

NPOに役立つ寄付者データベース 改善支援サービス

現状のスタッフだけで、支援者とのコミュニケーションと組織のファンドレイジング力を、次の段階にレベルアップさせる！

「人手が足りない」「コストがかかる」「専門知識がない」

といった理由で、支援者へのご挨拶、ご案内、お礼、といった大事なコミュニケーションを、ついつい後回しにしていますか。新規開拓が難しい現在の状況だからこそ、既存の支援者とのコミュニケーションを充実させるとともに、貴重な新規の支援者に、充実したコミュニケーションを提供していく、そのために、ぜひ寄付者データベース（以下、寄付者DB）の整備をご提案します。

新規寄付者DBの導入支援サービス

現状 寄付者DBをすぐにでも導入したい

例 Excelなどでの管理に限界があり、自団体に合った寄付者DBを新たに導入したい
寄付者DBとしてSalesforce CRMの導入を検討、もしくは、利用申込はしたが導入が進んでいない

Salesforce CRMのNPO版^(※)をベースとした寄付者DB導入基本パッケージを提供

- ① 導入の妨げを少なくする基本的な初期設定
- ② スタッフ向けの利用開始トレーニング
- ③ 誕生日アラート、ドナーレンジチャート出力など、ファンドレイジングで即使える特典機能

解決 寄付者DBをスムーズに導入できた

例 寄付者データの一元管理と組織内共有がうまくいき、寄付者DBの効果を実感できた
スタッフが、Salesforce CRMについて標準的な使い方を知り抵抗なく使えるようになった

既存寄付者DBの徹底活用支援サービス

現状 寄付者DBが寄付・支援の維持・獲得に役立っていない

例 寄付者DBを支援者獲得に活用したいが、現状、漠然とした利用にとどまっている
寄付者DBを使って実現したいことは多くあるが、どこから手をつけていいかわからない

既存の寄付者DBを徹底的に活用するための課題分析と改善提案を提供

- ① データベース製品の種類の指定なし
- ② ヒアリングに基づく支援者コミュニケーションの分析
- ③ 新しいDB活用方法・カスタマイズ方法のご提案

解決 寄付者DBが団体のファンドレイジング力向上に役立っている

例 寄付者DBによって支援獲得の導線が分かりやすくなった
寄付者DBによって団体でやりたかったことがスッパリ実現できた

※補足—Salesforce CRMには、非営利団体へのライセンス無償提供プログラムもあります。詳細は、<http://www.salesforce.com/jp/foundation/product/> などをご覧ください。

お問い合わせ 株式会社ファンドレックス [担当: 吉田]

The power of us
セールスフォース・ドットコム Power of Us パートナー

裏面お問い合わせフォームにご記入の上、FAXまたはE-mailでご送付ください。

TEL: 03-6809-2500 FAX: 03-6809-2501 E-mail: drm@fundrex.co.jp

FAX:03-6809-2501

E-mail : drm@fundrex.co.jp

NPOに役立つ寄付者データベース改善支援サービス
お問い合わせフォーム

貴団体名		ご担当者名	フリガナ
ご住所	〒 ー 都道府県		
ご連絡先	TEL. ()	FAX. ()	
	E-mail		
ご興味をもたれたサービス	<input type="checkbox"/> 新規寄付者DBの導入支援サービス <input type="checkbox"/> 既存寄付者DBの徹底活用支援サービス		
ご興味をもたれた理由			
ご使用されているDBソフト	<input type="checkbox"/> Access <input type="checkbox"/> FileMaker <input type="checkbox"/> Excel <input type="checkbox"/> Salesforce CRM <input type="checkbox"/> 独自開発 <input type="checkbox"/> その他 ()		

お客様からの声

特定非営利活動法人ACE 代表 岩附由香様、IT・資金調達担当 山下みほこ様



<http://www.acejapan.org/>

サービスを受ける前は、ファンドレイズの戦略やPDCAが確立されておらず、計画はあるものの、ややアットランダムな資金調達活動になっていたことが課題でした。

コンサルティングを受ける過程で、組織として何から取り組まなければならないかぼんやりしていたものが、明確になり、確信となりました。第三者の、かつファンドレイズの知識と経験のある視点から、組織の強み、弱みをご指摘いただくことで、強みを損なわないように弱みをカバーしながら、いかに戦略をたてるかを、考えるようになりました。

Salesforceの導入においては、比較的早い段階で、団体内で寄付者データベースの活用イメージを描けたのが、とても良かったです。

現在は、ファンドレイズのPDCAがやっと少し、まわるようになりました。これを毎年の計画の中で実践し、財務面での安定化を図るべく自己財源の目標額を達成できるようになることが、次の目標です。

株式会社ファンドレックスは、2008年7月に設立された、NPO、公益法人、学校などのファンドレイジングを支援する社会的企業です。社会をより幸せにするために取り組む人たちを支援し、日本社会に善意の資金循環を生み出します。

ファンドレイジング×寄付者データベース = **FUNDREX**

お問い合わせ 株式会社ファンドレックス [担当: 吉田]

<http://www.fundrex.co.jp> / E-mail: drm@fundrex.co.jp

TEL: 03-6809-2500 (営業時間9:00~17:00)

〒105-0004 東京都港区新橋4-24-10 アソルティ新橋601