

**XV
CONGRESO
FUNDRAISING**

CRECIMIENTO, INSPIRACIÓN, EXCELENCIA

Las 10 reglas del *fundraising*. Mantras que un *fundraiser* nunca debe olvidar

Irene Borràs
@ireneborras
CAUSES



Capta, con presupuesto cero.

Necesito 6.000 para el proyecto.

ROI

Esto NO.

Nadie me entiende
...

Necesitamos socios.

€€€€
€€€€€
€€€€€
€€€€€
€€€€

¿Resultados?

¿Qué hago?



**XV
CONGRESO
FUNDRAISING**



CRECIMIENTO,
INSPIRACIÓN,
EXCELENCIA



aefr

Asociación Española de Fundraising



Mantra 1.

SONRIE.

El que sabe de captación eres TÚ.

- Deja que todo el mundo opine.
- **Escucha MUCHO.**
- **Valora** opciones.
- Decide TÚ.
- Traza tu **hoja de ruta** (=plan de acción) a principio de año.
- Apruébalo con **DIRECCIÓN.**
- Consigue su participación.



INDIVIDUAL DONOR GIVING

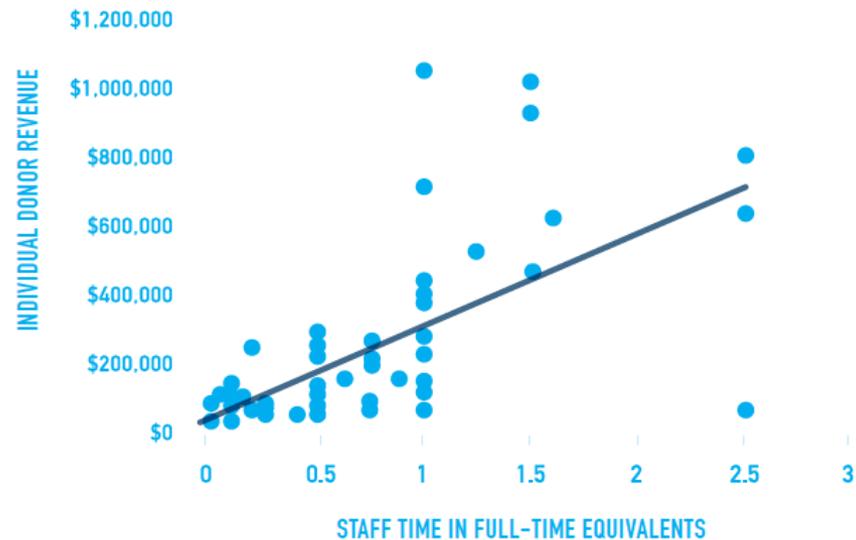
How Much Could We Be Raising From Individual Donors?



You Can Raise More Money With More Staff If You Have a Plan

With a fundraising plan, you can expect one person working full-time on individual donor fundraising to raise about \$280,000.

With Fundraising Plan:



Without a fundraising plan, there's not really a correlation between staff time devoted to individual donor work and revenue.

Fuente: INDIVIDUAL DONOR BENCHMARK REPORT. Heather Yandow. Third Space Studio



Mantra 2.

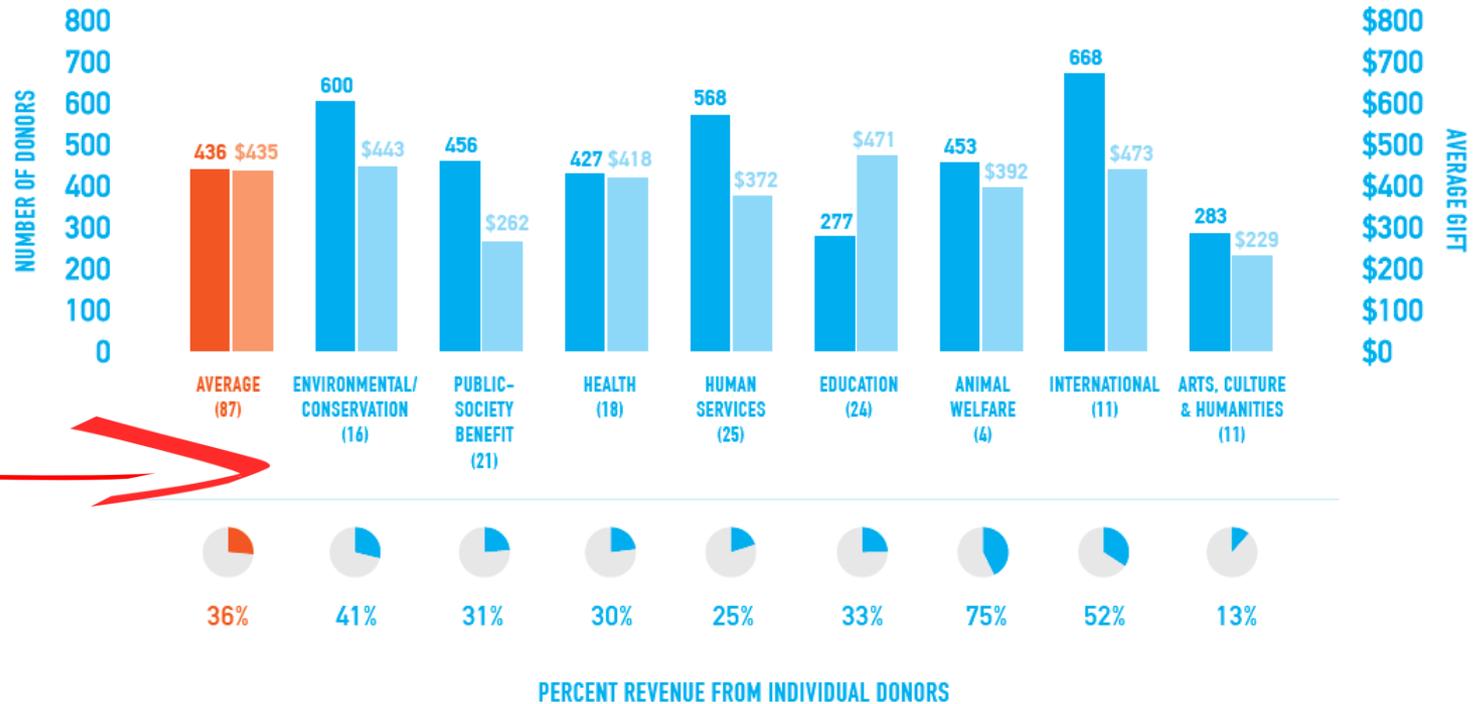
La gente es buena y QUIERE UN MUNDO MEJOR.

- Las personas no son de piedra.
- Tienen **corazón** y quieren un mundo mejor.
- **Hay gustos para todos los colores, y para todas las CAUSAS!**
- Somos un **VEHICULO** de colaboración.
- Las preguntas clave:
 - ¿Quiénes son? → **SEGMENTA**
 - ¿Dónde están? → **CANAL**
 - ¿Cómo llego a ellos? → **MATERIAL**
- **ENCUENTRA, LLAMA, ESCRIBE**



INDIVIDUAL DONOR GIVING

How Much Could We Be Raising From Individual Donors?



Fuente: INDIVIDUAL DONOR BENCHMARK REPORT. Heather Yandow. Third Space Studio



Mantra 3.

Para captar, hay que **HABLAR DE DINERO y ¡PEDIR!**

- No te de apuro... **CONTROLA EL MIEDO.**
- No pides para ti.
- Pides para cambiar el mundo.
- **Deja muy claro QUÉ QUIERES** (socio, donante, empresa colaboradora, donación en especies, tiempo,...).
- Focaliza la petición:
 - Con 12 euros / mes podremos _____
 - Con 100 euros podremos _____
 - Con 3.000 euros conseguiremos _____
- **INVIERTE: Necesitas dinero para conseguir dinero.**



HAZTE SOCIO DE MÉDICOS SIN FRONTERAS

INICIO | COLABORA | HAZTE SOCIO

COLABORA

HAZTE SOCIO

HAZ UN DONATIVO

DIFUNDE NUESTRO MENSAJE

EMPRESAS

GRANDES DONATIVOS

HERENCIAS Y LEGADOS

INICIATIVAS SOLIDARIAS

BODAS SOLIDARIAS

JUEGA

TIENDA

PREGUNTAS FRECUENTES

PRINCIPIOS PARA LA RECALIDADACIÓN DE EMPRESAS

El apoyo individual de personas como tú nos permite hacer llegar ayuda médica de emergencia a quienes más lo necesitan, sean quienes sean y estén donde estén. ¡Únete a Médicos Sin Fronteras!

Contacto

902 30 30 65 | sas@msf.es

Si representas a una empresa o institución, [clica aquí](#).

Estás en una página segura. En rojo marcamos los campos obligatorios.



South Sudan 2014 © Valérie Batselaere

Con 15 euros al mes durante un año,
podemos tratar a 5 niños de desnutrición severa.

Con 30 euros al mes durante un año,
podemos vacunar a 1.680 niños contra el sarampión.

Con 60 euros al mes durante un año,
podemos tratar con antiretrovirales a un niño que tiene SIDA.

Quiero

WaterAid United Kingdom 

Search 

Donate

What we do

Where we work

Who we are

News

Get involved

Media

Community groups

Scotland and NI



**Give water
give life**

£2 a month could help stop
children dying from drinking
dirty water.

Donate now >



aefr

Asociación Española de Fundrais



£35 could help provide
shelter for families



£60 could help ensure
families have enough
food



£100 could help supply life-
saving clean water



Mantra 4.

No presentes la organización PRESENTA LA CAUSA.

- No importa el nombre de los proyectos, de los programas, de los departamentos,...
- Tampoco la organización interna de la entidad.
- **Explica cual es la problemática (CAUSA).**
- **Qué estás haciendo tú.**
- Presenta tu proyecto, tu intervención.
- De forma clara, sin tecnicismos.



[Trouble viewing this email? Click here](#)

The Nature Conservancy

Protecting nature. Preserving life.™



Adopt a Coral Reef



Dear Loyal Conservancy Supporter,

What do you see when you imagine a coral reef? Beauty, a wondrous variety of colors, more kinds of fish than you knew existed. In essence, you're seeing the rainforest of the ocean.

But coral reefs are more than just beautiful places. They are a [source of cancer-fighting drugs](#). They can [protect coastal communities from storm hazards](#). And they are breeding grounds for fisheries that support many economies around the world.

[Help protect the world's most beautiful and diverse places](#) when you Adopt a Coral Reef today.



EMERGENCY APPEAL **REFUGEE CRISIS**

Dear Irene,

The stories and images dominating the news this week express the true horror of the refugee crisis. Around the world, millions of people have been forced to flee their homes, to run for their lives, and risk the safety of their families.

We urgently need to help people in Europe – but this crisis goes far beyond here. Oxfam is already working in Syria, Jordan and Lebanon, to get life-saving aid to people fleeing Syria's brutal conflict. To reach more people, we need your help now.

Refugee crisis – give now

In Syria, Jordan and Lebanon, we are providing life-saving clean water, sanitation and vital support for families who have lost everything. We urgently need to scale up our work here –



Mantra 5. Explica qué vas a conseguir: **IMPACTO.**

- Para qué servirá la colaboración económica.
- Por qué va a suponer una diferencia.
- Por qué él/ella...
- **EXPLICA UNA HISTORIA.**
- ¡Viva el *storytelling*!



Empower people around the world with a \$25 loan

[How it works »](#)

Maria
🇲🇵 Mozambique
A loan of \$525 helps Maria to buy cement, sand and iron.
[Read their story »](#)

[Lend Now](#) or [Browse all loans](#)

How It Works

[Learn more](#)

- 1 Choose a borrower
- 2 Make a loan
- 3 Get repaid
- 4 Repeat!

[Ready? Find a loan](#)

98.56%

repayment rate to date.

What's New

Kiva Blog Update
[Mohammad's Story: Coffee & community in the West Bank »](#)

[Like](#) You and 222,697 others like this.



Follow: [f](#) [t](#) [y](#) [r](#) [in](#) [Follow](#)

Kiva has been awarded Charity Navigator's highest rating





in SlideShare | Buscar

Página principal | Tecnología | Educación | Más temas | My Clipboards

Sé el primero a recortar esta diapositiva



**XII CONGRESO
FUNDRAISING**
SOLIDARIDAD CON FUTURO

Díselo con... una historia

STORYTELLING: UN RECURSO IMPRESCINDIBLE
PARA LA CAPTACIÓN DE FONDOS

Barcelona, 19 de Septiembre de 2012

<http://es.slideshare.net/ireneborras5/diselo-con>

Recortar diapositiva | 1 of 50

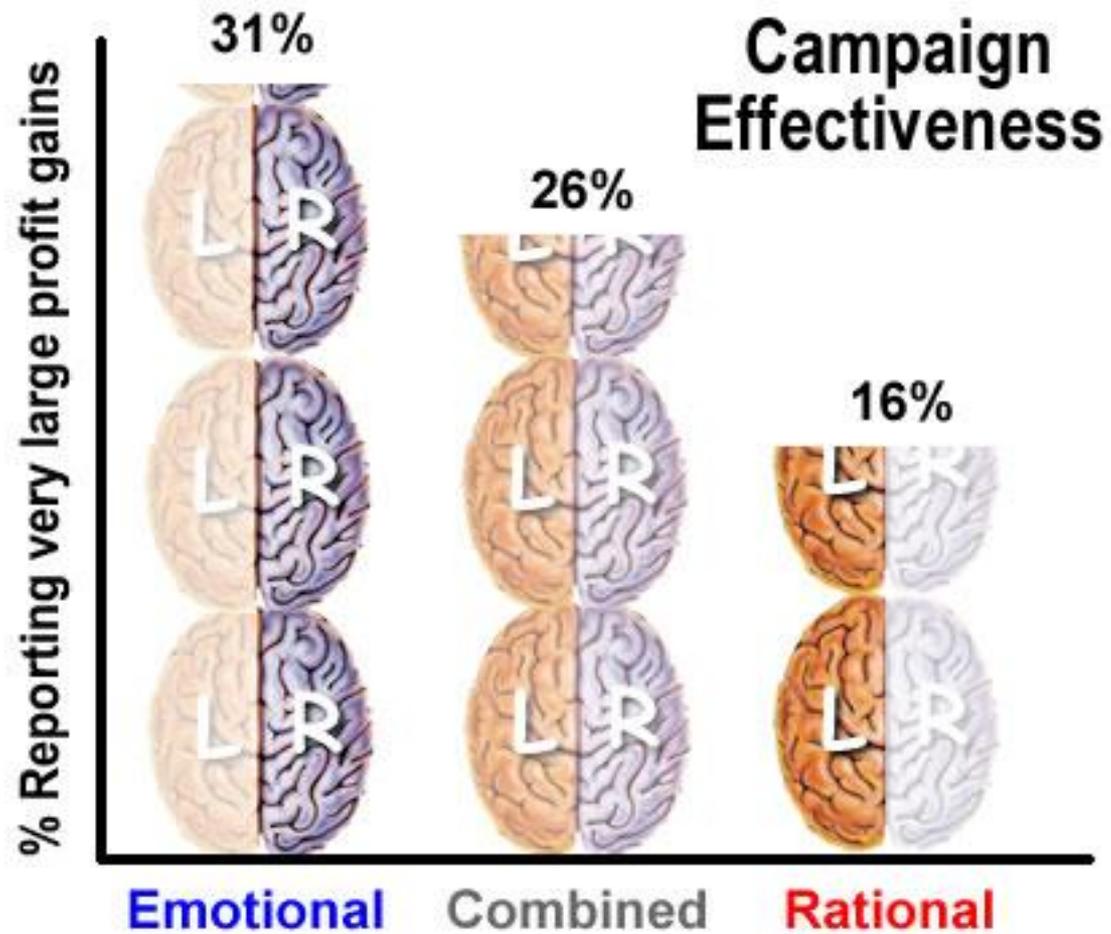


Mantra 6.

Habla desde las emociones.

LLEGA AL CORAZÓN.

- **CCB: Corazón, cabeza, bolsillo.**
- Las personas ayudan a las personas. No a las organizaciones.
- Pisa el terreno, sea el que sea...
- **¿Por qué tu organización es la mejor?**
- Sin olvidar la ética.
- Y la voluntad del donante.



Fuente: The Science of Emotion in Marketing: How We Decide What to Share and Whom to Trust



Mantra 7.

El fracaso ayuda a superarnos.

APRENDE del NO.

- No te desanimes.
- No es nada personal.
- Céntrate en los pequeños éxitos.
- Estás **sembrando**.
- **Quien siembra, recoge.**
- Piensa en el medio / largo plazo.
- Sigue arriesgándote.
- **Analiza DATOS.**
- Evalúa.
- Aprende.

XV
CONGRESO
FUNDRAISING



CRECIMIENTO,
INSPIRACIÓN,
EXCELENCIA

aefr

Asociación Española de Fundraising



Source: 25 Inspiring Quotes To Change Your Thinking



Mantra 8. Cultiva relaciones. FRIENDRAISING.

- La gente da por confianza.
- Siembra la relación.
- **CONSIGUE CONTACTOS.** De eventos, de conocidos, de peticiones de apoyo,...
- Cuida a las personas.
- No pidas en el primer contacto.
- **Enamora primero.**
- Luego pide.
- Da las **GRACIAS.**
- Para nota: **CONSIGUE QUE CAPTEN PARA TI. PEER TO PEER.**





"You" is most powerful word in donor communication

#afpfc



Gail Perry
@GailPerrync

Follow

RT @RoryJMGreen: "You" is most powerful word in donor communication

#afpfc

2:50 PM - 3 Apr 2015

4 9

MORE WAYS TO SAY THANK YOU

Dear Sandra,
We can't tell you how lucky we feel to have you and your family as supporters. Thank you from all of us for your generous \$1,500 donation to the City Spaces campaign.

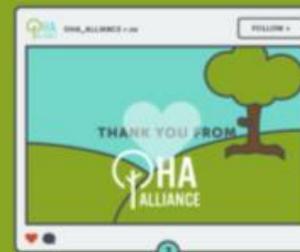
SEND A HAND WRITTEN NOTE

HI DAVID! IT'S HANNA FROM OHIO NATURE ALLIANCE! I'M CALLING TO SEND YOU LOVE FROM CLEVELAND! THANKS TO YOUR CONTRIBUTION OF...

CALL AND SAY THANK YOU

THANK YOU FROM ALL OF US

MAKE A VIDEO WITH STAFF OR BENEFICIARIES SHOWING THEIR APPRECIATION



SOCIAL MEDIA



Mantra 9.

Amigos para siempre.

¡FIDELIZA!

- Trabaja para mantener... ya sabes lo que cuesta hacer socios / colaboraciones nuevos.
- Entre petición y petición: **COMUNICA Y COMUNICA.**
- Salvarán los ROIs de tu campaña.
- Trátalos como **HÉROES.**
- Cambia el nombre de tu departamento.
- A partir de ahora llevas el departamento de:





Nonprofit Donor Loyalty Primer

Why Commercial Customers vs. Donors Leave



Source: McKinsey & Co., 2004
www.mckinsey.com/industries/philanthropy

Source: Professor Adrian Sargeant, 2008
www.givingwithadvice.com/charity-giving/charity-giving-advice.pdf
Total is over 100% due to industry design

53% of donors leave due to the charity's lack of communication

53% of the reasons donors give for heading to the exit is because the organization failed to properly communicate in one way or another.

<http://www.theagitor.net/dont-miss-these-posts/why-donors-drop-out/>



Mantra 10. Tómate tiempo para PENSAR.

- Para aprender.
- Para escuchar al equipo... trabaja con ellos.
- Para planificar acciones. **DISEÑA QUÉ VAS A HACER DURANTE TODO EL AÑO.**
- No pares nunca de captar.
- Segmenta.
- **VE DONDE ESTÁ EL DINERO.**

**XV
CONGRESO
FUNDRAISING**



CRECIMIENTO,
INSPIRACIÓN,
EXCELENCIA

aefr

Asociación Española de Fundraising





1

DE FORMA INDIVIDUAL, para compartir en el equipo.

- Un aprendizaje positivo para compartir.
- Una cosa a mejorar.

2

DE CADA GRUPO, destacar para explicar al gran grupo:

- Dos aprendizajes.
- Dos cosas a mejorar.





Busca tu propio mantra... y déjalo en un lugar visible!



**XV
CONGRESO
FUNDRAISING**



CRECIMIENTO,
INSPIRACIÓN,
EXCELENCIA

CRECIMIENTO, INPIRACIÓN, EXCELENCIA

COMPARTE

#congresoaeFR

facebook

wats trabajo



aeFR

Asociación Española de Fundraising

**XV
CONGRESO
FUNDRAISING**



CRECIMIENTO,
INSPIRACIÓN,
EXCELENCIA

**Our efforts enable
good works
to happen.**

Ken Burnett

æfr

Asociación Española de Fundraising



MÁS RECURSOS...



Fuente: aefundraising.org

7 pasos
para crear tu plan
de comunicación y
de captación

Fuente: www.causes.cat



¡GRACIAS!

- Quedo a vuestra disposición en:
 - iborras@causes.cat
 - [@ireneborras](https://www.instagram.com/ireneborras)
 - es.linkedin.com/in/ireneborras
 - www.causes.cat

