

**KARAMA**

**ORGANISER  
UNE LEVÉE  
DE FONDS  
POUR KARAMA**



# KARAMA

**Notre mission** : créer un environnement épanouissant pour les enfants du peuple Bozo au Mali, afin de leur assurer un futur fort et serein. Par la scolarisation et l'ouverture au monde, nous offrons à cette jeune génération la possibilité de composer son avenir et d'appréhender la situation de sa communauté avec positivité, ambition et confiance.

**Notre ambition** : révéler les personnalités et les talents d'une génération vouée à construire notre futur. Demain commence aujourd'hui, et Karama l'a bien compris.

**Nos valeurs** : le vivre-ensemble, la positivité, et la bienveillance. Karama a la conviction qu'un avenir sain se bâtit à plusieurs, en valorisant les personnalités et la parole de chacun. Nous forgeons le futur ensemble !



# KARAMA

La levée de fonds sur les réseaux sociaux

La levée de fond format «Tombola»

Le jeu concours

**NOS  
PROGRAMMES**



# LA LEVÉE DE FONDS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

**Le concept :** promettre une annonce, un événement ou une révélation de la part de votre marque à la condition qu'un objectif soit atteint grâce à la contribution collective de votre public. Vous proposerez en effet à votre communauté de venir en aide à notre association en participant à une cagnotte en ligne afin d'atteindre un palier financier que vous définirez



# EXEMPLES DE CONCEPTS

. Vous êtes un artiste ? Proposez à votre communauté un live inédit sur les réseaux sociaux.

. Vous êtes une marque textile ? Annoncez le nouveau motif de la saison, ou votre nouvelle égérie !

. Vous êtes une marque institutionnelle ? Annoncez vos nouveaux engagements.

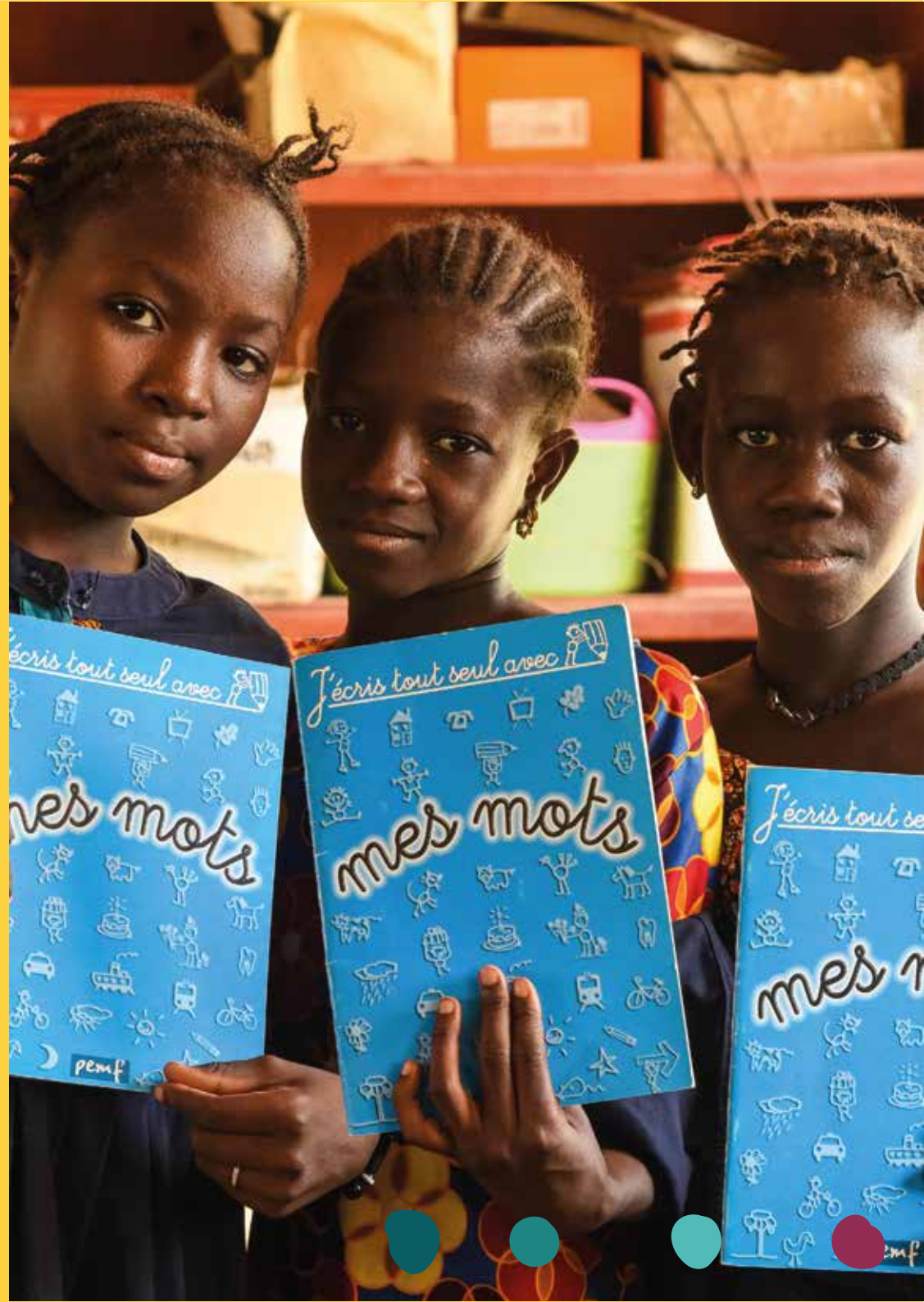


# LES + DE ÇETTE OPÉRATION

Vous révélez votre engagement pour l'avenir en soutenant une association éducative, écologique et égalitaire.

Vous fédérez votre communauté autour de belles valeurs

Peu de temps et peu d'engagement opérationnel



# NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Nous réfléchissons et planifions l'opération à vos côtés afin qu'elle vous ressemble et qu'elle convienne à votre communauté. Ainsi, nous pouvons penser ensemble une campagne complète !



# LA LEVÉE DE FONDS FORMAT “TOMBOLA”

**Le concept :** Utiliser le format de jeu concours pour organiser une levée de fonds format tombola, en proposant plusieurs lots à la clef ! Via un plan de communication sur les réseaux sociaux sur une période que vous définirez, vous séduisez et fédérez votre communauté et de nouvelles cibles. A la date choisie, vous tirez les gagnants au sort - en live ou silencieusement - et annoncez les heureux vainqueurs.





# EXEMPLES DE LOTS



. Les lots “produits” : offrez un cadeau palpable

. Les lots “expérience” : offrez un événement inédit. Une journée dans votre quotidien, un dîner, un abonnement...

. Les lots “partenaires” : appelez vos partenaires et offrez des lots qui sortent de votre cadre en les faisant profiter de la notoriété de votre action.



# LES + DE CETTE OPÉRATION

Agrandissez votre communauté à la manière d'un jeu concours

. Fédérez votre public autour de valeurs communes et grâce à un système de récompense



# NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Nous réfléchissons et planifions avec vous l'ensemble de la campagne de communication, la définition des lots, ainsi que la gestion de la tombola via un module web.



# LE JEU CONCOURS

**Le concept :** à l'image d'un jeu concours classique sur les réseaux sociaux, vous invitez votre communauté à s'abonner à la page Karama et à partager votre publication auprès d'amis et offrez un cadeau au gagnant qui sera tiré au sort. Vous pouvez également inviter à une participation non obligatoire sur notre cagnotte de dons permanente.



# LES + DE CETTE OPÉRATION

- . Vous faites grandir votre communauté grâce à la méthode reconnue du jeu concours
- . Vous partagez de belles valeurs auprès de votre public
- . Peu de temps et d'action opérationnelle engagés



# NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Nous réfléchissons et planifions ensemble  
votre jeu concours.



# CONTACT

[camille.geley@agencelamarque.com](mailto:camille.geley@agencelamarque.com)

06 32 45 56 01



**MERCI ET À TRÈS VITE !**

