

Öffentliche Agenturausschreibung:

Lead-Generierung anhand themenbezogener Kampagnen und Emergencies für CARE Deutschland e.V.

Hintergrund und Zielsetzung

CARE Deutschland e.V. steht für eine lange Tradition der Hilfe und Partnerschaft, die mit dem CARE-Paket begann. Wir sind Teil des Netzwerkes von CARE International und arbeiten weltweit gemeinsam mit Partnern daran, Not zu lindern, Entwicklungschancen zu schaffen und die Würde aller Menschen zu sichern. Besonders am Herzen liegt uns dabei die Beteiligung von Frauen und Mädchen. Wir sind überparteilich, konfessionslos und dem humanitären Mandat verpflichtet.

Mit der steigenden Not in der Welt steigt auch unser Bedürfnis, immer mehr Menschen zu erreichen und für unsere Themen zu begeistern. Wir haben uns für die nächsten Jahre viel vorgenommen und brauchen eine Agentur, die mit uns zusammen mehr erreichen möchte. CARE Deutschland sucht eine dynamische und moderne Online-Marketing-Agentur, die mit unseren wachsenden Anforderungen mithält, selbst Optimierungen anregt und beratend zur Seite steht.

Was wird gesucht?

Wir sind auf der Suche nach einer langfristigen Zusammenarbeit von 3-4 Jahren mit einer Agentur für die Lead-Generierung über themenbezogene Kampagnen und Emergencies. Wir wünschen uns eine Agentur, die uns dabei unterstützt Neuspender:innen zu gewinnen, zu binden und zu Dauerspender:innen zu konvertieren.

Wir planen zunächst eine Kampagne für den Herbst/Winter 2026. Danach soll es mindestens zwei Kampagnen pro Jahr geben. Unsere zukünftige Agentur sollte nah am Trendgeschehen im Bereich Online Marketing sein. Ein strategisches Denken im Sinne der Ziele von CARE ist für uns selbstverständlich und von unserer Agentur wünschen wir uns eine gemeinsame Entwicklung von Strategie und Roadmap, die genau auf unsere Schwerpunktthemen und Ziele zugeschnitten sind.

Mindestanforderungen:

- Mindestens 10 Mitarbeiter:innen und fünfjähriges Agenturbestehen
- Persönliche Ansprechpartner:in
- Erreichbarkeit in Notfällen (weltweite Notfälle wie Erdbeben oder Tsunamis)
- Wissen über den neuesten Stand der Technik und Trends in der Lead-Generierung
- Praktische Erfahrung mit Fundraising und NGOs

Was wir bieten:

- Alle Online Marketing Maßnahmen, insbesondere Social Ads und E-Mail-Marketing, werden von einem 5-köpfigen Team betreut
- Inhalte für die Webseite werden erstellt und gepflegt von einem Team aus zwei verschiedenen Abteilungen im Haus (Marketing und Partnerschaften sowie Kommunikation und Advocacy)

- Zielgruppenspezifische Kommunikation nach Personas
- Designvorgaben durch CARE International (Handbuch)
- Hausinterne Bild- & Videodatenbank
- Wir nutzen bereits seit Jahren diverse Werbe- & Analyse Tools (wie Google Ads, Google Grants, Google Analytics, Facebook Werbeanzeigenmanager, Microsoft Ads, Optimizely)
- Ab 2027 werden wir durch die Anbindung des CRM an unser neues Marketingtool dynamischere Kampagnen durchführen können

Anforderungen und Wünsche:

- Kreative Vermarktungsansätze zur Rekrutierung von Einmalspender:innen
- Optimierung der Conversion-Rate von Einmalspender:innen zu Dauerspender:innen durch das Testen verschiedener E-Mail Journeys
- E-Mail-Marketing Journeys für die Bindung der gewonnenen Dauerspender:innen
- Skalierungspotential der durchgeführten Kampagne

Vorgehensweise des Bewerbungsverfahrens:

Bitte erstellen Sie uns, bis zum 07.07.2026, ein Angebot mit folgenden Informationen:

- Eine Selbstbeschreibung der Agentur, hier haben Sie die Möglichkeit uns von sich zu überzeugen und von Ihrer Fundraising-Expertise zu berichten.
- Zwei bis drei aktuelle Projekte aus Ihrem Portfolio. Bitte gehen Sie hier auch kurz auf unsere Anforderungen ein. Gerne berichten, wie das Thema angegangen wurde, wie lange der Prozess gedauert hat und wie die Lösung aussieht.
- Eine detaillierte Übersicht Ihrer Leistungen und der monatlichen Betreuungskosten.
- Bitte senden Sie uns eine Ausarbeitung zu folgender Aufgabe, gerne mit der Vorstellung der zukünftigen Ansprechpartner:innen:
Kreatives Vermarktungskonzept „Menschen auf der Flucht vor Krisen und Krieg“ mit Fokus auf Fundraising

- Zielgruppe 40+
- Social Ads – Spendenziel > 40.000€ oder Neuspender:innen > 500
- Skizzierung einer mehrstufigen E-Mail-Marketing Journey zur Optimierung der Conversion-Rate
- Skizzierung einer mehrstufigen E-Mail-Marketing Journey zur Optimierung der Conversion-Rate von Einmalspender:innen zu Dauerspender:innen

Zeitplan:

Angebote sind einzureichen bis spätestens 03.07.2026 unter der E-Mail vergaben@care.de mit folgender Betreffzeile: Lead-Generierung 2026.

Angebote, die nicht bis zur genannten Frist oder nicht an die genannte E-Mail-Adresse geschickt werden, können in der Auftragsvergabe nicht berücksichtigt werden.

Auftragserteilung: voraussichtlich 30.07.2026

Übernahme der Accounts: bis spätestens 10.08.2026

Bewertungsgrundlagen:

Ein internes Team wird die eingehenden Angebote sichten und bewerten. Wichtige Kriterien hierbei werden sein:

- Preis-Leistungs-Verhältnis
- Qualität
- Professionalität
- Kreativität
- Skalierungspotential
- Erfahrung mit Fundraising und NGOs (Zielgruppe 40+)
- Fokus auf Spendengenerierung

Bei Rückfragen wenden Sie sich bis zum 12.06.2026 gerne an vergaben@care.de.

Vielen Dank im Voraus für Ihre Mühe!

Herzliche Grüße