BALLON SOLIDAIRE

Jouez, soufflez, gagnez!

Bilan

microDON
Donner un peu, plus souvent

Sommaire

- **Le jour J**
  - Les chiffres-clés
  - La communication
  - Les bénévoles
- **Les retours**
  - Verbatims
  - Questionnaires
  - Les points d'amélioration
- **La suite**
  - Périmètre
  - Planning
  - Modèle économique

microDON
Donner un peu, plus souvent

Le jour J

Les chiffres-clés

312
BULLETINS

149
ACCEPTE INFO

3
TIRAGES AU SORT

2 766 €
COLLECTÉS

172€
VIA TPE

567
LOTS DISTRIBUÉS

- 600 lots à gagner
- 6000 ballons à distribuer
- Potentiel de 6 000€ de collecte
- 6 lots achetés par microDON
- 23 lots donnés par CRF
- 24 magasins partenaires

microDON
Donner un peu, plus souvent

La communication

CP & Relais

- CP envoyé par Carmila
- Journal de Chambourcy
- Site internet du Centre Commercial
- Envoi au réseau internet CRF St Germain en Laye
- Envoi à la BDD du Centre Commercial

PLV

- Tenue bénévole : T-shirts, tours de cou, badges, chasuble, bananes-tirelire, besace sur mesure.
- 8 X-banners
- Affiches
- Pompes à ballon & hélium
- Urnes
- Ecrans tactiles

microDON
Donner un peu, plus souvent

Photos & Vidéo

[Lien vers la Vidéo]

[Lien vers les 53 photos]

Les bénévoles

20h
D'ANIMATION

13
MICRODON

21
CRF

34
BÉNÉVOLES MOBILISÉS

2
FORMATIONS

2
JOURS DE COLLECTE

microDON
Donner un peu, plus souvent

Les retours

Verbatims

” Merci à toute l'équipe de Microdon d'avoir organisé cet événement pour notre unité locale ”
Myriam Ninio - **Responsable communication CRF**

”Merci encore à vous pour cette superbe opération!”
Léa Maillet - **Responsable Marketing Chambourcy**

” L’Unité Locale est tout à fait satisfaite de ce résultat”
Françoise Rouhet - **Trésorière CRF**

” Un grand MERCI à toute l'équipe de Microdon pour leur mobilisation, leur accompagnement et leur bonne humeur. C'est vraiment du beau boulot !”
Sophie Ribeiro - **Secrétaire CRF**

Les questionnaires

L'avis des parties prenantes

A l'issue de l'opération un questionnaire d'impact et de satisfaction a été envoyé aux parties prenantes : association, bénévoles, Centre Commercial et magasins.

Nous n'avons malheureusement pas eu de retour de magasins participants.

Les questionnaires

Etes-vous globalement satisfaits de l'opération ?

Estimez-vous avoir été bien accompagné par microDON ?

Etes-vous satisfait du montant récolté ?

Etes-vous satisfaits des contacts collectés, de la visibilité donnée ?

Les points forts

Collecte importante et rapide
Une moyenne de collecte de 140€/h (contre 25€/h pour une quête tirelire).

Potentiel de collecte de données
Mais il faut inciter plus de personnes à accepter les infos.

Mise en relation de différents partenaires
microDON a un rôle de passerelle.

Concept qui plaît
L'aspect ludique a été apprécié par les bénévoles et les donateurs.

Service "clé en main"
Organisation, planning, et opérationnel géré par microDON.

Les points d'amélioration

Lots
Il est nécessaire d'avoir de gros lots d'appel, et de les faire financer par les magasins.

Réunions de pilotage
Organisation de points plus réguliers pour suivre l'avancement du projet.

Complexité du concept
Il faut simplifier le déroulé : ballon + ticket à gratter + formulaire à remplir.

Bénévoles
Opération possible uniquement avec beaucoup de bénévoles : il faut choisir une association capable de mobiliser.

La suite

microDON
Donner un peu, plus souvent

Essaimage

- Modèle économique
- Périmètre
- Planning

microDON
Donner un peu, plus souvent