

Principios Básicos para la Recaudación de Fondos

Recuerde que recaudar fondos simplemente significa lograr que las personas respalden su organización o proyecto. Esto se hace mediante el contacto personal y a través de la educación y la participación. Las siguientes son verdades que usted debería incorporar en cualquier actividad que lleve a cabo con el fin de recaudar fondos:

Nunca pida dinero a un extraño	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La gente le da a la gente y por la gente. ➤ Las personas que no lo conozcan a Usted o a su organización probablemente no le darán dinero.
Conozca al donante antes de pedirle dinero	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conozca a los posibles donantes, a través de eventos especiales, recepciones, inauguraciones, oportunidades para conocer a artistas invitados, comités de asesorías, afiliaciones, etc. Encuentre formas para que esta persona se involucre personalmente con su trabajo. ➤ Pida una donación sólo después de haber tenido la oportunidad de informar y educar al posible donante.
Piense en las necesidades del donante ¿Qué ganan ellos con su donación?	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Su necesidad de dinero no motivará al posible donante para que le dé dinero; pero sí lo hará su objetivo de servir a la comunidad. ➤ Averigüe qué intereses tiene el donante y piense en qué forma se beneficiará, si entrega un aporte. Por ejemplo, tal vez una corporación desee que agradezcan a su compañía o que entreguen beneficios a sus empleados; mientras que una persona nueva en una comunidad tal vez desee tener la oportunidad de conocer a diferentes personas.
Personalice su material para recaudar dinero	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Las personas dan más y parecen estar más inclinadas a realizar donaciones si se les pregunta en forma personal. ➤ Mientras más personalizado sea el enfoque, más aportará la persona. Los contactos en persona recaudan más dinero que las llamadas telefónicas. Las llamadas telefónicas recaudan más dinero que las cartas. Y las cartas personalizadas y escritas a mano recaudan más dinero que las cartas-formulario ➤ En la cultura actual, algunos organismos aportantes requieren que las organizaciones presenten las solicitudes de fondos en forma electrónica. Aunque sea así, sigue siendo una buena idea insistir en el fortalecimiento de sus relaciones personales con el oficial a cargo del programa.
Recaude dinero desde adentro hacia afuera	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comience a recaudar dinero, pidiendo primero la colaboración de los miembros de la directiva. ➤ Solicite a los recaudadores voluntarios que primero entreguen ellos un aporte, antes de pedir que otros lo hagan.
Haga que la causa sea más grande que la organización	<p>Demuestre a los posibles donantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ellos obtendrán beneficios con su participación, ya que recibirán privilegios especiales por ser miembros o pasarán a ser “parte de una familia.” ➤ Sus hijos serán beneficiados con oportunidades educacionales o programas infantiles. ➤ La comunidad se beneficiará con un mayor desarrollo económico, aumento del orgullo comunitario y mejor calidad de vida. ➤ La donación es una inversión en el futuro. por todo lo expresado.