

Engagera alumner

Case Hanken

Camilla Wardi, Head of Donor Engagement, Aalto Universitetet
14.02.2024



Kort om Camilla Wardi

- » Till Finland via Bryssel
- » 12 år på Hanken
 - » Executvive education
 - » Fundrasing
 - » Näringsliv och samverkan
 - » Alumni
 - » Fundraising
 - » Karriärtjänster
 - » Näringsliv
- » 2024-: Aaltonit



Hanken idag

- » Campus: Helsingfors (1909) och Vasa (1980)
- » Språk: Svenska (nationellt ansvar) & engelska
- » Omfattande handelshögskola: BSc, MSc, PhD + EMBA, fortbildning erbjuds av Hanken & SSE
- » Totalt: 2 725 studenter på kandidat- och masternivå (2022) + 118 doktorander
- » Ca. 70 % av den årliga budgeten är statligt finansierad
- » Trippelackrediterade: EQUIS, AACSB & AMBA



Team och ansvarsområden

Näringslivsrelationer och samverkan

Alumni

**Career
Services &
Integration**

**Corporate
Relations**

Fundraising



Alumni

- » Strukturerad alumnverksamhet sedan 2009:
 - » Alumnkoordinator
 - » Alumnråd
 - » Ambassadörer
 - » CRM-system med alumnportal (pre-LinkedIn)
- » Hankendagen – årligt evenemang för alla alumner
 - » För alumner – med alumner!

Att “äga” kontakten är att ha inflytande och kontroll (vilket är en bra sak 😊)!



Alumnverksamheten idag

- » >15 000 alumner i över 70 länder
- » Min alumnsida / CRM
(> 6000 e-postmeddelanden och >10 000 adresser)
- » Alumn-nyhetsbrev & magasinet HANKEN
- » Sociala Medier
 - » Alumngrupper på Facebook, LinkedIn (ta kontroll)
- » Evenemang & Aktiviteter
 - » Hemvändardagen – Hankendagen
 - » Internationella alumnevenemang
 - » Seminarier (online, hybrid och IRL)
 - » Afterworks (med företagspartners)



Värt all möda?

- » Kontakt till näringslivet, samarbeten, rådgivande organ, rankings, undervisning, gästföreläsningar, studentrekrytering och donationer
- » Mentorskapsprogram
 - » Alumn & student (idag ca 70 par)
- » Karriärpodcast
 - » Synlighet för hela Hanken
- » Karriäruppföljning
- » Kontinuerlig uppföljning av alumnernas engagemang





*Vad skulle en
“alumnverksamhet”
kunna möjliggöra för din
organisation?*



Engagemang

- Positiv till min skola (94%)
- Stolt över att förknippas med min skola (88 %)

Även om de inte har gjort det hittills kan mer än hälften tänka sig att stödja Hanken genom att:

- Dela med mig av min yrkeserfarenhet/kunskap (70%)
- Rekommendera handelshögskolan till potentiella rekryterare (59%)
- Tillhandahålla praktikplatser/projekt/betald arbetslivserfarenhet för nuvarande studenter (56 %)
- Mentorskap för studenter (56 %)
- Tala vid ett student- eller alumnevenemang (51 %)
- *En sak som alumner inte vill göra är att fungera som insamlingsvolontär (81 %)*



Fundraising

- » Donationsutskott (styrelseutskott)
- » Kapitaliseringskampanjer (med statlig matchning):
 - » Tre kampanjer 2009-2022
 - = 35 M€ → 150 M€ i grundkapitalet (investeringsportfölj)
- » Alumndonationer
 - » >10 % av Hankens alumner är donatorer (!)
- » Internationell fundraising (ca. 20%)
- » Stewardship
 - » *Trots att de flesta är alumner så är det mycket viktigt att sköta om relationen och inte ta målgruppen för given!*



Sanningen

“Culture eats strategy for breakfast...”

Peter Drucker



TACK och på återseende!

E-post: camilla.wardi@aalto.fi

LinkedIn: [linkedin.com/in/camilla-wardi](https://www.linkedin.com/in/camilla-wardi)