

## Événements > Organiser une activité

### Comment organiser une collecte de fonds > Lignes directrices générales pour l'organisation d'une collecte de fonds

En 2011, la Fondation caritative Mary Kay Ash a pu faire don de plus de 164 000 \$ aux deux causes de Mary Kay grâce au dévouement des personnes qui ont organisé des collectes de fonds au profit de notre organisme. Ces activités ont non seulement touché la communauté, mais elles ont également résulté en des moments réconfortants et épanouissants. Voici ce que Darlene Olsen, Directrice des ventes senior indépendante, a dit à notre Fondation : « Je suis fière de faire partie d'une entreprise qui redonne au programme *Belle et Bien dans sa peau*<sup>MD</sup> et aussi aux refuges pour femmes partout au Canada – Mary Kay est vraiment une Compagnie au cœur d'or! De plus, l'une de mes plus grandes joies est de travailler avec les incroyables bénévoles à nos activités. Ces femmes ont un grand cœur et ensemble, nous pouvons réussir tout ce que nous entreprenons. Les femmes qui appuient les femmes... c'est redonner à nos communautés! »

Organiser une collecte de fonds peut être rapide et facile puisqu'il existe plusieurs idées toutes simples pour amasser des fonds au profit de la Fondation caritative Mary Kay Ash. Mary Kay Ash disait souvent : « La simplicité est le mot d'ordre. » Voici quelques idées faciles à mettre en œuvre dont certaines personnes nous ont fait part :

- Utilisez la méthode d'arrondissement. Lorsque le total des achats se termine par un nombre impair, demandez à la cliente si elle aimerait arrondir le coût au dollar le plus près et faire don de la différence ou ajouter un montant précis qu'elle aimerait donner.
- Considérez une méthode de vente au détail populaire pour appuyer une œuvre de bienfaisance favorite : donnez aux clientes la possibilité de faire don d'un dollar en plus du prix d'achat.
- Lors des cours et des réunions, demandez aux personnes présentes de faire don de leur petite monnaie; mettez une tirelire bien en vue, peut-être en ajoutant une petite note comme : « Tous les dons iront à la Fondation caritative Mary Kay Ash ». Renseignez vos clientes sur la façon dont elles peuvent aider à améliorer des vies en appuyant la Fondation.
- Pot de bonbons haricots. Vous pouvez remplir un pot de bonbons haricots et demander aux gens de faire don de 1 \$ ou 2 \$ pour essayer de deviner le nombre de bonbons dans le pot. Encore mieux, ajoutez une note Mary Kay à l'aide d'un sac à cosmétiques rempli d'échantillons. La personne qui devine le nombre le plus près gagne le pot de bonbons haricots ou le sac à cosmétiques rempli de surprises.
- Certaines Conseillères en soins de beauté indépendantes et Directrices des ventes associent un produit à un mois spécifique puis communiquent avec les clientes pour leur faire savoir que le produit est en promotion spéciale. Le coût est le même, toutefois la Conseillère en soins de beauté indépendante donne un montant déterminé à la FCMKA (p. ex., vous pouvez vendre un rouge à lèvres à 16,50 \$, mais 2 \$ de cette vente sont versés à la FCMKA.) C'est une excellente façon d'écouler ses stocks, surtout des produits qui ont maintenant un nouveau conditionnement (p. ex., TimeWise<sup>MD</sup>).
- Vous pouvez également essayer l'idée ci-dessus avec un produit pour une journée seulement.
- Associez-vous aux entreprises avec lesquelles vous avez déjà une relation d'affaires. Par exemple, si vous organisez vos réunions de groupe dans un hôtel, demandez au personnel s'ils accepteraient de participer à une initiative pour la Fondation. Par exemple, ils pourraient vendre du café pendant une période déterminée et remettre une part des profits à la Fondation.

Si vous organisez une activité qui implique une promotion communautaire et l'utilisation du nom ou du logo de la Fondation caritative Mary Kay Ash, vous devez soumettre un formulaire de collecte de fonds (lien vers le formulaire ici). Tenez compte des lignes directrices suivantes au moment de planifier votre activité :

- Remplissez le [Formulaire de collecte de fonds](#). Vous y trouverez des renseignements sur la tenue des dossiers et d'autres lignes directrices. Veuillez lire ce document attentivement. Si votre formulaire est reçu **au moins 12 semaines** avant votre activité, les informations sur votre activité seront affichées sur la MKOC et sur le site Web de la Fondation. Si vous organisez un événement sportif avec une équipe professionnelle, [cliquez ici](#) pour accéder aux Lignes directrices pour établir un partenariat avec des équipes sportives dans lesquelles se trouvent des idées et de l'information plus détaillée.
- Assurez-vous de prendre des photos la journée de l'activité. Envoyez vos cinq meilleures photos à la Fondation pour les afficher sur notre site Web. Veuillez inclure les informations suivantes :
  1. Votre nom ou le nom du groupe organisateur.
  2. Le lieu et la date de l'activité.
  3. Une description succincte de l'activité.
  4. Une ou plusieurs photos de vous (maximum cinq, s'il vous plaît).
- Afin que votre activité soit incluse sous le lien *Récentes activités* du site Web de la Fondation, les fonds doivent être soumis 30 jours après votre activité.

Surtout, assurez-vous que votre activité soit amusante! Parlez de l'excellent travail de la Fondation caritative Mary Kay Ash ainsi que de l'importance d'appuyer ces deux nobles causes et vous constaterez que votre collecte de fonds sera fructueuse. Peu importe l'envergure de l'activité, toutes les collectes de fonds sont importantes pour soutenir nos causes. Chaque dollar fait une différence.