

ARBEITSHILFEN FÜR EIN ERFOLGREICHES FUNDRAISING

2.

„DIE NOVEMBER - FLUT“

... wie sich das Mailing-Aufkommen über das Jahr verteilt



Mehr als nur Adressen

Arnold, Demmerer & Partner
Gesellschaft für creatives Zielgruppenmarketing mbH

Zentrale Stuttgart
Mittlerer Pfad 26
70499 Stuttgart

Tel. +49 (0)711/8 87 13 – 0
Fax +49 (0)711/8 87 13 – 44

Niederlassung München
Bayerstraße 24
80335 München

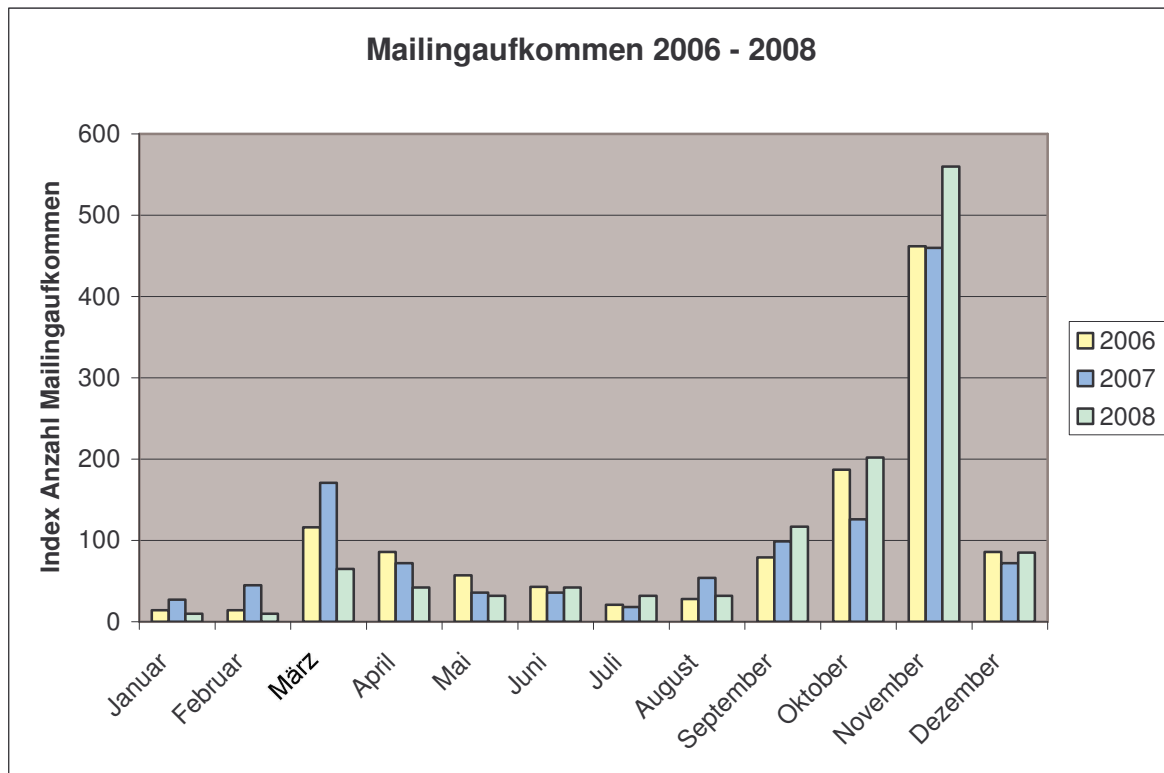
Tel. +49 (0)89/66 60 91 – 12
Fax +49 (0)89/66 60 91 – 20



www.zielgruppenmarketing.de

Mailing-Aktionen zur Neuspendergewinnung

- Analyse-Methode: Eigenerhebung bei 30 Panel-Teilnehmern, die uns alle in 2008 erhaltenen Fundraising-Mailings zur Verfügung gestellt haben.
- Dieses Panel erhebt nicht den Anspruch repräsentativ zu sein, jedoch sind alle nationalen Aktionen mit großen Volumen erfasst.
- Analyse-Gegenstand: Alle Mailings von Non-Profit-Organisationen, **die an Fremdlisten zur Neuspendergewinnung** verschickt wurden.
- Nach unseren Kenntnissen ist dies die einzige Untersuchung, die ausschließlich Mailings an Fremdlisten zur Neuspendergewinnung berücksichtigt.
- Es wurde immer nur 1 Mailing pro Aktion und Organisation für die Auswertung berücksichtigt. Mailings an eigene Spenderbestände wurden nicht berücksichtigt. Die Ergebnisse sind damit nicht vergleichbar mit anderen, großen Paneldaten, bei denen alle Spendenmailings untersucht werden.
- Analyse-Zeitraum: 01.01.2008 – 31.12.2008 (Vergleichsdaten 2006 + 2007 analog)
- Index: Index 100 = durchschnittliche Anzahl Mailing je Monat (nur an Fremdlisten zur Neuspendergewinnung)



Ergebnis:

Im Frühjahr 2008, insbesondere in den Monaten Januar bis April, gab es deutlich weniger Aussendungen als im Vorjahr. In den Monaten Juni und Juli stieg die Anzahl der Aussendungen leicht an, im August fiel sie wieder ab. Ab September 2008 wurden jedoch deutlich mehr Mailings versendet als im Vorjahr.

Besonders in den Monaten Oktober und November 2008 war die Menge an versandten Mailings deutlich höher als in 2007. Im Vergleich gegenüber dem Gesamtjahr zeigt sich erneut, dass der November der favorisierte Aussendemonat im Jahr ist.

In diesem Zeitraum wurden über 5x so viele Aktionen postaufgeliefert als gegenüber dem Monatsmittel. So betrachtet sind im November über 50% aller Neuspenderaktionen in den Briefkästen der Empfänger.

Bezieht man die Volumen der Neuspenderaktionen in die Betrachtung mit ein, sind es aber sicher mehr als 60%, da die Auflagen im November auch am größten sind.

Im November ist es nicht die Ausnahme, sondern der Normalfall, dass spendenaffine Privathaushalte 3mal mehr Neuspendermailings erhalten als der Durchschnitt.

Folgen:

- Negative Auswirkungen der Mailfrequenz auf die Responsequote
- Sinkende Spendenbeträge
- Rückgang der Spender-Profitabilität

Möglichkeiten: Prüfen Sie rechtzeitig durch Timing-Tests, ob nicht auch andere Monate für Sie geeignet sind.

Bei vielen Organisationen ist der November nach wie vor ein geeigneter Monat für die Neuspendergewinnung, aber der Trend nach unserer Erfahrung ist: der November wird schlechter!

Risiko: Generell ist es bei höheren Mailingauflagen nicht sinnvoll, alles auf einen Versandtermin zu setzen.

Hier besteht immer die Gefahr, dass Faktoren auf die Sie keinerlei Einfluss haben (z.B. Naturkatastrophen, negative Pressemitteilungen zum Fundraising etc.) ihre Ergebnisse sehr stark beeinflussen.

Zahlen ab 2009: Da sich auch 2009 keine wesentlichen Veränderungen beim monatlichen Neuspender-Mailingaufkommen ergaben, wurde die weitere Erhebung von Panel-Daten vorerst ausgesetzt.

Es ist geplant, die Erhebung zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufzunehmen, um festzustellen, ob sich langfristig eine Veränderung bei den starken Neuspender-Monaten ergeben hat.

Für weitere Fragen und/oder ein persönliches Beratungsgespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartner in Stuttgart:

Herr Klaus Arnold

Tel. 0711 / 8 87 13 - 11

Email: arnold@arnold-demmerer.de

Frau Anita Demmerer

Tel. 0711 / 8 87 13 - 10

Email: demmerer@arnold-demmerer.de

Herr Helmut Scheu

Tel. 0711 / 8 87 13 - 16

Email: scheu@arnold-demmerer.de

Frau Sarah Ehmann

Tel. 0711 / 8 87 13 - 15

Email: ehmann@arnold-demmerer.de

Frau Natascha Mahn

Tel. 0711 / 8 87 13 - 13

Email: mahn@arnold-demmerer.de

Ihre Ansprechpartner in Taufkirchen:

Herr Peer Buchholtz

Tel. 089 / 66 60 91-14

Email: buchholtz@arnold-demmerer.de

Frau Brigitte Schopf

Tel. 089 / 66 60 91-12

Email: schopf@arnold-demmerer.de

Zentrale:

Arnold, Demmerer & Partner

Gesellschaft für creatives Zielgruppenmarketing mbH
Mittlerer Pfad 26
D-70499 Stuttgart

Telefon: +49 (0)711 / 8 87 13 - 0

Fax: +49 (0)711 / 8 87 13 - 44

Niederlassung München:

Arnold, Demmerer & Partner

Gesellschaft für creatives Zielgruppenmarketing mbH
Bayerstr. 24
D-80335 München

Telefon: +49 (0)89 / 66 60 91-0

Fax: +49 (0)89 / 66 60 91-20

e-mail: post@arnold-demmerer.de

Web: www.zielgruppenmarketing.de

www.arnold-demmerer.de

Amtsgericht Stuttgart HRB 12468

Geschäftsführer: Klaus Arnold, Anita Demmerer, Peer Buchholtz

USt-ID: DE 147 797 164

Mitglied im DDV-Deutscher Dialogmarketing Verband e.V. mit dem DDV-Qualitäts- und Leistungssiegel Listbroking.