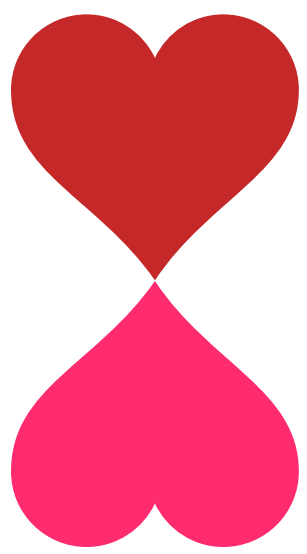


¿CÓMO MANTENER A TUS DONANTES ENAMORADOS?





MANTÉN A TUS
DONANTES

Enamorados

Cuesta 10 veces más atraer a un nuevo donante que conservar a uno que ya esté involucrado.



Si bien debemos invertir en atraer a nuevos donantes, no debemos nunca olvidarnos de los actuales.

En esta herramienta te compartimos algunos tips de cómo mantener a tus donantes interesados y enamorados de tu causa.

Mantenlos actualizados

- Mantén tus redes sociales y página web al día y genera un boletín electrónico dirigido a tus donantes.
- Comparte tus planes con ellos, abre un espacio por si hay dudas y siempre contesta sus preguntas.
- Comparte claramente los resultados del impacto de tu campaña de recaudación de fondos del ciclo anterior.
- Haz una planeación visual de qué es lo que se hará este nuevo ciclo gracias a la recaudación.
- Mantén una constante actualización de los avances de tus planes, ¡si hay fotos y video, mucho mejor!
- Invita a tus donantes a seguirte en redes sociales y si comentan en alguna de tus publicaciones, siempre date el tiempo de responder.



Agradece

Hay muchas formas de agradecer y como regla, recuerda que antes de volver a pedir, es importante agradecer siete veces.

La mejor forma de agradecer es hacer sentir a nuestro donante valorado, reconocido y parte importante de la labor que llevas a cabo.

Algunos tips

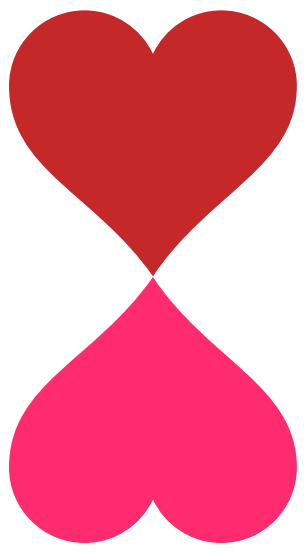
Personaliza el agradecimiento. Incluye el nombre de tu donante, los detalles de su donación y la causa que está apoyando

Comparte con tu donante el impacto de su donativo. alguna historia, algún logro alcanzado, algún detalle que le recuerde que su aportación es importante.

Felicítalo en fechas importantes, como en su cumpleaños, y envíale buenos deseos de parte de todo el equipo y de todas las personas, que gracias a su donativo, se están beneficiando.

Diseña un programa de reconocimientos en donde puedas reconocer públicamente los donativos recibidos.





Tener una relación cercana con tu donante es primordial para el crecimiento de tu organización.

Tus donantes actuales no solo hacen posible tu labor, también se convierten en voceros de la causa y pueden ayudarte a atraer a nuevos donantes.

Recuerda que cuesta 10 veces más trabajo atraer a nuevos donantes que mantener a los actuales, así que dedica tiempo para planear cómo y cuándo te comunicarás con ellos, para mantenerlos

Informados

Motivados

y ¡Enamorados de tu causa!