



Share4Rare

Recursos

Recaudación de fondos



Propósito

Un programa de recaudación de fondos es un documento que organiza todas tus actividades de recaudación de fondos durante un cierto período de tiempo. Este plan debe incluir las actividades que puedes desarrollar con tu comunidad. Basa tu plan de recaudación de fondos en cómo las donaciones ayudan a poner en acción tu misión. Es tu programa, tu misión.

Comunidad y voluntarios

¡Construir y mantener relaciones con voluntarios es muy importante! ¡Los voluntarios hacen girar el mundo sin fines de lucro! Una lista de cosas que debes hacer con tus voluntarios:

Qué hacer:

- Trabaja para mantener a tus voluntarios comprometidos: mantenlos actualizados sobre cómo están marcando la diferencia en tu organización, solicita y escucha sus opiniones e ideas. Cuanto más te relaciones con tus voluntarios, más fuerte será su vínculo emocional con tu organización.
- Entrena a tus voluntarios. A pesar de que los voluntarios probablemente no tendrán que ser utilizados para ejecutar tus operaciones diarias, igualmente necesitan ser entrenados para cumplir con sus roles asignados.

Que NO hacer:

- Hacer perderles el tiempo. Las personas son voluntarias porque quieren marcar la diferencia en el mundo. Si no sienten que están haciendo algo útil, no continuarán donando su tiempo y energía.
- No mostrar un poco de amor.
- No apreciar a tus voluntarios: los voluntarios están donando su tiempo y esto es importante.

Campañas nacionales

Cuando planifiques una campaña para tu organización sin fines de lucro, hay dos aspectos importantes que debes cuidar: debes planificar tu comunicación y movilizar a tu comunidad. Para que una campaña de recaudación de fondos sea exitosa, las personas deben saberlo y participar. Especifica el proyecto que será apoyado por la campaña y trabaje en una llamada a la acción clara y específica.



Comunícate con tu comunidad utilizando herramientas de comunicación interna (grupos cercanos de Facebook, lista de correo de MailChimp) y durante reuniones cara a cara. Usa todos tus canales de comunicación para involucrar a la sociedad civil: crea una página de donación de Facebook para la campaña con el logotipo específico de tu campaña y tu llamada a la acción. Crea, además, materiales específicos para compartir (video y folletos).

Comparte tu campaña utilizando diferentes medios (nacionales y locales): periódicos, televisión, radio. Escribe varios mensajes para diversos públicos y difúndelos, y pide a las personas que compartan tus mensajes. También puedes involucrar a instituciones con un patrocinio. Por ejemplo, el Papa es patrocinador del Día Mundial de la Conciencia de Duchenne. Esto no solo crea una mayor conciencia para tu recaudación de fondos, sino que también le brinda credibilidad.

Involucre a personas famosas para apoyar la campaña compartiendo la llamada a la acción. No necesariamente necesitan ser celebridades, un conocido científico del campo o un orador público que esté motivado para ayudarnos a veces es incluso mejor, ya que son más accesibles.

Establece objetivos de donaciones: tener un objetivo de donaciones es una excelente manera de reavivar el interés en el medio de tu campaña, cuando las donaciones tienden a disminuir.

Y, por último, pero no menos importante: ¡celebra los éxitos! Actualiza a tu comunidad sobre los resultados de la campaña cuando finalice el evento de recaudación de fondos. Envía notas de agradecimiento personalizadas e intenta resumir los hitos en una infografía u otra herramienta visual.

Evento de recaudación de fondos

Los eventos son una forma popular de recaudación de fondos. El éxito de los eventos depende de una planificación cuidadosa que incluya los siguientes aspectos:

- **Presupuesto:** cada plan de eventos de recaudación de fondos debe contener un presupuesto completo que enumere todos los gastos que se requerirán para llevar a cabo el evento. El presupuesto debe considerar el objetivo de recaudación de fondos, asegurándose de aumentar esa cantidad más allá de todos los gastos.
- **Público:** considera el público objetivo para tu evento.
- **Configuración:** el personal debe planificar el evento con suficiente antelación.
- **Comunicación:** el evento debe comunicarse y, por este motivo, se debe elaborar un plan de comunicación completo. Usa tu red de recaudación de fondos sin fines de lucro, invitaciones enviadas por correo, correo directo, boca a boca. Involucra TV, radio, periodistas. Configura un plan de comunicación *online* utilizando tu sitio web y las redes sociales.
- **El equipo:** es esencial que todos los que están trabajando en el evento sepan con anticipación cuáles son sus responsabilidades, dónde deben estar durante el evento.
- **Gracias:** asegúrate de que la organización se tome el tiempo para enviar notas de agradecimiento a todas las personas involucradas en el evento.

Recaudación de fondos por Internet

Cada vez más personas están dispuestas a donar o gastar dinero por internet. La recaudación de fondos basada en la web puede ayudar a:

- Aumentar la conciencia de lo que haces, cómo lo haces y tus últimos éxitos
- Procesar donaciones con tarjeta de crédito o PayPal, las 24 horas del día
- Reclutar simpatizantes y voluntarios, y compartir historias de éxito con patrocinadores y otros simpatizantes

Micromecenazgo (*Crowdfunding*)

¡Miles de causas han utilizado esta idea en internet con éxito para recaudar fondos, desde unos pocos cientos de euros hasta unos pocos millones de euros! La forma más poderosa de utilizar el micromecenazgo es alentar a los partidarios e individuos a recaudar fondos con tu organización benéfica como beneficiario, a través de desafíos patrocinados, etc.

Recaudación de fondos por correo electrónico

Las donaciones en línea se han disparado en los últimos 10 años, y una de las mejores formas de comunicarse, conectarse y luego recaudar fondos con tus seguidores en línea es a través del correo electrónico. Es gratis o, en general, de bajo costo y ofrece algunas excelentes maneras de rastrear la efectividad.

Recaudación de fondos en redes sociales

Ayuda a construir una presencia para tu causa en línea, donde puedes atraer y conectarte con simpatizantes y posibles donantes. ¡Tus cuentas de redes sociales son el punto de partida del embudo de recaudación de fondos! Conéctate e interactúa con tus seguidores y guíalos a tu sitio web donde es más probable que las personas den. Las redes sociales son el lugar donde impulsarás las promociones de tus campañas.

Recaudación de fondos corporativos

Para tener éxito, pregúntate por qué la empresa de la que quiere dinero querría apoyar a tu organización. Puedes enviar un proyecto a una fundación, empresa u otras entidades. Una propuesta de proyecto es única para cada proyecto, pero el formato es básicamente el mismo.

Averigua todo lo que puedas sobre la empresa, el banco, la fundación o la institución a la que te diriges. ¿Tienen otros intereses caritativos o programas de responsabilidad social corporativa? Si logras convencer a una empresa para que haga una donación caritativa, piense en lo que puedes ofrecer a cambio.



Puedes alentar a las empresas a participar en actividades de recaudación de fondos, como:

- Eventos anuales de caridad, desafíos y competiciones
- Voluntariado con tu organización
- Mentoría o intercambio de habilidades con tu personal
- Ofreciendo apoyo profesional gratuito para ti o tus beneficiarios,
- Contribuir o patrocinar debates y sesiones informativas sobre políticas, eventos y conferencias organizadas, cursos de capacitación, etc.

Lista de tareas

- Explicar el problema que estás tratando de resolver
- Informar cómo el proyecto se alinea con los objetivos estratégicos de tu organización
- Beneficios
- Público Objetivo
- Métricas que usarás para medir el éxito
- Vigilancia
- Resultados previstos
- El plazo / plazos
- Presupuesto del proyecto
- Riesgos y problemas.
- Equipo de gestión del proyecto
- Comunicación e informe

Referencias y recursos

http://www.convio.com/files/Convio_FundraisingSuccessGuide.pdf

<https://topnonprofits.com/5-successful-fundraising-strategies-year-review/>

<https://www.theguardian.com/voluntary-sector-network/2014/jul/23/building-a-charity-fundraising-strategy>

