmaking comes before fundraising.
Fundraising is not selling. Fundraisers and donors are on the same side.

Don't just ask. Inspire.
Fundraising is the inspiration business.

Fundraising is about needs, not achievements.
People applaud achievement, but will give to meet a need.

Learn how to harness the simple power of emotion.
Fundraising has to appeal first to the emotions. Logic can then reinforce the appeal.

Great fundraising is more than money.
When donors become involved in your campaign, great things happen.

Always try to turn complaints into support.
The most loyal donor is the donor who has complained and been satisfactorily responded to.

The trustworthiness of a fundraiser and his/her organisation is a reason both to start and to continue support.
This appears to increase in importance as people get older.

Technique must never be allowed to obscure sincerity.
And as all actors know, you can't fake sincerity.

Fundraisers have to learn to talk to their donors where they are.
Not where the fundraiser might want them to be.

Fundraisers and donors have a relationship of shared conviction.
This is much more important than their shared commercial interest.

Always say 'thank you', properly and often.
It's also a good idea to be brilliant at saying 'welcome!'

Great fundraising also involves...
being appropriate, getting results, taking (careful) risks, innovating, using your imagination, the creative use of new technology, patience and, of course, being modest and unassuming!

The modern fundraiser's most common mistakes

THE ZEN OF FUNDRAISING

89 TIMELESS STRATEGIES TO STRENGTHEN YOUR DONOR

Beaife

Behovet er inntekter.
Du er en kostnad.
Dine kampanjer også.

variable kostnader gir inntekt

faste kostnader

- lønn
- kontorplass og utstyr
- CRM-system
- nettside

variable kostnader

- adresselister
- annonsering
- SMS-meldinger
- TM-samtaler
- porto
- materiellproduksjon
- byråttjenester
- Vipps-provisjon

ROI

inntekter

- kampanjekostnader

= dekningsbidrag

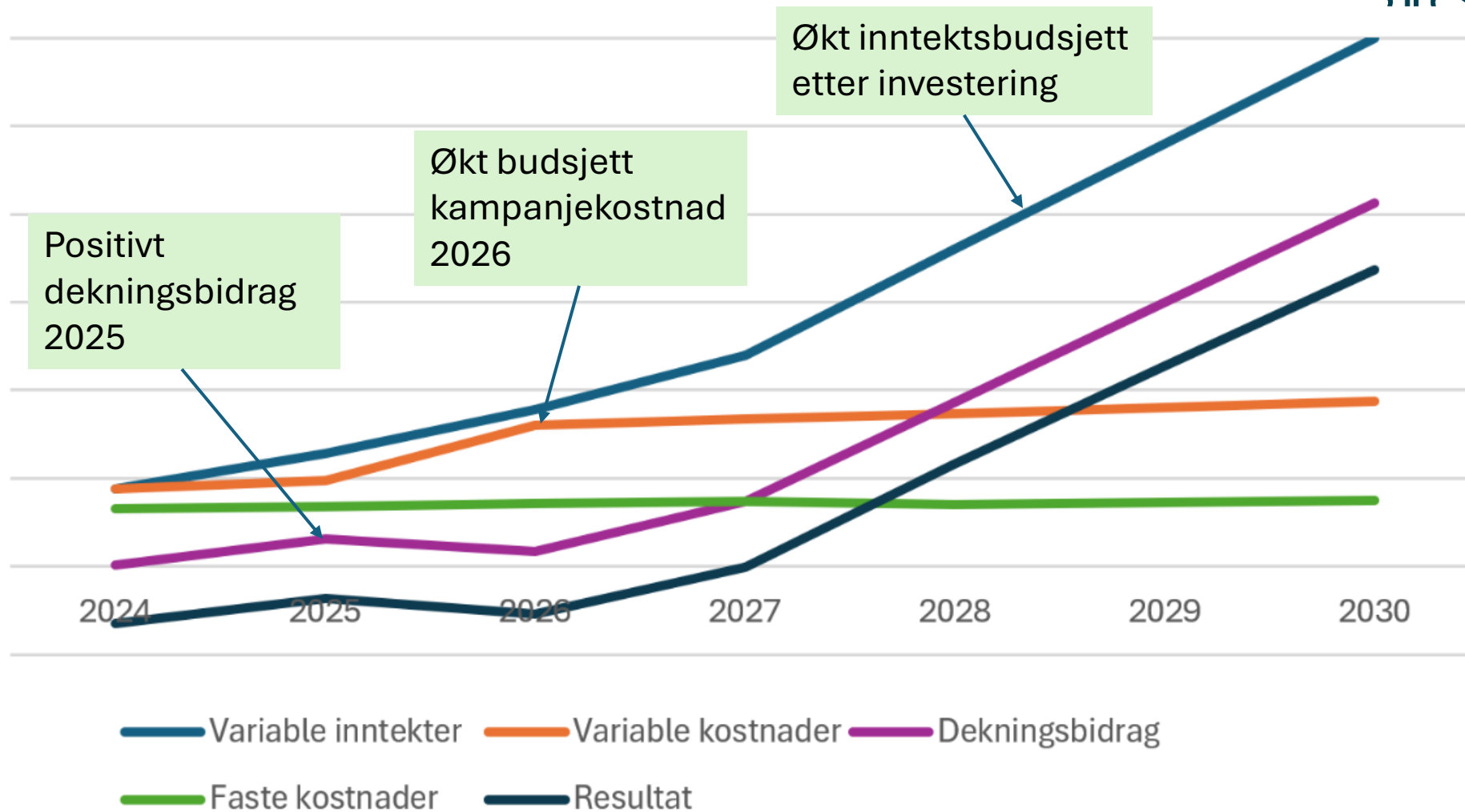
- faste kostnader

= resultat

CASE:

Hvis du klarer å få nye faste givere til å bli lønnsomme etter syv måneder, bør rekrutteringen fortsette og budsjettet økes.

investeringsanalyse



#denfølelsen

«Det følger inntekter med
kostnadene til fundraising»

- økonomiansvarlig

Det er Godt å gi, og være en
Glad Giver 🙏😊 Alle Gode
ønsker til Deg 🌸

Overordnet plan

1. Finne «alle» med hjerte for visjonen

Tusen Takk så hyggelig. Dette satte jeg stor pris på. Og takk til alle dere for den fantastiske jobben dere gjør 🙏

2. Beholde en aktiv relasjon og engasjement for saken

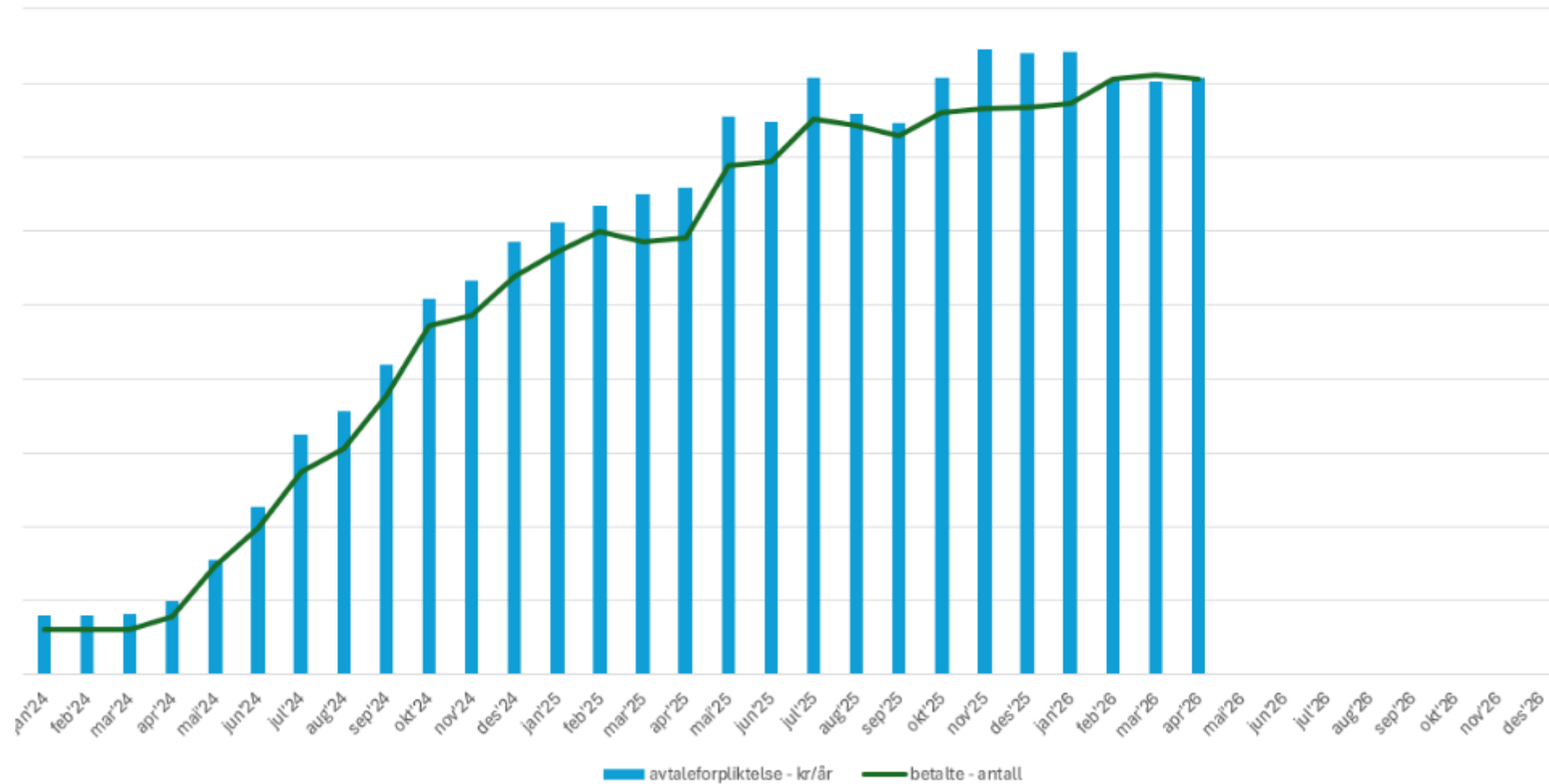


Jeg vil legge til at når jeg får hilsen fra Kirkens SOS, så kommer tankene til meg om å høre litt mer om tlf tjenesten, og om det er noe jeg kan bidra med der.

3. Konvertere flest mulig til å bli faste givere

...til å bli faste givere

AVTALEUTVIKLING





Målgrupper

Tilbud om fastgivertjeneste

- Tidligere frivillige
- Sympatisører
- Berørte
- Tvillinger

😊 Takk til dere som gjør en meget verdifull innsats i Kirkens SOS!



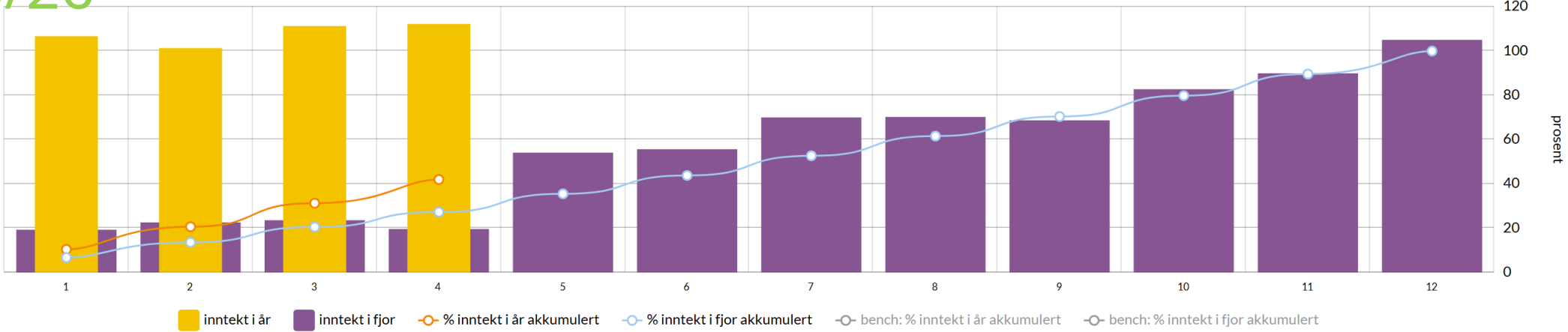
Skjermes

- Aktive frivillige
- Sperrelistes

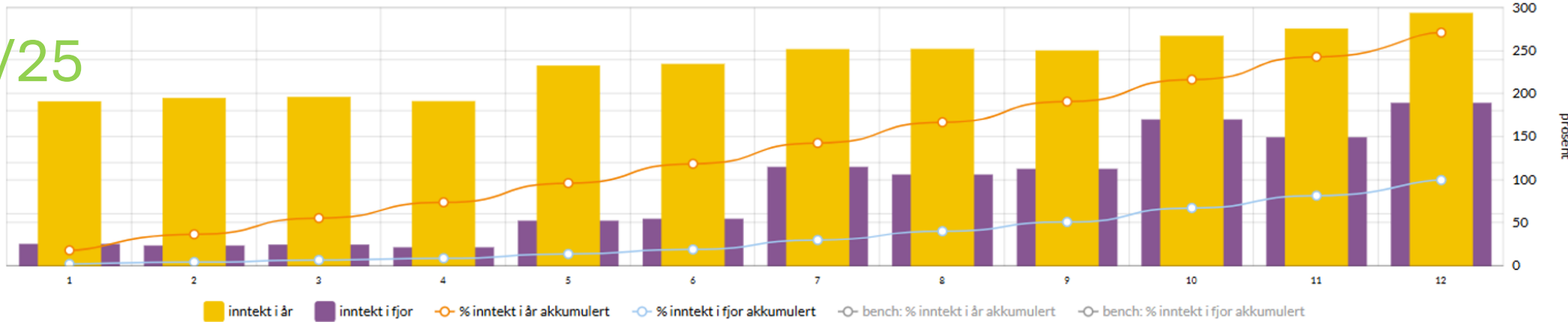
😊 Takk selv for den viktige jobben dere gjør,,, Jeg har selv fått hjelp fra dere, og takket være den telefonsamtalen i 1991, lever jeg og har et godt liv.



25/26



24/25



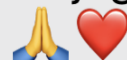
Metode



- Fastgivertjeneste betalt med Vipps
- Giverpleie på SMS
- Opprop for innsats mot de høye selmordstallene
- Kampanjemeldinger på SMS – Vipps til 2407
- Konvertering på telefon med hjelp fra Dialog
- CRM, automatisering med hjelp fra Profundo
- Nettsideutvikling (start nå) med hjelp fra Dekode



Ps. Takk for hjelpen dere gav da jeg var i ferd med å avslutte.



Den gjorde GODT. Jeg er gjennom en tung tid. Alle har sitt - være der for hverandre 🌷

Takk for aldeles rørende melding! Jeg gjør jo så lite for dere- men gir til mange- - så dette var uventet! Gud velsigne deg- og det viktige arbeidet dere gjør 🌷

Tusen takk 🤝
Hyggeligste melding jeg har fått i dag 🌷
Takk for den gode jobben dere gjør i den utfordrende hverdag vi lever i ❤️

Tusen takk for gode ord!
Det gjør skikkelig godt!

Kommunikasjon



- Personlig SMS:
Være giver selv, være frivillig selv, være tilgjengelig.
- Epost:
 - Storytelling: Anonymiserte brukerhistorier
 - Frivilliges innsats
 - Hverdagstips og råd
- Merkedager:
behov – løsning – «now»
Verdensdagen for psykisk helse, Verdensdagen mot selvmord
- Kommunikasjonspillarar:
visjon – problem – helt – mottaker



Visjonen

Alltid et medmenneske å snakke med når livet er vanskelig

Problemet

Enormt mye ensomhet, sorg, angst, utenforskap
Mange samtaler med selvmordsnære. 656 selvmord i fjor
Vi klarer bare å svare halvparten av alle som ringer

Heltene

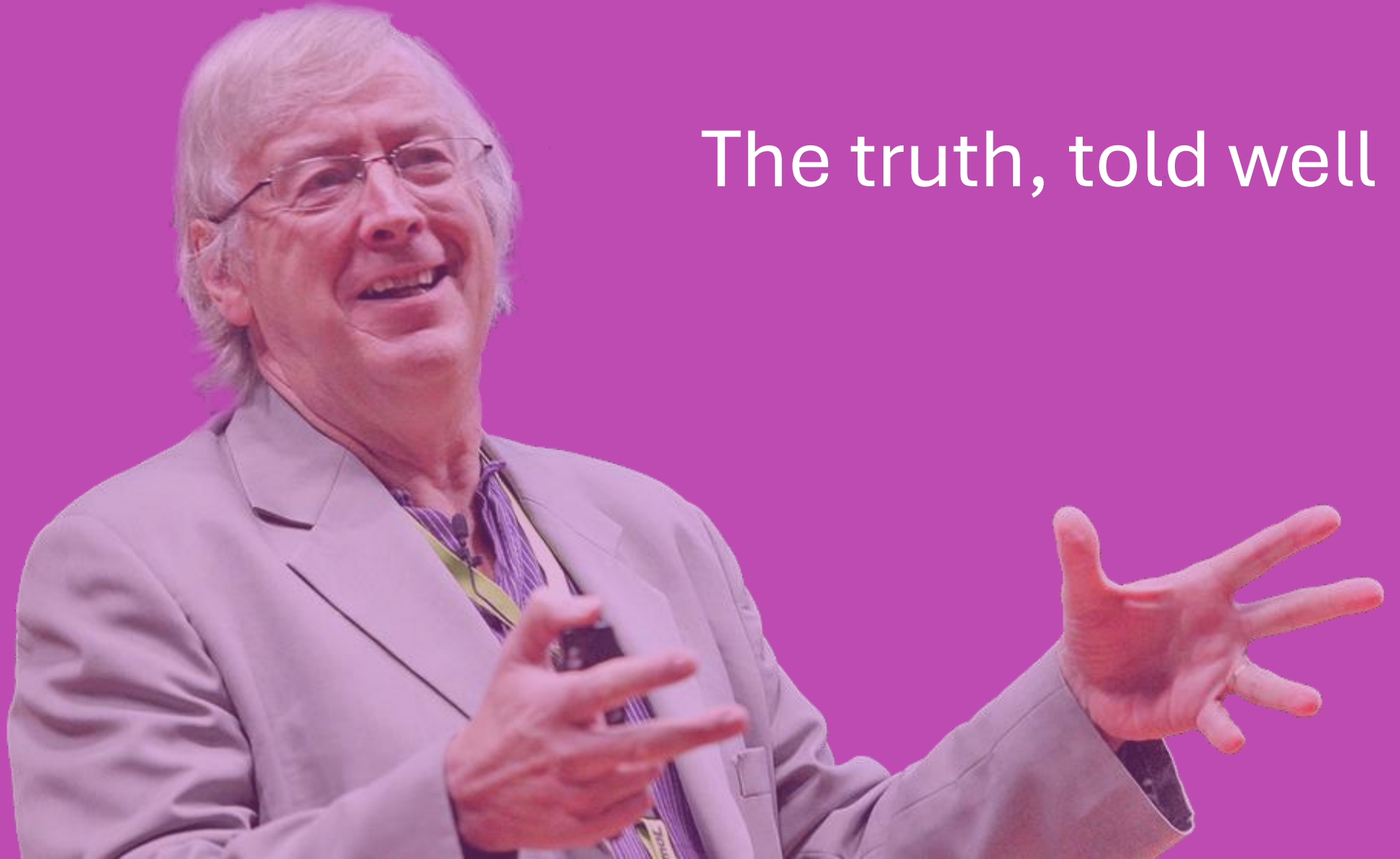
1.000 samtalefrivillige som bruker av sin tid
To vakter hver måned, både dag- og nattevakter
Bruker av sin erfaring, viser nærvær og deler menneskelig klokskap

Mottakerne

Mennesker som har det vanskelig, deres nære og vi som samfunn

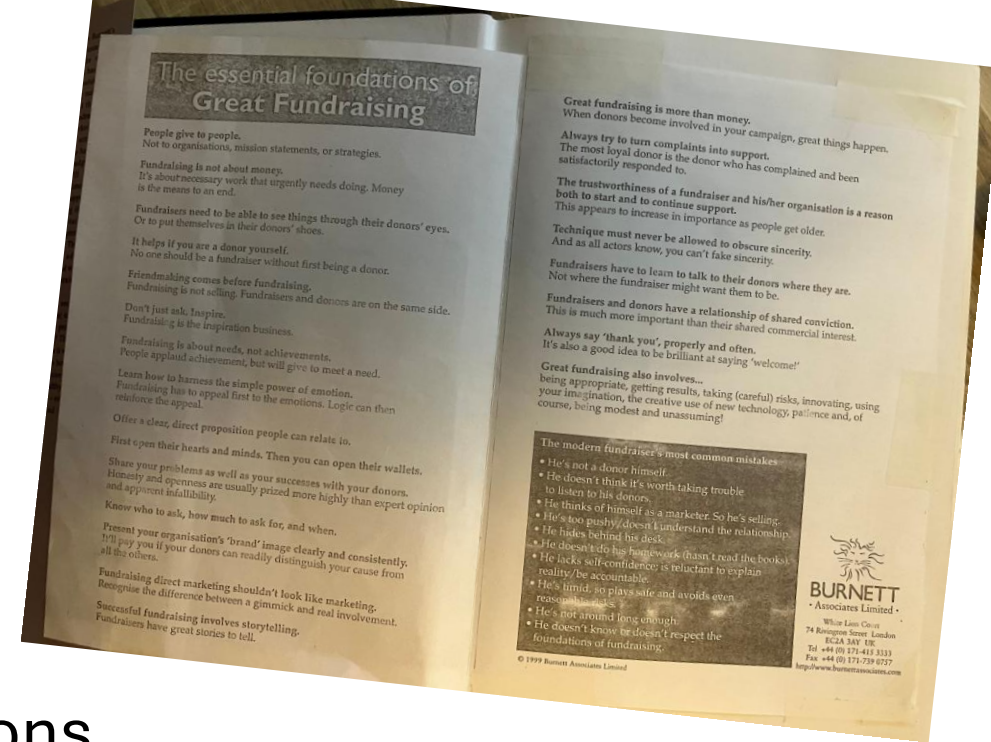


The truth, told well



Ken Burnett -avsjekk

- People give to people
- Fundraising is not about money
- See things through your donors eyes
- It helps if you are a donor yourself
- Friendmaking comes before fundraising
- Don't just ask: Inspire
- Fundraising is about needs



- Emotions
- Turn complaints into support
- Trustworthiness
- Relationship of shared conviction
- Always say thank you
- Take reasonable risks

takk skal dere ha!

svein@kirkens-sos.no | 900 24 744 | 9206 2407

