

**VERTIGO
GO**



LES 10 COMMANDEMENTS DU COLLECTEUR



LES 10 COMMANDEMENTS

JE PERSONNALISE	1
JE DIFFUSE	4
J'ENVOIE UN MAIL	5
JE RELANCE – ACTE 1	6
JE ME METS EN SITUATION	7
JE RELANCE – ACTE 2	8
JE SUIS MENACÉ(E) PAR SÉBASTIEN CHABAL	9
JE ME LANCE UN DÉFI	10
JE REMERCIE	11
ET APRÈS LA COURSE	12

1. JE PERSONNALISE MA PAGE DE COLLECTE

Je personnalise ma page de collecte et utilise une **photo de moi**. Idéalement rigolote.

L'auto dérision, en collecte de fonds, ça cartonne (en mode sportif ou pas).

Et je personnalise le **descriptif**, je prouve ainsi que cet **engagement est personnel et authentique...**

Jamais 2 sans 3!
par Stéphane Lepeu

Vertigo 2016 - 21h

2 435 €
collectés sur 2 000 €

121%

projet terminé

51 contributeurs

Je soutiens cette collecte

Projet individuel

Partager cette page de collecte

LE PROJET LES CONTRIBUTEURS LES ACTUS COMMENTAIRES

Pourquoi ce projet vous tient-il à coeur ? Transmettez-nous votre engagement !
Ce sera ma troisième course Vertigo et je pense que c'est un événement magique pour mobiliser son entourage pour un enjeu humanitaire. Chacun donne ce qu'il peut mais au final c'est une somme importante qui permet de soutenir l'association P4y International. Par ailleurs je connais le fondateur avec qui j'ai beaucoup joué au rugby dans les années 1990 ainsi que les dirigeants actuels de l'association : je sais que les dons seront bien utilisés!

Quel est votre objectif ?
Financièrement 2000 euros Sportivement : arriver en haut comme en 2014 et en 2015

Quelque chose à ajouter ? Une anecdote à partager ?
Je prépare mon sabre laser pour affronter Dark Vador au 42ème étage

2. JE DIFFUSE MA PAGE DE COLLECTE

Je **diffuse** le lien de ma page de collecte et **invite mes premiers cercles** (Amis proches, amis riches, grand parents, parents, famille, ex, futur ex...) via messenger, whatsapp ou groupe Facebook ! Le **groupe Facebook** et surtout **messenger** sont beaucoup plus efficaces que le simple post qui peut se perdre dans un fil d'actualités.

Je **solicite** leur soutien en expliquant succinctement et clairement **le pourquoi de votre défi** (365 marches pour l'enfance...).

Je **valorise** la défiscalisation. Ex : Un don de 50 € ne vous coûte réellement que 17 € après réduction fiscale



3. J'ENVOIE UN MAIL

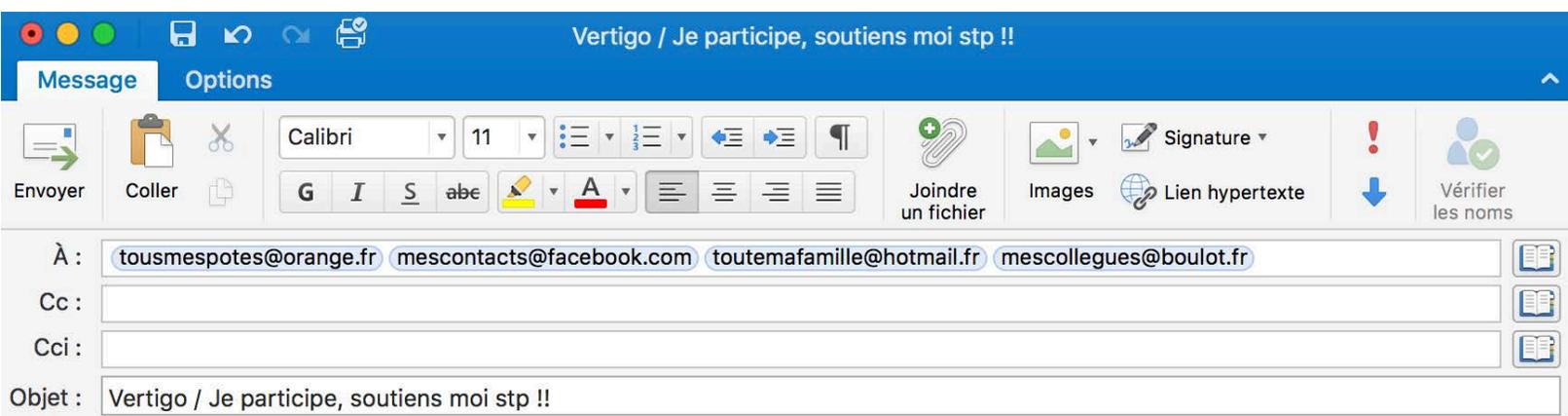
J'envoie un petit mail pour celles et ceux qui n'aiment pas les réseaux sociaux !

Le mail est un classique. Mais il demeure un bon moyen pour présenter sa démarche. À condition de le personnaliser un minimum.

Je choisis un **objet percutant**. Mon **texte est court mais complet**.

Je transmets le lien de ma page collecte et je le mets en caractère GRAS !

Ci-dessous un exemple pour inciter vos contacts à vous suivre dans cette aventure.



Salut !

C'est officiel, presque historique... après de longs mois d'inactivité physique régulière, je reprends la course à pied... !

Le 16 mai prochain, je me lance dans Vertigo, une course atypique. Le but : gravir le plus rapidement possible les 954 marches de la Tour First, à la Défense. Oui, je sais c'est ouf, mais tu connais mon côté imprévisible ! Bref, j'avais envie de me lancer un défi, ça me permet de pimenter l'existence !

Bon et puis c'est pour la bonne cause. Pour participer, il faut collecter des fonds au profit de l'ONG PLAY International. J'ai mis la barre à 400 euros. Mais avec des amis comme toi, je vais exploser le record ! PL4Y t'intéresserait d'ailleurs, c'est une ONG qui développe des programmes d'éducation par le sport. Ses animateurs viennent en aide à des enfants à travers le monde via le sport. Plutôt chouette comme principe non ?

Du coup, tu peux parrainer ma course et réaliser un don sécurisé. T'en as pour 3 clics sur ma page de collecte, promis ! (Lien vers la page de collecte)

Comme le don est défiscalisé, tu recevras automatiquement ton reçu fiscal (66% du montant du don plafonné à 20 % de votre revenu imposable). Je sais ton esprit cartésien, alors je t'explique ☺

Cas pratique : François Henri Pinault et son salaire de 2,7 millions d'euros par an, réalise un don maximum de 540 000 €. Il déduira donc de ses impôts 356 400 €.

Impact : Le prix d'un Kit Playdagogie (fiches de jeu & matériel sportif) étant de 70 €, François Henri financera 5 091 kits qui bénéficieront à 381 825 enfants.

Conseil pour rassurer sa femme : François-Henri a pris 5 minutes pour expliquer à Salma que cela ne représente finalement que 183 600 € et que cela ne changerait rien à niveau de vie.

ROI (return on invest) : Pour comparer, un de ses plus brillants collaborateurs a été payé 1 920 000 € par an. Il s'appelait Ismaël Bangoura et a marqué 8 buts en 2 saisons soit 480 000 € le but. Et malheureusement il n'a rien appris. Les 381 825 petits Ismaël, futurs bénéficiaires de la Playdagogie, apprendront et marqueront plus que leur aîné.

Bref, en attendant François-Henri, je compte sur ton soutien et espère te voir très vite sur Paris rapidos.

MERCI à toi, la bise.

4. JE RELANCE - ACTE 1

Je relance sur Messenger, Whatsapp, groupe Facebook ET/OU via mail en publiant une vidéo qui traduit l'action de PLAY International.

Avec un petit « chapo » qui explique le programme Playdagogie + l'inébranlable lien de la page de collecte en GRAS !

Exemple de vidéo : présentation de la méthode Playdagogie:



La Playdagogie c'est quoi ?

Une méthode de pédagogie active et participative conçue et développée par PLAY International depuis le début des années 2000.

Elle utilise le jeu sportif comme support éducatif pour les enfants de 6 à 12 ans. Objectif: transmettre des messages de prévention éducatif, sanitaire ou environnementale, faciliter l'acquisition de nouvelles connaissances, sensibiliser les enfants et contribuer à leurs changements de mentalité.

5. JE ME METS EN SITUATION

Je poste des photos de moi en situation (je peux scénariser). Je mets en avant ma préparation dans mes escaliers par exemple. Ou une vidéo personnalisée. A l'iPhone, ça suffit.

Scénariser sa démarche permet de créer un enthousiasme autour de votre projet. L'objectif est de créer du lien. Vous verrez, vous vous prendrez rapidement au jeu. L'important est de prendre du plaisir et faire preuve de créativité.

EXEMPLE 1 - 4 FILLES DANS LE VENT

« Princesses au sommet ». C'est le titre de la page de collecte d'une bande de copines réunies derrière un même défi. Leurs armes : glamour, humour et réseaux sociaux.

Elles ont scénarisé leur projet et se sont mises en scène de façon décalée pour interpeller leurs proches, leurs amis. Princesses 2.0, elles aussi ont troqué les souliers de verre pour des baskets et créé une « page événement » sur FB.

Jour après jour, on les retrouve dans leur quotidien : en talon dans les escaliers, en plein milieu d'un entraînement, en balade à la Défense... toutes les occasions sont bonnes pour parler de Vertigo et créer de l'intérêt autour de leur participation à la course. Avec, régulièrement, un point sur l'avancée de la collecte et un message de remerciement aux nouveaux contributeurs.

« Je prends en photo, je diffuse, je partage... », une logique d'une efficacité redoutable.

EXEMPLE 2 – JÉRÉMY AU CENTRE DE L'ARENE

En 2014, il est venu à pied de Bastille à la Défense, déguisé en gladiateur. Un an après, pour la troisième édition de Vertigo à la Tour First, Jérémie a une nouvelle fois réussi à faire parler de lui et de son engagement.

Comment ? En se faisant peindre sur le visage en... léopard !! De la ligne de départ aux animations, impossible de passer à côté du félin. Fous rires et coups d'oeil curieux garantis !! Bref, le garçon a de l'imagination à revendre...

Une scénarisation qui a porté ses fruits : elle lui a permis de récolter plusieurs centaines d'euros de dons en créant un véritable buzz autour de son personnage. On se demande bien ce qu'il nous réserve pour la suite !

« Je raconte une histoire dont je suis le héros »

Ce n'est qu'un échauffement ! Session#1
RDV le 29 mai #Vertigo

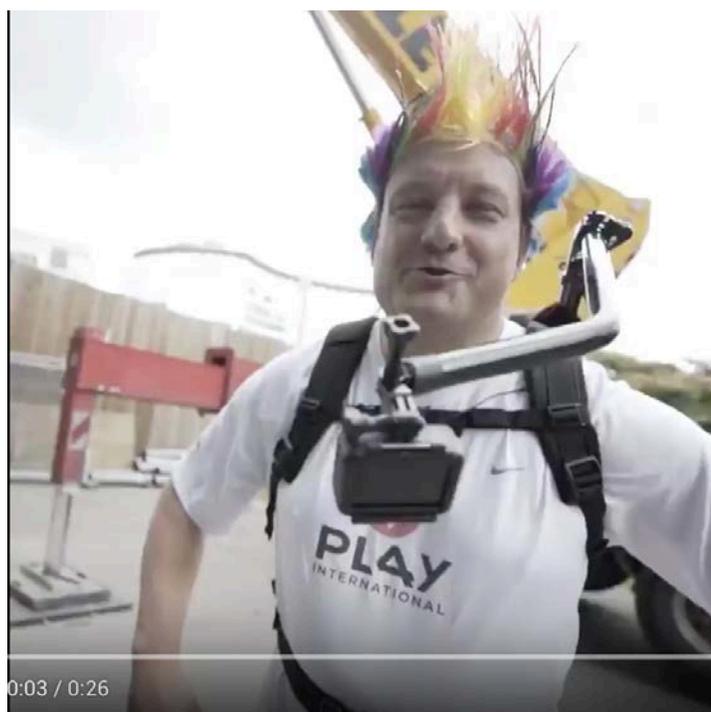
Soutenez-nous ==> <http://events.pl4y.international/proje.../princesses-au-sommet>



6. JE RELANCE - ACTE 2

Je **relance** sur Messenger, Whatsapp, groupe Facebook et/ou via mail en publiant une vidéo de mon défi sportif.

Exemple de vidéos de défi ci-dessous



7. VOUS AVEZ UN MESSAGE DE SÉBASTIEN CHABAL

Je leur dis que je suis menacé(e) par **Sébastien Chabal** et que **j'ai besoin de leur aide...**

La vidéo est disponible ci-dessous



▶ ⏪ 🔊 0:00 / 0:12



8. JE ME LANCE UN DÉFI

Challenge : Je lance un défi.

Si j'atteins mon objectif de collecte, je..... cours en Gorille, j'arrête de fumer, je parle moins fort...

EXEMPLE - A NU POUR VERTIGO

Pour participer à Vertigo, il s'est littéralement mis à nu ! Le message est... Dépouillé et clair ! Mais fallait-il encore y penser. A chaque étage atteint par la collecte, c'est un ticket qui vole. Jusqu'au bingo final... Un titre bien senti, un photomontage rapide, une idée originale, et ça fonctionne.... Efficace non ?

Encore une fois, c'est une bonne manière de se mettre en scène en maniant l'humour. De quoi faire parler de la course auprès de son entourage. L'histoire ne se dit pas en revanche si une personne a été l'heureuse gagnante du Bingo !

The image shows a screenshot of a fundraising page on the Vertigo platform. The page features a central photograph of a man standing nude, holding several signs that say "Your Ticket to Fun!" and a large "BINGO" sign. To the left of the photo is a vertical progress bar with the text "course-vertigo.org" and "29 MAI 2015". The top of the page has the logo "VERTIGIGOLO!" by Kevin Behar and a "Vertigo / départs 21h" indicator. The right side of the page displays fundraising statistics: "85 € collectés sur 600 €" with a progress indicator showing "14%", a "projet terminé" status, and "3 contributeurs". A prominent red button says "Je soutiens cette collecte" with a gift icon, and below it, it is labeled "Projet individuel". At the bottom, there are social sharing options for Facebook, Twitter, Google Plus, and email.

9. JE REMERCIE

Après chaque don, je **remercie publiquement mon donateur** en le tagguant sur les réseaux sociaux. Effet levier certain pour booster celles et ceux qui n'ont toujours pas donné

Une petite attention pour vos donateurs leur fait toujours plaisir : envoyer leur une photo au départ de la course, une vidéo lors de votre ascensions, invitez les le jour J pour qu'ils vous soutiennent sur la ligne de départ !



Elisa Turrioni
5 septembre, 23:08 · 2 personnes · 1 commentaire

Les amis, la famille, les collègues...
Besoin que vous mobilisiez !!!
Comme vous le savez, je suis bénévole pour @playinternational depuis quelques années maintenant... Je n'avais pas encore relevé le défi des marches mais ça y est j'ai signé... C'est le défi de la Maison de la radio soit 22 étages, 365 marches... Je ne sais pas dans quel état je vais finir mais c'est pour la bonne cause ! L'éducation des enfants évidemment !
J'ai un objectif de collecte d'un minimum de 1 20... Afficher la suite



EVENTS.PL4Y.INTERNAIONAL
Bénévole un jour, bénévole toujours !
Pourquoi ce projet vous tient-il à coeur ? Transmettez-nous votre engage...

21 12 commentaires 1 partage

J'aime Commenter Partager

Afficher 8 autres commentaires

Elisa Turrioni Un grand merci Federico Turrioni ❤️
J'aime · Répondre · 2 j · Modifié

Elisa Turrioni Un grand merci à Francis Minebois ❤️
J'aime · Répondre · 1 j

10. ET APRÈS LA COURSE ?

Post événement racontez leur l'expérience vécue et communiquez sur le montant total collecté.

Je dresse le bilan de ma collecte et remercie mes donateurs à nouveau.

Avec des photos de vous à l'arrivée (avec t-shirts et prénoms des donateurs dessus) et le site internet de PLAY International www.pl4y.international

Ils seront fiers d'avoir participé à ce beau challenge !



BONNE COLLECTE À TOUS ET RENDEZ-VOUS AU SOMMET !



CONTACT

Laetitia Personnaz
Chargée de Communication

+33 (0)6 63 16 56 72
laetitia.personnaz@pl4y.international

Antoine Biard
Responsable de Communication

+33 (0)6 82 22 27 73
antoine.biard@pl4y.international

