

CÓMO ELABORAR TU PLAN DE RECAUDACIÓN DE FONDOS




ZAMIA

El plan

Un plan de recaudación de fondos es un elemento necesario para el crecimiento de cualquier organización. Este documento te ayudará a establecer objetivos y estrategias, a organizar los esfuerzos de financiación y a comprender mejor lo que ha funcionado y lo que no.

Este plan no debe guardarse para cuando la presión sea mayor, sino que debe considerarse como algo fundamental. No importa en qué etapa te encuentres, estamos aquí para ayudarte a desarrollar tu plan de recaudación de fondos.

**UN
OBJETIVO
SIN UN
PLAN ES
SÓLO UN
DESEO**



Tu plan de recaudación debe incluir los siguientes componentes:

- Historial de recaudación de fondos.
- Visión general de los objetivos y estrategias actuales.
- Objetivos de recaudación de fondos y estrategias previstas para alcanzarlos.
 - Visión general de los objetivos de financiación del siguiente año.
 - Objetivos y explicaciones por fuente de financiamiento:
 - Estrategias utilizadas para alcanzar los objetivos.
 - Indicadores de recaudación de fondos.
 - Recursos necesarios.
- Posibles oportunidades de baja probabilidad y alta rentabilidad.
- Esquema de las funciones (consejo de administración, ejecutivo, staff, etc.)

Recuerda que este plan debe ser único para ti y tu organización. Todo el mundo, desde el director ejecutivo hasta la junta directiva y el personal, debe participar en este proceso.

Considera el siguiente proceso cuando desarrolles el plan:

- **Hazte algunas preguntas clave:**
 - ¿Qué objetivos se pueden alcanzar? ¿Sería posible duplicar el presupuesto?
 - ¿Es necesario que los miembros de la junta directiva recauden fondos?
 - ¿Debemos contratar a una persona específica para apoyar la recaudación de fondos de los donantes individuales? (nuestra sugerencia es sí).
- **Examina las actividades de desarrollo de los últimos años:** ¿Qué ha funcionado?, ¿Qué no ha funcionado?, ¿Por qué?...
- **Busca objetivos que sean emocionantes, pero también alcanzables:** ¿Qué estrategias te ayudarán a alcanzar estos objetivos?, ¿Qué objetivos se medirán para controlar el éxito?, ¿Cuáles son los recursos necesarios para cada objetivo?
- **Planifica las actividades futuras en un calendario de recaudación de fondos.**
- **Asegúrate de incluir una visión general de las estrategias actuales y de las funciones de la junta directiva, los dirigentes y el personal para avanzar.**

**¿Te sientes
abrumado?**

¡No pasa nada!

**Empezar el proceso es
la parte más difícil.**

Si tienes alguna pregunta o quieres que te
demos consejos, escríbenos a
info@zamia.media