DKMS
WIR BESIEGEN BLUTKREBS

AUS DEM VOLLEN SCHÖPFEN!?

DATENANALYSE ALS GRUNDLAGE STRATEGISCHEN FUNDRAISINGS

Heike-Müller-Jungbluth und Axel Götz

UNSERE SUCHE BEGINNT MIT MECHTHILD HARF

DIE CHANCE AUF EIN ZWEITES LEBEN: DER GENETISCHE ZWILLING

ALARMIERENDE ZAHLEN

DIE HERAUSFORDERUNG: ÜBEREINSTIMMUNG DER GEWEBEMERKMALE

JEDER GESUNDE MENSCH ZWISCHEN 18 UND 55 JAHREN

FOKUS: JUNG UND VIELFÄLTIG

BEVORZUGT: JUNGE MÄNNER

QUALITÄTSANSATZ BEI REGISTRIERUNGEN FORDERT FUNDRAISING

DKMS & GFS

Datenanalyse um Ausgangssituation zu klären

DKMS

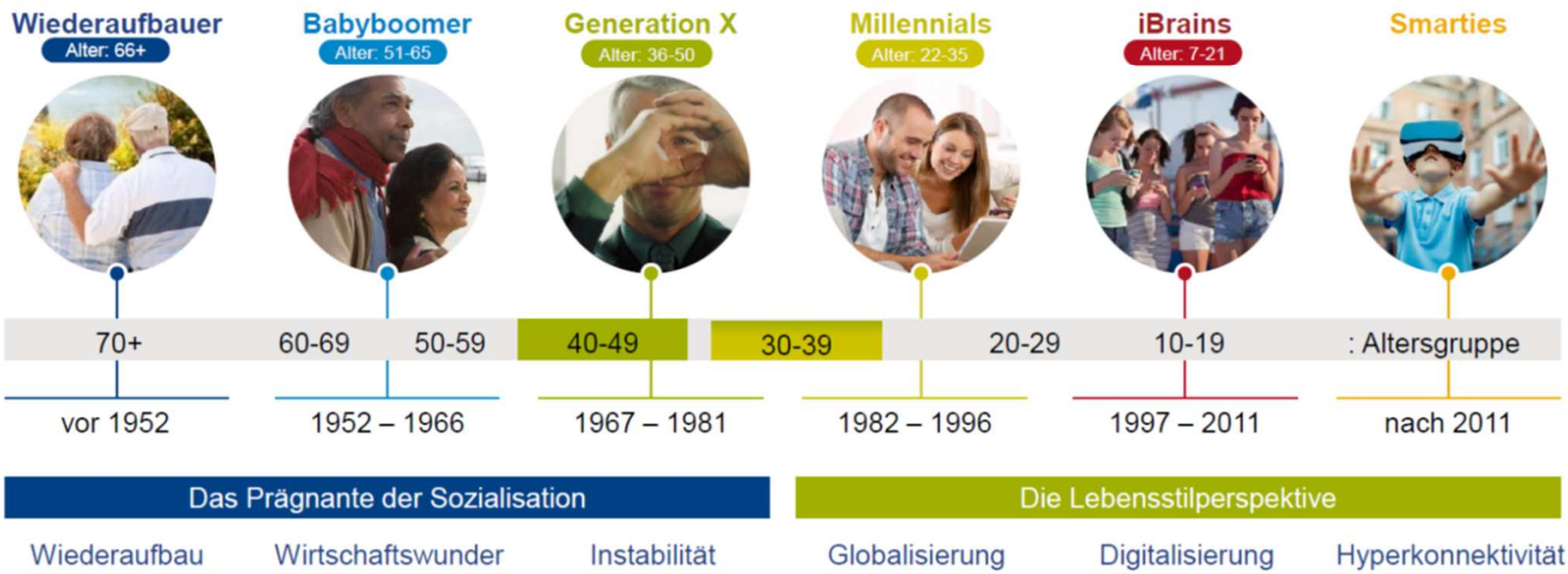
WIR BESIEGEN BLUTKREBS

I. Altersstruktur und Förderervolumen

Abgrenzung von sechs (Spender-) Generationen (nach GfK Charity Scope)

Generationen im Überblick

Abgrenzungen nach Prägung und in Abstimmung mit internationalen Studien

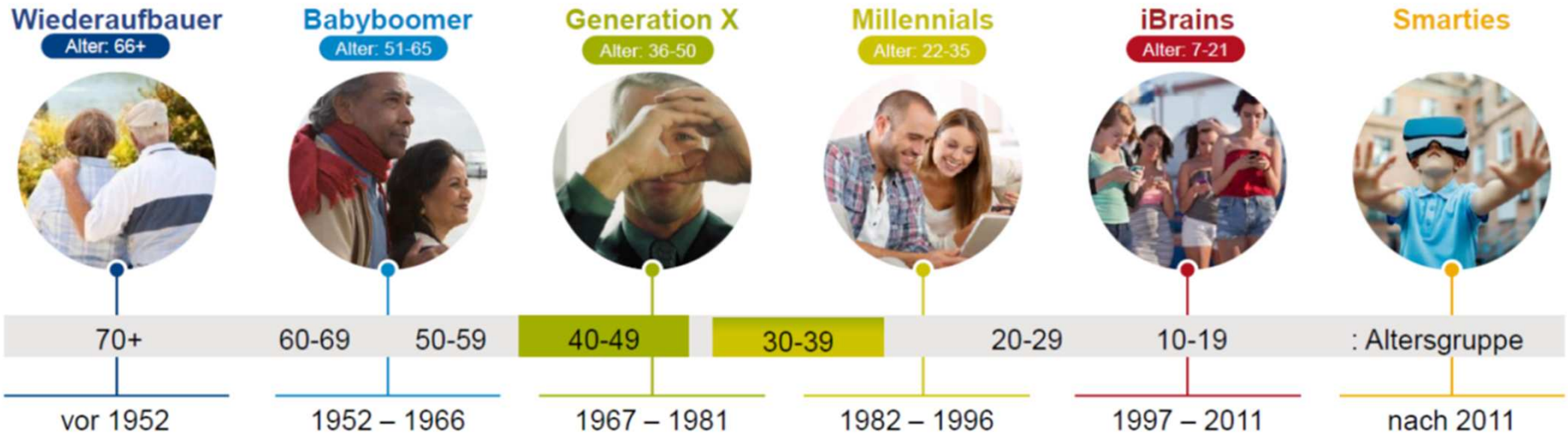


© GfK und Deutscher Spendenrat e.V. 2018 | Bilanz des Helfens 2018 | 26. Februar 2018

Registrierte „Spender“

Generationen im Überblick

Abgrenzungen nach Prägung und in Abstimmung mit internationalen Studien



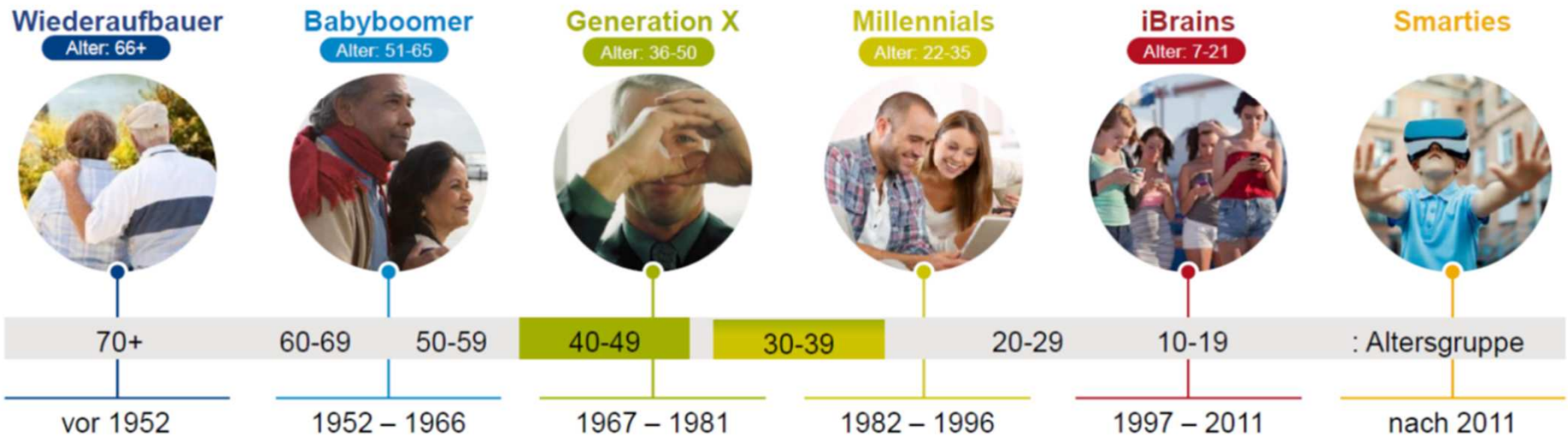
Spenderstruktur (Registrierungen in der DKMS)

Anteil	**2,15%**	**21,00%**	**32,56%**	**38,70%**	**5,60%**	**0%**

„Geld - Spender“

Generationen im Überblick

Abgrenzungen nach Prägung und in Abstimmung mit internationalen Studien



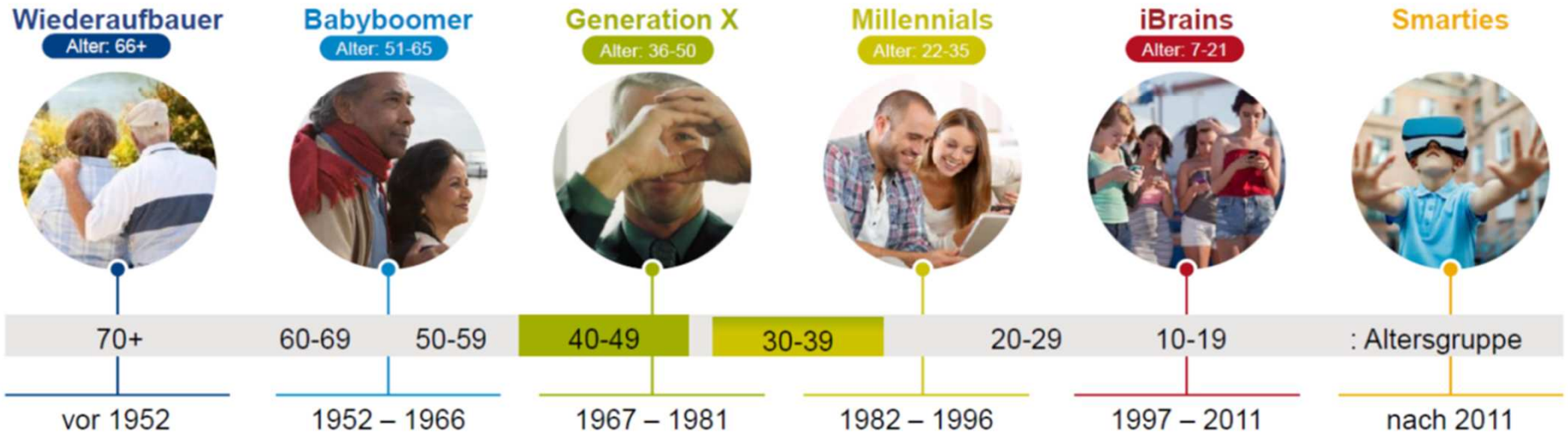
Geldspenderstruktur (Förderer mit mindestens einer Zahlung)

Anteil	**2,60%**	**32,65%**	**41,03%**	**22,54%**	**1,18%**	**0%**

„Spender“ vs. „Geld -Spender“

Generationen im Überblick

Abgrenzungen nach Prägung und in Abstimmung mit internationalen Studien



Sind „Spender“ (Registrierte) auch Geldspender?

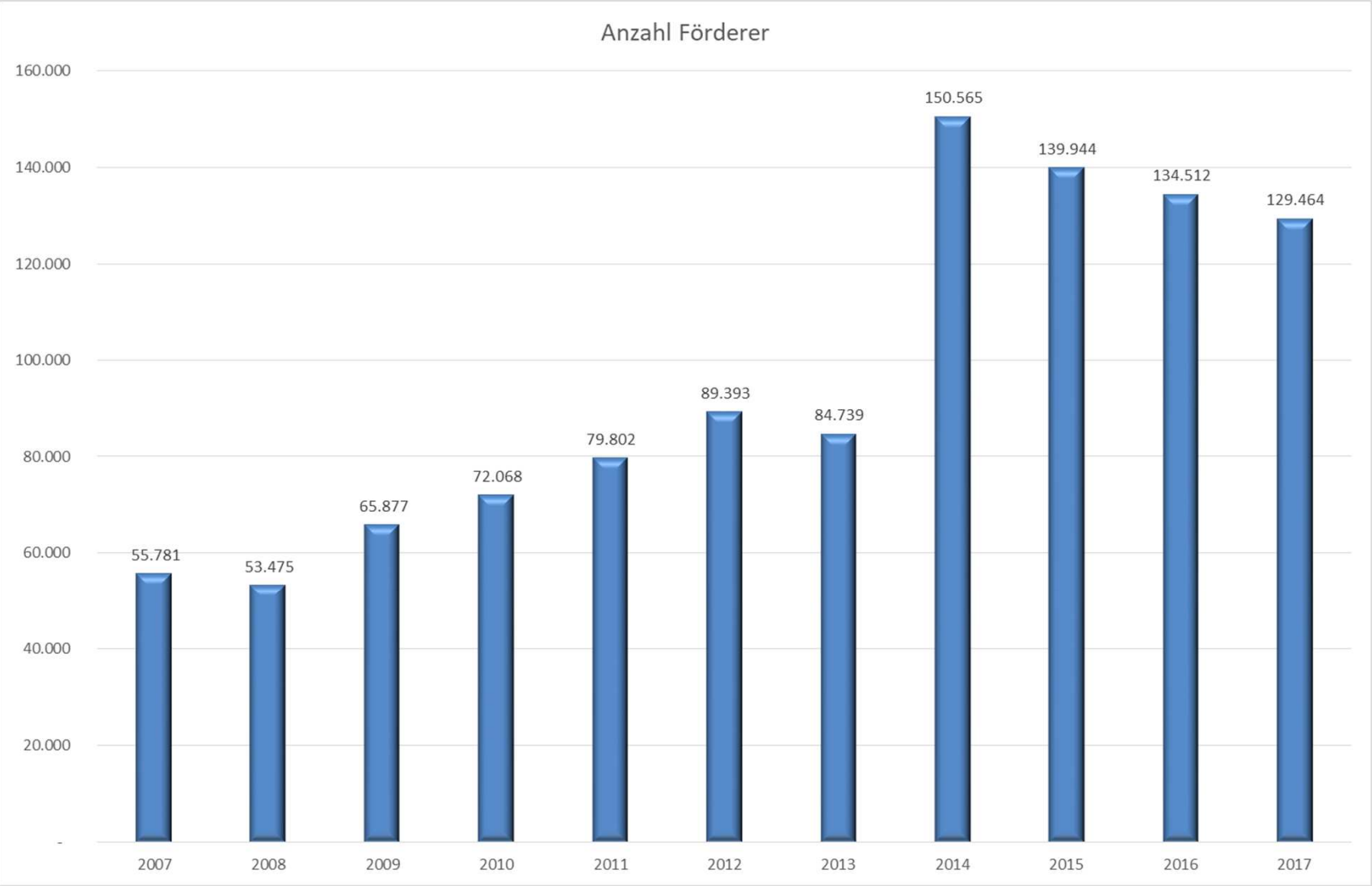
Anteil	**16,67%**	**21,41%**	**17,35%**	**8,02%**	**2,92%**	**0%**

Der Spendenmarkt
Personen je Generation
Spender je Generation
Registrierte DKMS
Geldspender DKMS
45,00%
40,00%
35,00%
30,00%
25,00%
20,00%
15,00%
10,00%
5,00%
0,00%
13,71%
24,38%
2,15%
2,60%
25,33%
30,87%
21,01%
32,65%
21,99%
21,88%
32,58%
41,03%
20,75%
14,72%
38,72%
22,54%
18,21%
8,15%
5,54%
1,18%
Wiederaufbauer
Babyboomer
Generation X
Millennials
iBrains

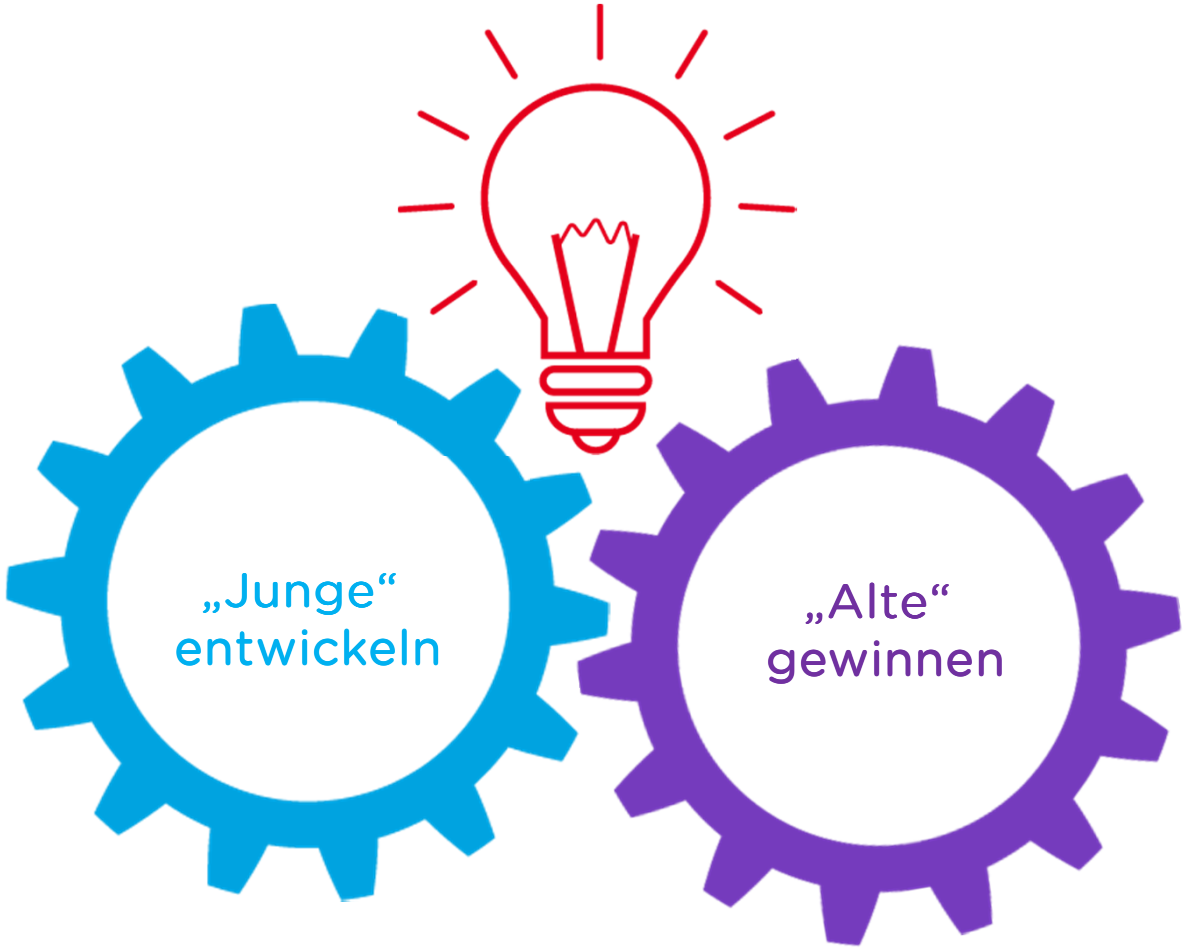
VOLLE DATENBANK – ABER FÜR'S FUNDRAISING DIE FALSCHEN !?

"junge" Zielgruppen	klassische Geldspender
97,5%	2,5%

Förderer pro Jahr



SCHLUSSFOLGERUNG: ZWEIGLEISIGE STRATEGIE



ERSTE AKTIVITÄTEN „JUNGE“ ENTWICKELN: ZIELGRUPPENGENAUE SHOPPING-LISTEN

DAS SCHÖNSTE WEIHNACHTSGESCHENK: LEBENSCHANCEN SCHENKEN.

Liebe Frau Mustermann-Musterfrau,

mit **35 Euro** können wir einen neuen Stammzellspender registrieren und im Labor typisieren lassen.

Mit **80 Euro** unterstützen Sie uns beispielsweise dabei, den Zugang von Blutkrebspatienten zu Therapien weltweit zu verbessern.

Ihre Spende von **150 Euro** kann uns helfen, die Forschung für den Kampf gegen Blutkrebs zu optimieren.

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG!

DAS SCHÖNSTE WEIHNACHTSGESCHENK: LEBENSCHANCEN SCHENKEN.

Liebe Frau Mustermann-Musterfrau,

mit **175 Euro** können wir fünf neue Stammzellspender registrieren und im Labor typisieren lassen.

Mit **400 Euro** unterstützen Sie uns beispielsweise dabei, den Zugang von Blutkrebspatienten zu Therapien weltweit zu verbessern.

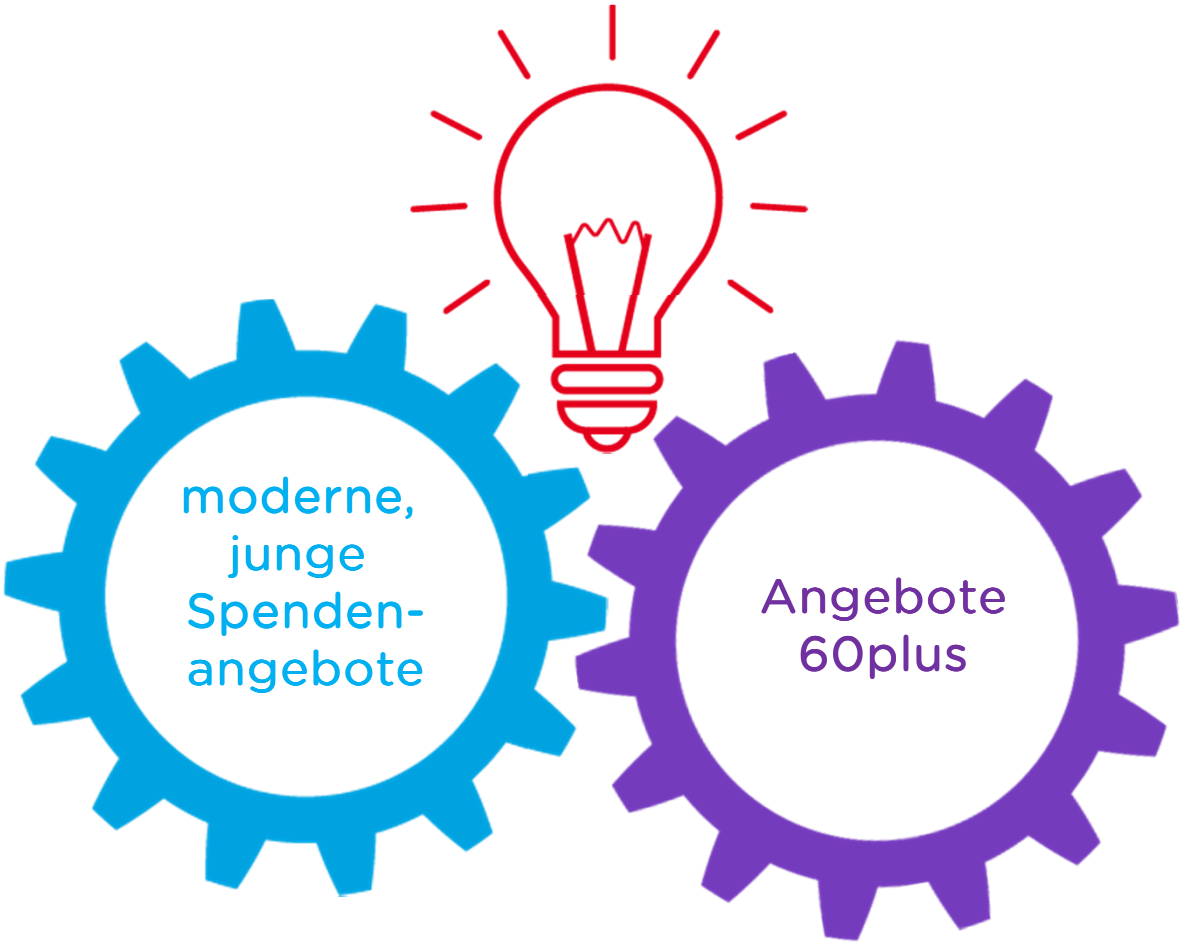
Ihre Spende von **1.000 Euro** kann uns helfen, die Forschung für den Kampf gegen Blutkrebs zu optimieren.

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG!

ERSTE AKTIVITÄTEN „ALTE“ GEWINNEN: EINSATZ VON FREMDLISTEN

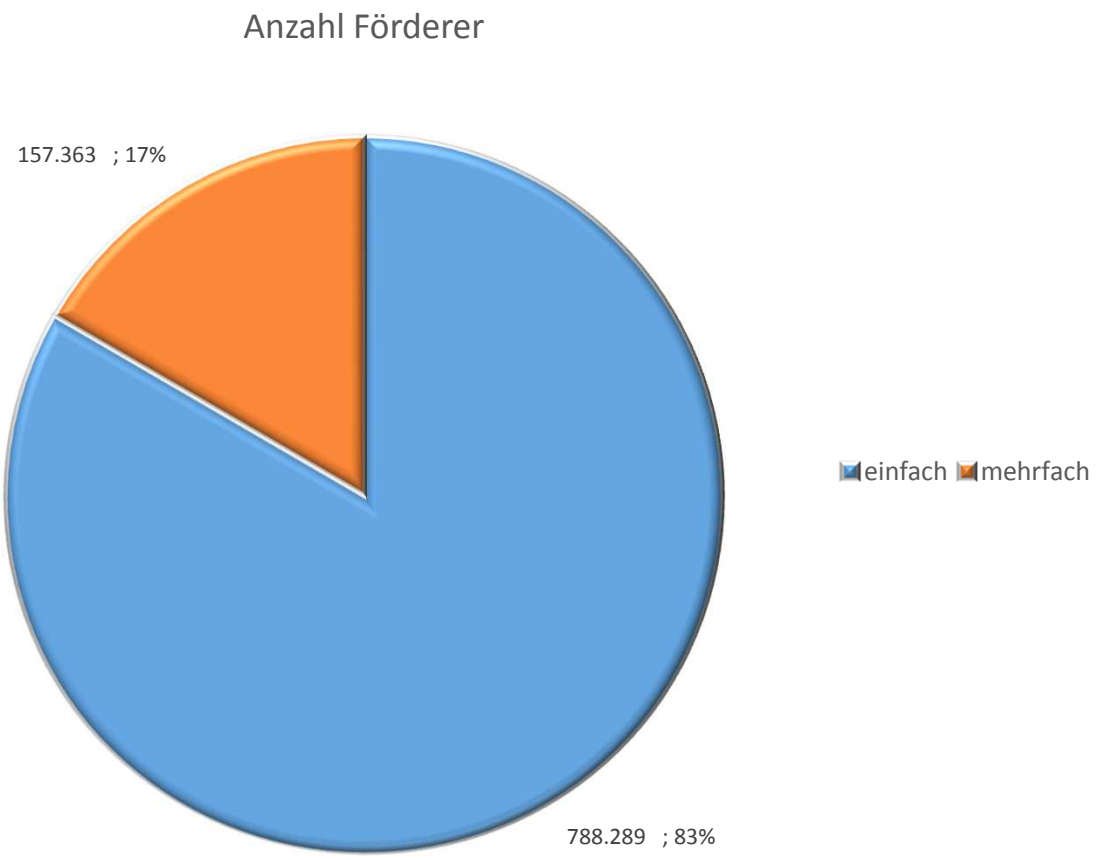
„Alte“ gewinnen

AKTIVITÄTEN MITTELFRISTIG

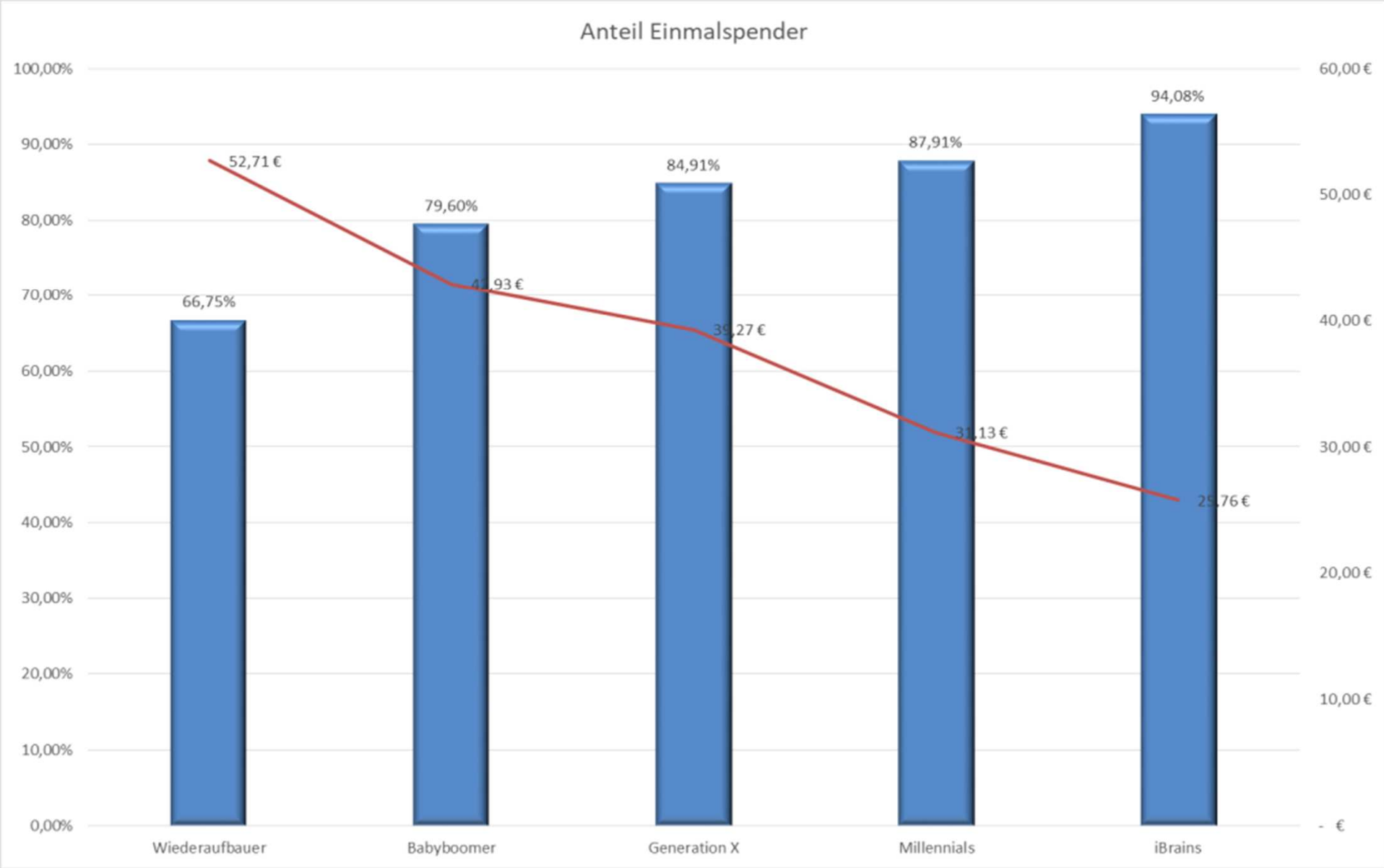


II. Loyalität

Loyalität

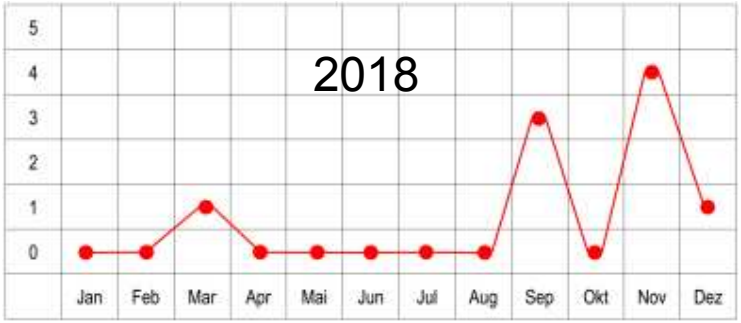


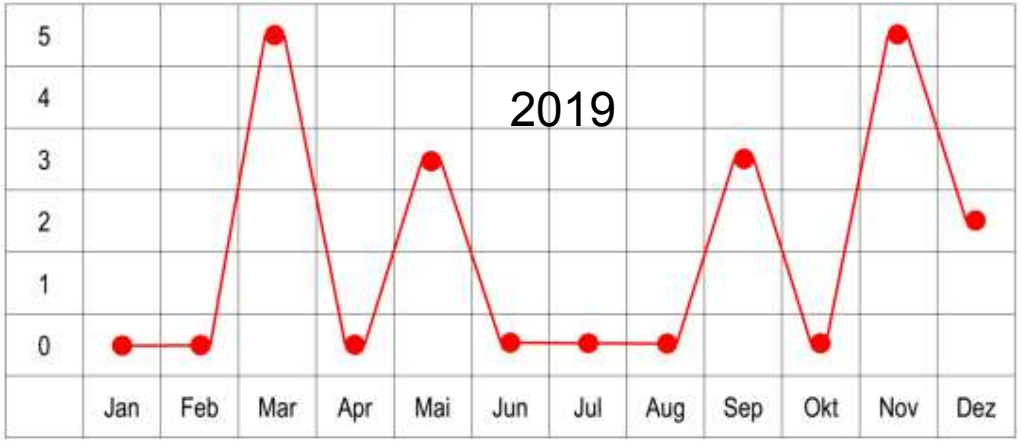
Loyalität


Anteil Einmalspender
100,00%
90,00%
80,00%
70,00%
60,00%
50,00%
40,00%
30,00%
20,00%
10,00%
0,00%
60,00 €
50,00 €
40,00 €
30,00 €
20,00 €
10,00 €
- €
66,75%
79,60%
84,91%
87,91%
94,08%
52,71 €
41,93 €
39,27 €
31,13 €
25,76 €
Wiederaufbauer
Babyboomer
Generation X
Millennials
iBrains

SCHLUSSFOLGERUNG:
DANK - UND BINDUNGSSYSTEMATIK AUFBAUEN

ERSTE AKTIVITÄTEN „HÖHERE KONTAKT-FREQUENZ“: ERHÖHUNG DES GRUNDRAUSCHENS





ERSTE AKTIVITÄTEN „HÖHERE KONTAKT-FREQUENZ“: ZUSÄTZLICHE MAILINGS IN 2018

1. Dringlichkeitsmailing

+ + DRINGEND + + HELFEN SIE UNS, NEUE STAMMZELLSPENDER ZU FINDEN + +

DKMS
WIR BESIEGEN BLUTKREBS

Frau
Marie Mustermann-Mustermann
Muster-Mustermann-Allee 123
12345 Musterstadt

Tübingen, den 25. September 2018

HELFEN SIE UNS, LEBEN ZU RETTEN!

Sehr geehrte Frau Mustermann,

Blutkrebs ist heimtückisch und kann jeden treffen – ohne Vorwarnung. Allein in Deutschland erhält alle 15 Minuten ein Mensch die niederschmetternde Diagnose, unter ihnen auch viele Kinder und Jugendliche. Für viele Patienten ist eine Stammzelltransplantation die einzige Möglichkeit für eine zweite Lebenschance. Doch den richtigen Spender zu finden, ist oftmals nicht einfach. Nur ein Bruchteil der Betroffenen hat das Glück, in der eigenen Familie fündig zu werden.

Umso wichtiger ist der Aufbau einer Datei mit potenziellen Spendern. Die DKMS hat weltweit bereits mehr als acht Millionen Menschen als Stammzellspender registriert und typisiert. Und doch reicht das bisher nicht aus: Jeder zehnte Blutkrebspatient in Deutschland findet trotzdem keinen passenden Spender.

Entscheidend für eine Stammzellspende ist eine weitgehende Übereinstimmung der HLA-Merkmale mit dem Empfänger. Dabei handelt es sich um Strukturen auf den Oberflächen der Körperzellen, mit denen das Immunsystem zwischen eigenem und fremdem Gewebe unterscheidet. Nur wenn diese zwischen Spender und Empfänger fast identisch sind, können Abstoßungsreaktionen minimiert und Heilungsprozesse verbessert werden. Deshalb muss die Auswahl an Spendern so groß wie möglich sein.

Auch das Alter des Spenders spielt eine wichtige Rolle. Der körperliche Zustand jüngerer Spender ist meist besser und die Zahl ihrer Vorerkrankungen ist geringer. Wenn also ein Arzt die Auswahl zwischen mehreren geeigneten Spendern haben sollte, wird er sich immer für den jüngeren Spender entscheiden. Denn wissenschaftliche Analysen belegen, dass die Überlebensrate von Patienten mit einem Transplantat jüngerer Spender signifikant höher ist.

DKMS
WIR BESIEGEN BLUTKREBS

+ + DRINGEND + + HELFEN SIE UNS, NEUE STAMMZELLSPENDER ZU FINDEN + +

ERSTE AKTIVITÄTEN „HÖHERE KONTAKT-FREQUENZ“: ZUSÄTZLICHE MAILINGS IN 2018

Höhere Kontakt-frequenz

2. Spende statt Geschenke- Mailing an Unternehmen

DKMS
SPENDE
STATT GESCHENKE

WOLLEN SIE SOLCHE ERFOLGSGESCHICHTEN WIE DIE VON CARLOS AUCH ERMÖGLICHEN?

Viele Unternehmen stehen vor Weihnachten immer wieder vor der Frage: Welches Geschenk sollen wir welchem Geschäftspartner oder Kunden machen? Dazu haben wir einen Vorschlag für Sie: **Schenken Sie Lebenschancen!**

Die Aktion „Spende statt Geschenke“ der DKMS bietet die Möglichkeit, auf einfachem Wege zu schenken und gleichzeitig zu zeigen, dass Sie als Unternehmen soziale Verantwortung übernehmen, indem Sie kranken Kindern wie Carlos die Chance auf ein neues Leben verschaffen.

Die DKMS hat die Aktion „Spende statt Geschenke“ schon vor Jahren ins Leben gerufen – und immer mehr Firmen werden Partner!

Ihre Vorteile:

- „Spende statt Geschenke“ ist eine zeitgemäße und sinnvolle Aktion zu Weihnachten.
- Sie ersparen sich die lange Suche nach Geschenken für Kunden und Geschäftspartner.
- Sie senden das Signal an Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner, dass Sie als Unternehmen soziale Verantwortung übernehmen.

SPENDEN SIE FÜR ZWEITE LEBENSCHANCEN!

Mit Ihrer Spende von **350 Euro** können wir zehn neue Stammzellspender registrieren und im Labor typisieren lassen.

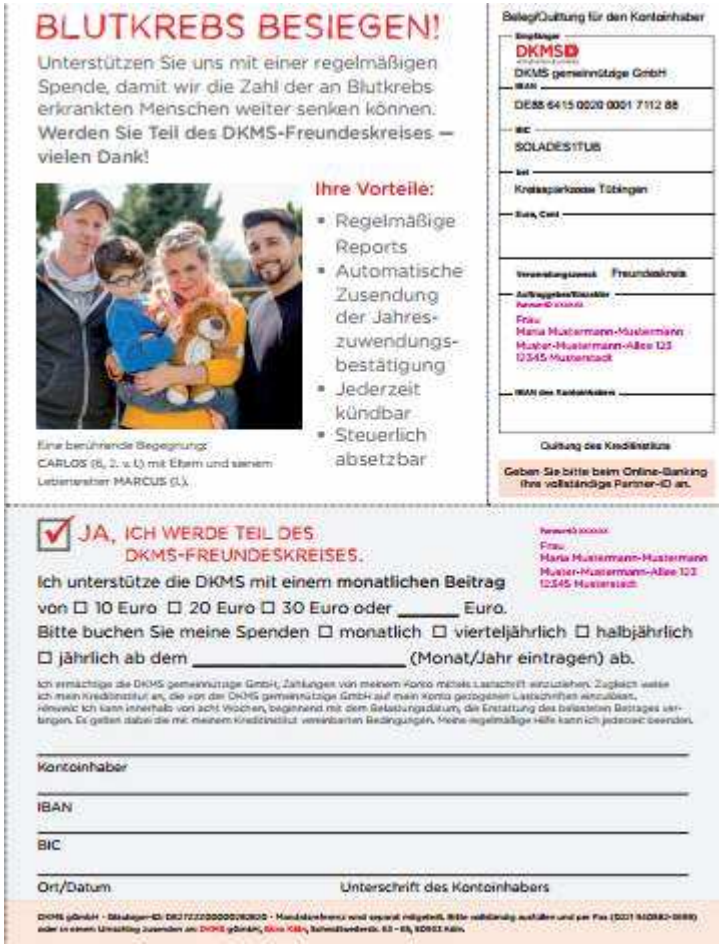
Mit **800 Euro** unterstützen Sie uns beispielsweise dabei, den Zugang von Blutkrebspatienten zu Therapien weltweit zu verbessern.

Ihre Spende von **1.000 Euro** kann uns helfen, die Forschung für den Kampf gegen Blutkrebs zu optimieren.

VIELEN DANK, DASS SIE ZUSAMMEN MIT UNS LEBEN RETTEN!

ERSTE AKTIVITÄTEN „HÖHERE KONTAKT-FREQUENZ“: ZUSÄTZLICHE MAILINGS IN 2018

3. Dauerspendermailing



BLUTKREBS BESIEGEN!

Unterstützen Sie uns mit einer regelmäßigen Spende, damit wir die Zahl der an Blutkrebs erkrankten Menschen weiter senken können. Werden Sie Teil des DKMS-Freundeskreises – vielen Dank!

Ihre Vorteile:

- Regelmäßige Reports
- Automatische Zusendung der Jahres-zuwendungs-bestätigung
- Jederzeit kündbar
- Steuerlich absetzbar

Eine berührende Begegnung: CARLOS (8, 2. v. l.) mit Eltern und seinem Lebensretter MARCUS (r.).

Beleg/Quittung für den Kontoinhaber

DKMS gemeinnützige GmbH

DE88 6415 0020 0001 7112 88

SOLADES1TUB

Kreissparkasse Tübingen

Freundeskreis

Frau
Maria Mustermann-Mustermann
Muster-Mustermann-Allee 123
12345 Musterstadt

Quittung des Kreditinstituts

Geben Sie bitte beim Online-Banking Ihre vollständige Partner-ID an.

JA, ICH WERDE TEIL DES DKMS-FREUNDESKREISES.

Ich unterstütze die DKMS mit einem monatlichen Beitrag von ☐ 10 Euro ☐ 20 Euro ☐ 30 Euro oder _____ Euro.

Bitte buchen Sie meine Spenden ☐ monatlich ☐ vierteljährlich ☐ halbjährlich ☐ jährlich ab dem _____ (Monat/Jahr eintragen) ab.

Kontoinhaber

IBAN

BIC

Ort/Datum Unterschrift des Kontoinhabers

ERSTE AKTIVITÄTEN „ERFOLGE AUFZEIGEN“: DKMS REPORT

Datenanalyse: Ausblick

WEITERES VORGEHEN

VERBREITERUNG GELDSPENDER-BASIS

BINDUNG UND ENTWICKLUNG

QUICK WINS AUS WERTE-SCORING

MARKE DKMS UM FUNDRAISING ERWEITERN

GELD-KOMMUNIKATION AUFBAUEN

GROßSPENDER-THEMEN AUFBAUEN

WIR HABEN VIEL VOR

NEIL, transplantierter Patient mit
ANGELIKA, Stammzellspenderin

„ES IST ALS OB ICH EINEN WEITEREN KLEINEN BRUDER HÄTTE…“