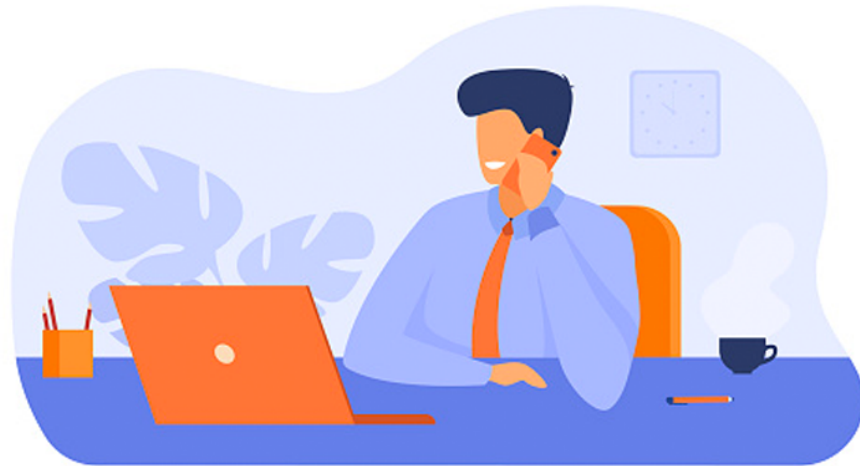


# TRUCOS Y TIPS PARA LLAMADAS CON POSIBLES DONANTES



  
ZAMIA

*Si quieres dinero,  
pide un consejo. Si  
quieres un consejo,  
pide dinero.*



Nunca ha sido fácil o divertido pedir dinero, ni que te lo pidan. En llamadas iniciales, trata de enfocarte en la misión que tienes, hacer que los donantes y miembros de la junta directiva se sientan parte de tu organización, expresarles tu gratitud por su participación, en lugar de pedirles más dinero.

# Prepárate

Antes de la llamada, asegúrate de tener algunas cosas listas:

1. Actualizaciones de tu organización, para mostrar su crecimiento y movimiento.
2. Información principal del donante y su involucramiento, para que así la llamada sea específica.
3. Preguntas específicas sobre ellos y sobre su interés en la causa de manera que se establezca una conexión mucho más personal.
4. Si han hecho alguna donación reciente, hazles saber en que ha sido utilizado su dinero.



# ¡Lleva un registro!

Al terminar la llamada, registra la información en una base de datos con el objetivo de realizar un buen seguimiento.

Puedes incluir: puntos clave, información nueva y próximos pasos.





ZAMIAMEDIA

The logo for ZAMIAMEDIA features a stylized green leaf icon above the brand name. The name 'ZAMIAMEDIA' is written in a clean, sans-serif font, with 'ZAMIA' in green and 'MEDIA' in yellow. The text is enclosed in a thin, light-colored rectangular border.