



Como construir uma rede de defensores destemidos da captação de recursos

Índice

Introdução

PARTE 1

Encontre seus defensores da captação de recursos

Ferramenta que você pode usar: perguntas importantes a fazer

PARTE 2

Convide seus defensores da captação de recursos para se envolverem

Ferramenta que você pode usar: exemplos de roteiros de convite

PARTE 3

Prepare seus defensores da captação de recursos para o sucesso

Ferramenta que você pode usar: modelos de e-mail

Conclusão



Introdução

O financiamento coletivo é a prática de arrecadar pequenas quantias de dinheiro de muitas pessoas, geralmente online. Em muitas campanhas de financiamento coletivo bem-sucedidas, os defensores da captação de recursos entre pares desempenham um papel central.

Um defensor da captação de recursos é um indivíduo que se compromete a atingir uma meta pessoal de financiamento coletivo como parte de uma campanha maior de financiamento coletivo. Para atingir a meta, o defensor pede à sua rede de amigos, familiares e/ou colegas de trabalho que façam doações durante um período de tempo pré-definido.

Este guia foi elaborado para profissionais de organizações sem fins lucrativos que desejam iniciar e equipar uma rede de defensores da captação de recursos como parte de uma campanha de crowdfunding. Você aprenderá como:

- Encontrar defensores da captação de recursos
- Convidar defensores para captar recursos
- Preparar seus defensores para o sucesso



Desenvolva líderes do século XXI
para a saúde global,
um projeto da **GlobeMed**

PARTE 1

Encontre seus defensores da captação de recursos

Para encontrar seus defensores da captação de recursos, comece com sua rede de contatos existente. Quais doadores, membros do conselho, voluntários ou assinantes de e-mail podem estar interessados em atuar como defensores da captação de recursos? Se você não conseguir encontrar candidatos promissores dentro da sua rede de contatos existente, pergunte às pessoas que já fazem parte dela se podem ajudar. Elas têm amigos, familiares ou colegas de trabalho que seriam bons candidatos?

FERRAMENTA QUE VOCÊ PODE USAR:

Perguntas-chave

O que você deve procurar em um defensor da captação de recursos?

Paixão: o candidato é apaixonado pela sua missão?

Criatividade: o candidato tem ideias criativas que ajudarão você a expandir sua rede e alcançar mais pessoas?

Conhecimento: O que o candidato sabe sobre a sua causa? O candidato está disposto a aprender mais?

Comprometimento: quanto tempo o candidato tem para se dedicar à sua campanha?

Convide seus defensores da captação de recursos para se envolverem

Pronto para convidar seus possíveis defensores da captação de recursos para participar da sua campanha de financiamento coletivo?

Primeiro, defina suas expectativas em relação aos defensores da captação de recursos e compile as informações de que eles precisarão para decidir se vão se envolver. Isso inclui informações como o prazo da sua campanha de financiamento coletivo, sua meta de financiamento coletivo e a plataforma de financiamento coletivo escolhida.

Um convite por e-mail é um bom primeiro passo para avaliar o entusiasmo e o interesse do candidato. Planeje fazer um acompanhamento pessoalmente ou por telefone com mais detalhes.

Esteja preparado para adaptar as responsabilidades da função de defensor às limitações de tempo ou aos interesses do indivíduo. Seu defensor em potencial pode solicitar uma função ampliada ou reduzida, ou recusar seu convite. Não desanime! Esteja preparado com alternativas. As alternativas podem incluir: fazer uma doação, ser voluntário em um evento, apresentá-lo a outro defensor em potencial ou se envolver em uma data posterior. Sempre termine sua reunião, independentemente do resultado, com um sincero agradecimento.

FERRAMENTA QUE VOCÊ PODE USAR:

Modelo de e-mail

Prezado(a) **[nome]**,

De vez em quando, tenho a sorte de conhecer um defensor como você. Obrigado por **[breve resumo do papel do defensor até o momento em sua organização]**.

Sua paixão por **[descrição da sua causa]** é absolutamente crucial para que a **[nome da sua organização]** cumpra sua importante missão.

Você teria 30 minutos na próxima semana para se encontrar comigo e discutir seu interesse em uma função importante para uma nova e empolgante campanha de financiamento coletivo? Podemos discutir seus interesses por telefone ou pessoalmente. O que é mais conveniente para você?

Muito obrigado novamente por tudo o que você já fez pela **[descrição da sua causa]**.

Atenciosamente,
[seu nome]

Olá, *[primeiro nome]*!

Muito obrigado por reservar um tempo para discutir comigo o seu papel na *[nome da sua organização]*.

Estou impressionado com suas contribuições até agora e gostaria de saber se você teria interesse em desempenhar uma função importante em nossa nova e empolgante campanha de financiamento coletivo. *[descrição da campanha]*.

O financiamento coletivo consiste em arrecadar pequenas quantias de dinheiro de muitas pessoas, geralmente online. Para ter sucesso, precisamos de pessoas que sejam apaixonadas pela nossa causa para nos ajudar a divulgar a iniciativa.

Você estaria disposto a atuar como nosso defensor da captação de recursos a partir de *[período da sua campanha de financiamento coletivo]*?

Nossos defensores:

1. Estabelecem uma meta pessoal de captação de recursos a ser alcançada até o final da nossa campanha de financiamento coletivo.
2. Compartilhem mensagens sobre nossa campanha com seus amigos, familiares e colegas de trabalho, principalmente nas redes sociais e por e-mail, durante toda a duração da nossa campanha de financiamento coletivo.
3. Comprometam-se a organizar um evento para divulgar a nossa campanha. Pode ser um jantar na sua casa, uma exibição de filme no seu local de trabalho ou outra atividade — o que for mais conveniente para você!
4. Dão feedback sobre como tornar nossa campanha mais forte.

PARTE 3

Prepare seus defensores da captação de recursos para o sucesso


Henry Hartman disse uma vez: “O sucesso sempre vem quando a preparação encontra a oportunidade”. Se você equipar seus defensores da captação de recursos com algumas ferramentas simples, eles terão muito mais chances de sucesso. Comece com as ferramentas abaixo.

FERRAMENTA QUE VOCÊ PODE USAR:

Lista de verificação de preparação

Você deve fornecer aos seus defensores:

- ☐ Uma cópia da sua declaração de missão — este é um componente central da divulgação
- ☐ Materiais do programa — pense em relatórios anuais impressos, brochuras e vídeos!
- ☐ Estatísticas sobre o impacto de uma doação — os doadores respondem a exemplos tangíveis de como sua doação será usada
- ☐ Produtos com a marca — se você tiver orçamento ou puder receber ajuda em espécie, ofereça camisetas, broches, adesivos, ímãs e outros itens para seus defensores distribuírem
- ☐ Dicas sobre como ter sucesso no financiamento coletivo
 - ☐ Oriente seu defensor a definir uma **meta de arrecadação de fundos EMART**, que significa Específico, Mensurável, Alcançável, Realista e com Tempo determinado
 - ☐ Conclua o exercício **Mapeamento de Rede para o Sucesso do Financiamento Coletivo** com seu defensor para visualizar os principais contatos
 - ☐ Informe aos seus defensores que eles podem **criar uma campanha pessoal de arrecadação de fundos** no GlobalGiving para coletar doações para sua campanha
- ☐ Tempo — reserve um tempo em sua agenda para responder às perguntas do seu defensor, fornecer informações de apoio e incentivá-lo!



Empreendedores sociais das áreas atingidas por desastres no Japão, um projeto da WIT

**FERRAMENTA QUE VOCÊ
PODE USAR:**

Lista de verificação de e-mails do defensor

O e-mail é uma ótima maneira de seus defensores pedirem a seus amigos, familiares e colegas de trabalho que façam uma doação para a campanha em prol da sua causa. Em suas comunicações por e-mail, incentive seus defensores a:

- ☐ **Comece com a conexão pessoal deles com a causa.**
Pense nos modelos (abaixo) como um ponto de partida e incentive seus defensores a adaptar suas comunicações para combinar com sua personalidade e transmitir seu apego pessoal à sua causa.
- ☐ **Apresente os fatos.**
Compartilhe alguns fatos e estatísticas convincentes sobre sua causa com seus defensores. Incentive-os a compartilhar esses fatos em suas comunicações.
- ☐ **Demonstre o impacto potencial.**
Associe os valores sugeridos para doações a impactos tangíveis. O que sua organização sem fins lucrativos faria com uma doação de R\$ 20? E com uma doação de R\$ 50? E com uma doação de R\$ 100? Forneça essas informações aos defensores e incentive-os a compartilhá-las.
- ☐ **Peça!**
Acredite ou não, essa é uma parte frequentemente negligenciada, mas de vital importância, da arrecadação de fundos entre pares. Sempre inclua um pedido claro nas comunicações da sua campanha, juntamente com o URL necessário para doações.



Modelos de mensagens de e-mail para defensores

Adapte os modelos de e-mail abaixo à sua organização e compartilhe-os com seus defensores em um documento do Google ou Word. Lembre seus defensores de enviar periodicamente apelos por e-mail para sua rede durante a campanha e incentive-os a personalizar todas as suas comunicações tanto quanto possível. Seus amigos e familiares estarão mais propensos a fazer uma doação para sua causa se compreenderem a paixão pessoal e o compromisso de seus amigos ou familiares com sua causa. Ao se comunicar com seus defensores, compartilhe dicas úteis para arrecadação de fundos e mensagens de incentivo e gratidão.

FERRAMENTA QUE VOCÊ PODE USAR:

Modelo de e-mail para defensores: **Semana 1**

Olá, *[nome]*,

Sou apaixonado por *[tema ou área de atuação da organização]* porque *[história pessoal sobre sua conexão com a causa]*.

Seria muito importante para mim se você apoiasse *[nome da organização]*. A equipe deles está tentando arrecadar *[meta de arrecadação de fundos]* para *[objetivo principal da campanha]*. Como acredito no que eles fazem, me comprometi a arrecadar pessoalmente *[objetivo de arrecadação de fundos do defensor]* para esta importante causa até *[data]*.

Você pode me ajudar? Você pode fazer uma doação hoje em *[URL onde a doação pode ser feita]*.

Atenciosamente,

[nome do defensor]



Ajude a aumentar a conscientização sobre os direitos dos animais na Suécia, um projeto da **Djurens Ratt**

FERRAMENTA QUE VOCÊ PODE USAR:

Modelo de e-mail para defensores: **Semana 2**

Olá, *[primeiro nome]*,

Você sabia que *[estatística sobre o problema que a campanha de crowdfunding está tentando resolver]*?

Isso me deixa *[adjetivo]*. Então, decidi fazer algo a respeito.

Fiz uma doação para *[nome da organização]* e estou pedindo a cada um dos meus amigos que façam uma doação para *[nome da organização]* até *[data]*.

Admiro *[nome da organização]* porque ela *[descrição da missão ou aspectos únicos da abordagem da organização]*. Sei que você também se preocupa com *[tema do projeto ou área de atuação]*.

Você poderia fazer uma doação hoje? Sua doação de *[valor sugerido]* ajudará *[impacto tangível da doação]*. Acesse *[URL onde a doação pode ser feita]* para fazer sua doação hoje.

Muito obrigado por tudo o que você faz para tornar o mundo um lugar melhor.

Atenciosamente,

[nome do defensor]



**FERRAMENTA QUE VOCÊ
PODE USAR:**

Modelo de e-mail para defensores: **Semana 3**

Olá, *[primeiro nome]*,

Espero que esteja tudo bem.

Estou entrando em contato para perguntar uma última vez se você estaria disposto a contribuir para uma causa muito importante.

Comprometi-me a arrecadar *[meta pessoal de arrecadação de fundos do defensor]* até *[prazo final da arrecadação de fundos]*. Sem a sua ajuda, talvez eu não consiga atingir minha meta, o que significa que *[nome da organização]* não poderá *[objetivo principal da campanha]*.

Faça uma doação hoje, seja qual for o valor que puder. Sua doação fará uma enorme diferença para *[reformule o objetivo principal da campanha]*.

Você pode fazer sua doação em *[URL onde a doação pode ser feita]*.

Muito obrigado pelo seu apoio! Isso significa muito para mim.

Atenciosamente,

[nome do defensor]

Saiba mais sobre quatro arquétipos de arrecadação de fundos nas redes sociais que pessoas em todo o mundo utilizam para arrecadar dinheiro para suas causas favoritas.

O Desafiador

O desafiador promete fazer algo extraordinário ao atingir uma meta de arrecadação de fundos.

Exemplos: jogar um balde de gelo na cabeça. Pular em uma piscina vestindo seu antigo vestido de baile. Passar de sedentário a maratonista.

O Especificador

O Especificador define a arrecadação de fundos em termos muito específicos, geralmente numéricos.

Exemplos: Peça US\$ 100 a 10 amigos. Peça a 12 amigos para compartilharem sua publicação no Facebook antes do final do dia. Compartilhe uma foto ou estatística a cada hora durante 24 horas e peça US\$ 24 a 24 amigos.

O Convidante

O convidante recruta uma equipe de amigos, cada um dos quais se compromete a arrecadar uma determinada quantia, participar de um evento ou realizar uma ação específica em prol de um objetivo beneficente maior.

Exemplos: Organize um “dia do jeans” informal no escritório — em troca de uma doação para sua causa, os colegas usam jeans. Recrute cinco amigos para arrecadar US\$ 500 cada um para sua causa em três semanas. Organize uma noite de cinema, em que o preço do ingresso é uma doação para sua causa.

O influenciador

O influenciador elogia doadores anteriores para incentivar futuros doadores a se tornarem parte de um movimento positivo. Estudos mostram que a pressão social, enquadrada de forma positiva, pode ser uma ferramenta poderosa para arrecadadores de fundos.

Exemplos: marque amigos no Facebook que contribuíram para sua campanha. Peça aos doadores que contem aos amigos sobre sua doação para sua causa. Envie notas públicas de gratidão aos amigos que doaram para sua causa.

Combine essas táticas comprovadas de arrecadação de fundos para angariar dinheiro para uma causa que lhe é cara! Você pode inspirar seus amigos e familiares a doarem para sua causa quando: se desafiar a fazer algo extraordinário, especificar suas metas de arrecadação de fundos, convidar outras pessoas para arrecadar fundos junto com você e agradecer aos doadores ao longo da campanha.



Conclusão

Divida o desafio de construir uma rede forte de defensores da captação de recursos em três etapas acessíveis: encontrar defensores da arrecadação de fundos, convidar defensores da arrecadação de fundos para se envolverem e preparar seus defensores da arrecadação de fundos para o sucesso.

Não perca os recursos adicionais de arrecadação de fundos entre pares na Biblioteca de Aprendizagem da GlobalGiving. Aqui estão cinco recursos adicionais para seus defensores da arrecadação de fundos:

- [WEBINAR: Como definir metas SMART](#)
- [Como pedir aos seus amigos para doarem para a sua causa](#)
- [14 ideias fantásticas para arrecadação de fundos entre pares](#)
- [História de sucesso: como um ciclista arrecadou US\\$ 10.000 para ajudar as vítimas do terremoto na Itália](#)
- [7 passos para o sucesso do financiamento coletivo](#)

Para saber mais sobre os tópicos abordados neste documento,
acesse **GlobalGiving.org/Learn**.

Foto da capa: *Empoderando sobreviventes da escravidão moderna na Tanzânia*, um projeto da **African Road Inc.**