

Studie Nachlassfundraising in Deutschland

Vielen Fundraiser*innen im Erbschafts-Marketing stellen sich drängende Fragen, auf die sie (noch) keine Antworten finden:

1. Wie erleben die Erbschafts-Interessierten meiner Organisation ihre „customer journey“? Sind sie zufrieden? Was ist gut, was kann besser werden? Und wie wird mein Service im Vergleich zur journey bei anderen NPOs bewertet?
2. Was genau denkt die repräsentative Zielgruppe (Ü50, vorwiegend kinderlos) in Deutschland generell über Testamente? Wann errichtet wer warum statistisch gesehen für wen mit was ein Testament? Von wem lässt man sich beraten, zu welchem Anlass?
3. Wie sehen Testamente zugunsten meiner NPOs statistisch gesehen aus? Wie die anderer NPOs? Wie meine im Vergleich?

Die Fundraising Akademie will NPOs gemeinsam mit Prof. Tom Neukirchen von Fundgiver Antworten liefern – und orientiert sich dabei eng an einer erfolgreichen Studie aus Österreich.

Die Untersuchung hat drei Bestandteile, die den Kunden full service und viele Vorteile bieten:

1. Leistung: Konzeption, Programmierung und Auswertung einer Online-Umfrage, die NPOs ihren Erbschaft-Interessierten zusenden können.
Vorteil: Bewertung der customer journey durch Kunden, Optimierungsideen, Service-Benchmark mit anderen NPOs
2. Leistung: repräsentative Bevölkerungsumfrage mit 20 Fragen in der Zielgruppe (ü50) zum Thema Testament
Vorteil: besseres Verständnis der Prospects, ihrer Bedürfnisse, Triggerpunkte und Service-Erwartungen, um das eigene Marketing zu optimieren
3. Leistung: Auswertung von 500 Testamentsfällen für NPOs, um diese statistisch besser zu erfassen: Höhe, Art, Auflagen, Rechtsform etc. Benchmark eigener Testamente mit Anderen, um Stärken und Schwächen aufzudecken.

Das bietet sehr viel, klingt aber teuer?

Es bietet sehr viel, kostet aber nur 3000 € netto pro NPO, wenn mind. 15 NPOs teilnehmen.

Kontakt

Prof. Dr. Thomas Kreuzer
Tel.: 0173 65 21 395
tkreuzer@fundraisingakademie.de

Prof. Tom Neukirchen
Tel.: 040 18 20 92 80
t.neukirchen@fundgiver.de