

CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS FONDS ANNUEL

25 SEPTEMBRE

Formation et recrutement (1 heure)

12 SEPTEMBRE - 21 DECEMBRE

Campagne d'appels:

- Présentez-vous à la classe en contactant les parents.
- Vérifiez la participation des familles de votre classe. Les informations sont mises à jour chaque jour.
- Établissez un contact personnel avec les familles de votre classe, en personne, par téléphone et par email.
- Remerciez les familles qui ont fait leur contribution.

2-3-4 OCTOBRE

Philanthropie aux portes de l'école "Sidewalk Campaign". Tables matinales d'information pour obtenir un maximum de donation en 3 jours avec challenge gift de la part du Conseil de Gestion. (30 min. au moins une fois)

7 NOVEMBRE

Phone-a-thon effectué par les parents (2h)

27-28 NOVEMBRE

Phone-a-thon effectué par les élèves

2-21 DÉCEMBRE

Appel final aux dons. Félicitations, la campagne est presque terminée. Rappeler les promesses de dons en avril.

BECOME AN ANNUAL FUND ADVOCATE

WHY BE AN ADVOCATE?

We welcome parents who want to make a difference, support the education of their children and make contact with other parents with the same interest.

Advocates are the pillars of the Annual Fund, which each year is a vital source of income for the school.

You represent the Annual Fund for each grade and each class, and you appeal for donations to enable us to achieve higher rates of participation and reach financial objectives.

In a national survey, 82-90% of donors said the PEER to PEER ask was the way they preferred to be asked for a donation.



Department of Advancement
advancement@lelycee.org | 415.213.7722

Annual Fund co-chairs
Kristen Berg | Jennielyn Rossi
kristenberg@gmail.com | jdinorossi@gmail.com

DEVENEZ PORTE PAROLE DU FONDS ANNUEL

POURQUOI ÊTRE PORTE-PAROLE ?

Nous accueillons les parents qui veulent faire une différence, soutenir l'éducation de leur enfant et établir des contacts avec les autres parents d'un même niveau.

Les portes-parole sont les piliers du Fonds Annuel qui, chaque année, est une source indispensable de revenus pour l'école.

Vous représentez le Fonds Annuel pour chaque niveau et chaque classe, et vous faites appel aux donations pour nous permettre d'atteindre un meilleur taux de participation et nos objectifs financiers.

Dans une enquête nationale, 82-90% des donateurs ont déclaré préférer être sollicité par des pairs quand il s'agit de faire une donation.



LYCÉE FRANÇAIS
DE SAN FRANCISCO



LFSF ANNUAL FUND

LES TÂCHES PRINCIPALES

Nous comptons sur les liens que vous tissez avec les parents de vos classes pour les informer, les motiver et les encourager.

- Assister à la réunion de formation des Portes-Parole du Fonds Annuel en septembre.
- Promouvoir et expliquer le Fonds Annuel aux parents du niveau scolaire de vos enfants.
- Répondre aux questions des parents et les diriger vers le service du Développement pour plus d'information.
- Donner votre avis en tant que parent sur les événements organisés autour du Fonds Annuel.
- Faire appel aux donations des autres parents de la classe : en personne, par courriel ou par téléphone.
- Rester en contact avec le service du Développement, remplir le Google doc pour rendre compte de vos résultats et partager les réponses des parents contactés.
- Faire votre propre donation ou promesse de dons au Fonds Annuel.

THE MOST IMPORTANT TASKS

We rely on the relations you weave with the parents of your class to inform, motivate and encourage other parents.

- Attend the training meeting to become an Annual Fund Advocate in September.
- Promote and educate parents of your grade about the Annual Fund.
- Answer questions from parents and direct them to the Department of Advancement for more information .
- As a parent, give your opinion on events organized around the Annual Fund.
- Seek donations from other parents of the class: in person, by email or phone.
- Stay in touch with the Department of Advancement on Google spreadsheet to report your results and share the responses you received from parents.
- Make your own gift or pledge to the Annual Fund.

CALENDAR ANNUAL FUND EVENTS

25 SEPTEMBER (tbd)
Information & recruiting (1 hour)

12 SEPTEMBER - 21 DECEMBER

Campaign of Appeal:

- Introduce yourself to the class and contact the parents.
- Check the family participation for your class updated daily by the Dept of Advancement.
- Personally reach out to families in your class in person, by phone and email.
- Thank the families as they contribute to the Annual Fund.

2-3-4 OCTOBER

Sidewalk Campaign:

Tables at morning drop-off to get the maximum donations within 3 days highlighted by challenge gift from the Board (30 min. permorning on each campus).

7 NOVEMBER

Phone-a-thon done by parents (2 hours)

27-28 NOVEMBER

Phone-a-thon done by students.

2-21 DECEMBER

Final appeal. Congratulations, your job is almost done! You'll contact the families with pledge remainder in April.