

CIERRA EL AÑO CON BROCHE DE ORO




ZAMIA

Parte 1: Estrategias de Recaudación de Fin de Año

La época de fin de año es crítica para las ONGs no solo por ser un momento de alta generosidad, sino también porque es la última oportunidad para alcanzar y superar las metas anuales.

Esta guía está diseñada para ayudarte a maximizar tus esfuerzos de recaudación de fondos durante las festividades y planificar un año nuevo lleno de éxito y crecimiento.

1. Campañas Temáticas:

- **Navidad para una Causa:** Crea una campaña que conecte con el espíritu navideño, centrada en historias conmovedoras que resuenen con la generosidad de la temporada.
- **Año Nuevo, Nuevos Comienzos:** Motiva a los donantes a apoyar nuevos proyectos que comenzarán con el nuevo año.

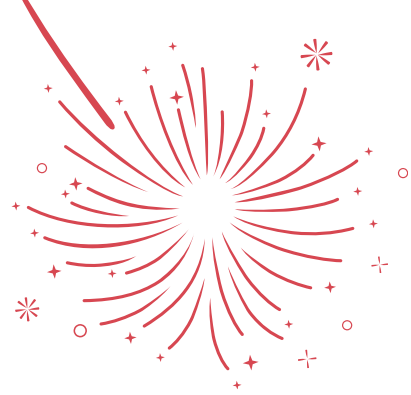




- **"24 Días de Dar"**: Inicia una cuenta regresiva de generosidad, donde cada día se enfoca en un aspecto diferente de tu misión, contando historias y mostrando impacto.
- **"Regalos con Propósito"**: Ofrece opciones de regalos simbólicos que representan y apoyan tu causa. Por ejemplo, una donación que equivale a libros para educación o árboles para reforestación.



- **"Año Nuevo, Impacto Sostenible"**: Inspira a los donantes a empezar el año nuevo comprometiéndose a donaciones mensuales recurrentes.
- **Aprovecha Un Día para Dar / Giving Tuesday**. Siempre cae en martes y que en el mundo se promueve que la gente done ese día del mes de noviembre.



2. Eventos Especiales y Creativos:



- **Maratón de Voluntariado:** Organiza una maratón de actividades de voluntariado que terminen en un gran evento de celebración.



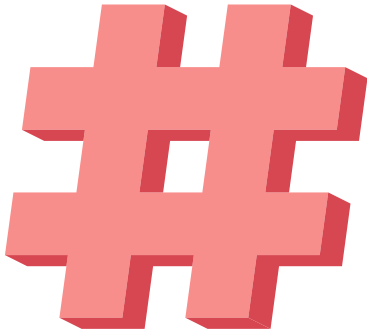
- **Subasta de Experiencias:** Ofrece experiencias únicas, como cenas con personalidades influyentes, talleres o viajes relacionados con tu misión.



- **Concierto o Gala Virtual:** Reúne artistas o personalidades que apoyen tu causa para un evento en línea que pueda atraer donaciones.



3. Campañas Digitales Innovadoras:



- **Desafíos de Redes Sociales:** Crea un hashtag y un desafío que puedan volverse virales, promoviendo la conciencia y recaudación de fondos.
- **Crowdfunding para Proyectos Específicos:** Lanza campañas de crowdfunding que permitan a los donantes contribuir a metas específicas y tangibles. [Da clic en la imagen para ver nuestra herramienta de crowdfunding.](#)



PLATAFORMAS DE
CROWFUNDING PARA APOYAR
NUESTRA CAUSA

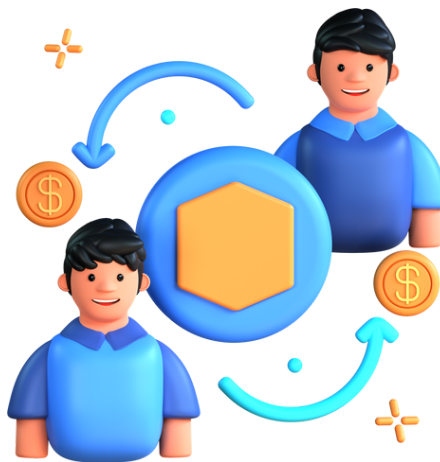


4. Alianzas Estratégicas:

- **Colaboraciones con Marcas:** Asóciate con empresas que puedan ofrecer una cantidad de su venta durante las fiestas a tu causa.



- **Programas de Matching Gifts:** Anima a las empresas a igualar las donaciones de sus empleados durante este periodo.



Parte 2: Planificación Integral para el Nuevo Año

No dejes que acabe el año sin planificar los proyectos del próximo año, define prioridades con tu equipo, ten un presupuesto claro e identifica tu meta de recaudación, toma en cuenta los siguientes puntos:

- **Mapa de Proyectos:** Delinea los proyectos más importantes para el próximo año y los pasos clave para su realización.
- **Presupuesto:** Genera un presupuesto y flujo de efectivo claros que te ayude también a definir la meta de recaudación de fondos para el siguiente año.
- **Roles y Responsabilidades:** Asegúrate de trabajar con tu equipo los roles y responsabilidades que tendrán.
- **Evaluación y Celebración:** No te olvides de celebrar con tu equipo el éxito de los proyectos de este año. Esto es clave para mantener a tu equipo motivado para los esfuerzos que se aproximan.



¡NO LO OLVIDES!

Importante: Incluye en tu planeación, las actividades que realizarás para asegurar el crecimiento profesional de tu equipo.

Puedes incluir una **membresía de ZAMIA**, que de forma fácil y muy accesible, le permitirá a tu equipo acceder a los conocimientos que necesite sobre gobernanza, comunicación, recaudación de fondos, liderazgo, trabajo en equipo y más.

Recuerda que nuestras *#Herramientasparacrecer* son pequeñas muestras de los beneficios de hacerte miembro de Zamia.

Con tu membresía, ganas acceso a todos nuestros **cursos en línea** y la oportunidad de hablar con **nuestros expertos sobre cómo potenciar tu organización.**

¡Quiero saber más sobre las
membresías!

