

### **Waarom geeft Tamar (30) niet aan giro 555?**

Lees 'DONATEUR INZICHT' nummer 2.

Hartelijke groet van Sandra Krens,  
copywriter en campagnecreatief fondsenwerving

**Tamar (30):**

***“Als ze transparant en laagdrempelig werden zou ik meer geven”***

#### **Meer vertrouwen in organisaties voor de derde wereld**

**Stel, ik geef je 100 euro voor een goed doel. Wie zou je steunen?** *“Ik zou 75% aan het IFAW of de Dierenambulance geven. Met dieren heb ik extra medelijden, omdat ze weerloos zijn en zich niet kunnen uiten. De rest zou naar Unicef gaan, omdat ik denk dat de derde wereld meer hulp nodig heeft dan bijvoorbeeld een Kankerstichting. Die hebben zoveel resources. Bovendien zijn er zoveel belangenverstrengelingen in de geneeskundewereld dat ik meer vertrouwen heb in organisaties die zich richten op de derde wereld.”*

**En als ik je 10.000 euro geef?** *“Dan denk ik aan die student, Boyan Slat, die plastic in oceanen recyclet. Ik zou investeren in zo'n project of het zelf trekken; 10.000 euro is zo'n substantieel bedrag dat je er echt iets mee kan bereiken.”*

#### **Aan giro 555 zal ik niet snel geven**

**Hoeveel geef je en aan wie?** *“We hebben een kleintje en moeten het nu van één salaris doen. Ik denk dat we per maand 15 euro geven, aan Oxfam Novib en WNF. Daarvoor steunden we meer goede doelen, onder meer IFAW. Ik had een commercial met zielige hondjes gezien; die trok me gelijk over de streep.”*

**Zijn er goede doelen waaraan je niet zou geven?** *“Aan giro 555 zal ik niet snel geven. Het is een gevoel, ik vertrouw het niet, ook niet om die berichten zoals bij de ebola-actie. Wat me ook tegenstaat, is dat er ineens heel veel aandacht wordt gevestigd op één land, terwijl er ook elders continu rampen zijn. Ik vind dat een beetje hypocriet. En de show - al die celebrities die ineens ambassadeur worden; dat hoeft voor mij niet zo. Het verhaal wordt voor mij niet aangrijpender als Marco Borsato het vertelt.”*

#### **Als ze transparant en laagdrempelig werden**



**Hoe kunnen ze jou overhalen meer te geven?** *“Als goede doelen volledig transparant en laagdrempelig werden, zou ik veel meer geven. Als ik een website bezoek, ben ik 5 klikken verder voor ik weet hoe ik kan doneren. En dan moet ik eerst nog een sentimenteel filmpje zien. Mooi hoor, maar zo'n filmpje duurt te lang en zal er eerder toe leiden dat ik afhaak.”*

#### **Ze mogen me echt wel vaker mailen**

*Verder mogen goede doelen van mij actiever werven - alleen niet fysiek: als ze me opbellen of voor de deur staan, ben ik bij voorbaat geïrriteerd en sta ik niet open voor het verhaal. Het liefst word ik per mail benaderd. En dan mogen ze van mij dichtbij het leed blijven: de pijn laten zien. Ze zouden me echt wel meer mogen mailen. Ze trekken bij mij nooit aan de bel om mijn bijdrage te verhogen; dat vind ik toch een gemiste kans.”*

#### **Opfrissers voor marketing en communicatie**

- Investerings in transparantie en laagdrempeligheid verdienen zichzelf terug
- Niet alle donateurs lopen warm voor (ad hoc) ambassadeurs
- Er zijn donateurs die graag mail krijgen met een verzoek om een hogere bijdrage