

# Arbeitspapier Nr. 3

## Analyse der Instrumente

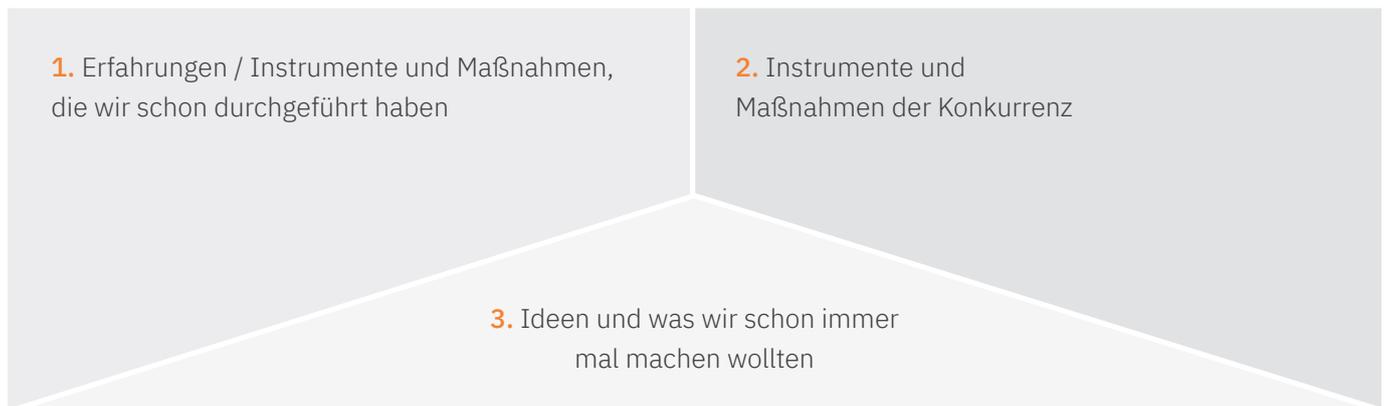
### Die 3in1-Analyse der Instrumente stellt dar, welche Fundraising-Methoden, Maßnahmen und Instrumente in der Organisation bekannt sind.

Ziel ist es, mit dieser Auswahl eine Liste derjenigen Instrumente zur Spender:innenansprache zu erarbeiten, mit denen die Organisation am besten die ausgewählte Zielgruppe gewinnt, um unter Nutzung der vorhandenen Stärken und Ressourcen das anvisierte Ziel zu erreichen. Diese Auswahl wird anschließend intern abgestimmt.

Die Liste mit möglichen Maßnahmen und Instrumenten muss nicht besonders lang sein. Es reicht durchaus, nur drei oder fünf Maßnahmen zu benennen, die Sie sich zutrauen und tatsächlich umsetzen können.

### In 3 Schritten zur Analyse der Instrumente:

① Zunächst werden in einem Brainstorming folgende Fragestellungen bearbeitet:



② Danach wird zu jedem Teilbereich ein Ranking erstellt und in einer Liste weiterverarbeitet.

Zu 1	Beschreibung der Maßnahme	Ergebnis	Erfolgskriterien	Wiederholung?
	1			
	2			

Zu 2	Beschreibung der Maßnahme	Wirkung in der Öffentlichkeit	Relevanz für uns
	1		
	2		

Zu 3	Beschreibung der Idee	Vermutete Wirkung	Realisierungsscheck
	1		
	2		

### 3 Auswertung der jeweils letzten Spalte

Aus den Schlussfolgerungen jeder Liste (jeweils letzte Spalte) wird abgeleitet, ob die jeweilige Maßnahme in die Auswahl der Fundraising-Methoden für die Organisation kommt.

Hier werden festgehalten:

Alle Fundraisingmaßnahmen, die wiederholt werden sollen

Alle Fundraisingmaßnahmen mit einer hohen Relevanz für die Organisation

Alle Fundraisingmaßnahmen, die gut realisiert werden können

#### *Info zur Liste:*

*Diese Liste beinhaltet Möglichkeiten. Nicht mehr und nicht weniger.*

*Aus ihr wählen Sie dann im Rahmen der Strategie die endgültigen Maßnahmen aus, die je nach Zielgruppe umgesetzt werden sollen.*

## Fragen und Kontakt:



Vcard-Link

**Beate Haverkamp**  
Geschäftsführung und Coach  
b.haverkamp@conversio-institut.de  
0173-1989575



Vcard-Link

**Wiebke Doktor**  
Geschäftsführung und Coach  
w.doktor@conversio-institut.de  
0174-1651839

