

OPTIMIZA TU RECAUDACIÓN DE FONDOS




ZAMIA

Estrategias de financiamiento y como gestionarlas

¿Conoces todas las posibles estrategias de recaudación de fondos? ¿Has intentado las donaciones empresariales?

En esta guía te hacemos un resumen de cada estrategia, incluyendo características de cada una que te pueden ayudar a identificar cuál es la mejor opción para tu ONG.

Puedes elegir combinar varias estrategias para tener un plan de recaudación más sólido y poder llegar a distintos tipos de donantes y de distintas formas.

Patrocinio Corporativo

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Corporaciones y empresas con objetivos que se ajustan a tu misión	Marketing	Mediano a largo plazo	Varias	No descartes a las pequeñas empresas locales que pueden compartir tus objetivos más que las grandes corporaciones.

Donaciones de empresas

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Corporaciones y empresas con un mandato filantrópico	Relaciones	Mediano a largo plazo	Varias	Algunas empresas tienen una fundación o una organización benéfica a través de la cual realizan donaciones: ¡búscalas!

Marketing de causas

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Marketing de causas Las empresas piden a sus clientes que donen a una causa	Marketing	Mediano plazo	De mediana a grande	Si una empresa no quiere donar, puedes crear una asociación en la que sus clientes apoyen tu misión.

Subvenciones

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Gobiernos y organismos de subvención	Misión compartida	Mediano a largo plazo	Varias	Mira la página web del donante e investiga exactamente lo que están buscando

Donaciones de fundaciones

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Fundaciones corporativas, familiares y privadas	Misión compartida y relaciones	Mediano a largo plazo	Varias	Mantén una conversación con los responsables de las subvenciones antes de presentar tu solicitud para saber qué es lo que buscan exactamente

Correo postal o electrónico

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Cualquier persona de la que tenga información de contacto	Marketing y relaciones	Corto plazo	De pequeña a mediana	Invierte en una buena base de datos y controla lo que funciona, y no tengas miedo de enviar correos electrónicos específicos.

Donaciones mensuales

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Varios	Marketing y relaciones	corto a mediano plazo	De pequeña a mediana	Crea un lugar en su sitio web donde la gente pueda hacer donaciones, Asegúrate de que estos donantes se comprometan a lo largo del tiempo.

Programa de campeones

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Embajadores	Marketing y relaciones	Corto plazo	De pequeña a mediana	Encuentra un defensor apasionado que pueda abogar en su nombre la causa. Las campañas de duración limitada tienen más éxito.

Grandes donaciones

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Donantes comprometidos y adinerados	Relaciones	Largo plazo	Grande	Esta estrategia se basa totalmente en las relaciones, así que asegúrate de investigar a los posibles donantes y de crear conexiones significativas con ellos.

Legados

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Donantes que están preparando su testamento	Relaciones	Mediano a largo plazo	Grande	Haz un espacio en tu página web para destacar tu programa de legados y reconocer y reconocer a quienes hayan contribuido

Pequeños eventos

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Varios, pero se incluyen a los donantes principales	Misión compartida y relaciones	Corto plazo	De mediana a grande	Los eventos son una gran oportunidad para conocer gente nueva. Asegúrate de destacar a los anfitriones.

Eventos de gala

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Varios, pero se incluyen a los donantes principales	Marketing	Corto plazo	Grande	Invierte en un equipo de planificación de eventos dedicado a conseguir patrocinios y vender entradas

Eventos de terceros

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Un grupo comprometido que organice un evento en su nombre	Marketing	Mediano a largo plazo	Varias	Haz un seguimiento de los donantes potenciales en estos eventos y aproveche estas relaciones para más adelante.

Eventos DIY

Donantes	Método	Duración de esfuerzos	Donación	Consejo
Individuos comprometidos	Marketing and relationship	Mediano plazo	Varias	Aprovecha el entusiasmo de tu base. Proporcionales los materiales y las instrucciones, y obtén los datos de los asistentes para futuros compromisos

Sabemos que hay mucha información aquí, pero no te preocupes, no es necesario que sigas todas estas posibles estrategias de financiamiento. Sea como sea, asegúrate de que cuando sigas con una de ellas, lo hagas bien.

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