



 GlobalGiving

Cómo crear una red de defensores
intrépidos de la recaudación de
fondos

Índice

Introducción

PARTE 1

Encuentre a sus defensores de la recaudación de fondos

Herramienta que puede utilizar: *preguntas clave que debe hacer*

PARTE 2

Invite a sus defensores de recaudación de fondos a participar

Herramienta que puede utilizar: *ejemplos de guiones de invitación*

PARTE 3

Prepare a sus defensores de recaudación de fondos para el éxito

Herramienta que puede utilizar: *plantillas de correo electrónico de muestra*

Conclusión



Introducción

El financiamiento colectivo (crowdfunding) es la práctica de recaudar pequeñas cantidades de dinero de muchas personas, normalmente a través de Internet. En muchas campañas de crowdfunding exitosas, los defensores de la recaudación de fondos entre pares desempeñan un papel fundamental.

Un defensor de la recaudación de fondos es una persona que se compromete a alcanzar un objetivo personal de crowdfunding como parte de una campaña de crowdfunding más amplia. Para alcanzar el objetivo, el defensor pide a su red de amigos, familiares y/o compañeros de trabajo que realicen donaciones durante un período de tiempo predefinido.

Esta guía está diseñada para profesionales sin fines de lucro que deseen iniciar y equipar una red de defensores de la recaudación de fondos como parte de una campaña de crowdfunding. Aprenderá a:

- Encontrar defensores de la recaudación de fondos
- Invitar a sus defensores a recaudar fondos
- Preparar a sus defensores para el éxito



Desarrollo de líderes del siglo XXI
para la salud global,
un proyecto de **GlobeMed**

PARTE 1

Encuentre a sus defensores para la recaudación de fondos

Para encontrar a sus defensores de recaudación de fondos, empiece por su red de contactos actual. ¿Qué donantes, miembros de la junta directiva, voluntarios o suscriptores de correo electrónico podrían estar interesados en actuar como defensores de recaudación de fondos? Si no encuentra candidatos prometedores dentro de su red actual, pregunte a las personas que ya forman parte de ella si pueden ayudarle. ¿Tienen amigos, familiares o compañeros de trabajo que podrían ser buenos candidatos?

HERRAMIENTA QUE PUEDE UTILIZAR:

Preguntas clave

¿Qué debe buscar en un defensor de recaudación de fondos?

Pasión: ¿El candidato siente pasión por su misión?

Creatividad: ¿Tiene el candidato ideas creativas que le ayuden a ampliar su red y llegar a más personas?

Conocimiento: ¿Qué sabe el candidato sobre su causa? ¿Está dispuesto a aprender más?

Compromiso: ¿Cuánto tiempo puede dedicar el candidato a su campaña?

PARTE 2

Invite a sus defensores de la recaudación de fondos a participar

¿Está listo para invitar a sus posibles defensores de recaudación de fondos a participar en su campaña de crowdfunding?

En primer lugar, describa sus expectativas respecto a los defensores de la recaudación de fondos y recopile la información que necesitarán para decidir si participar. Esto incluye información como el plazo de su campaña de financiamiento colectivo, su objetivo de financiamiento colectivo y la plataforma de financiamiento colectivo que haya elegido.

Una invitación por correo electrónico es un buen primer paso para medir el entusiasmo y el interés de los candidatos. Planea hacer un seguimiento en persona o por teléfono con más detalles.

Prepárese para adaptar las responsabilidades del papel de defensor a las limitaciones de tiempo o los intereses de cada persona. Es posible que su posible defensor le pida ampliar o reducir sus funciones, o que rechace su invitación. ¡No se desanime! Vaya preparado con alternativas. Las alternativas pueden incluir: hacer una donación, ser voluntario en un evento, presentarle a otro posible promotor o participar en una fecha posterior. Termine siempre la reunión, independientemente del resultado, con un sincero agradecimiento.

HERRAMIENTA QUE PUEDE UTILIZAR:

Modelo de correo electrónico

Estimado [nombre]:

De vez en cuando, tengo la suerte de conocer a defensores como usted. Gracias por [**breve resumen del papel del defensor hasta la fecha en su organización**].

Su pasión por [**Descripción de tu causa**] es absolutamente crucial para que [**nombre de su organización**] cumpla con su importante misión.

¿Tiene 30 minutos la próxima semana para reunirse conmigo y hablar sobre su interés en desempeñar un papel importante en una nueva y emocionante campaña de crowdfunding? Podemos hablar sobre sus intereses por teléfono o en persona. ¿Qué le viene mejor?

Muchas gracias de nuevo por todo lo que ya ha hecho por [**descripción de su causa**].

Atentamente,
[Su nombre]

Ejemplo de guion para una llamada telefónica o una reunión

[Hola, [nombre]!]

Muchas gracias por dedicar tiempo a hablar conmigo sobre su papel en *[nombre de su organización]*.

Estoy impresionado con sus contribuciones hasta ahora y me pregunto si estaría interesado en desempeñar un papel importante en nuestra nueva y emocionante campaña de financiamiento colectivo. *[descripción de la campaña]*.

El crowdfunding consiste en recaudar pequeñas cantidades de dinero de muchas personas, normalmente a través de Internet. Para que tenga éxito, necesitamos personas apasionadas por nuestra causa que nos ayuden a difundir el mensaje.

¿Estaría dispuesto a colaborar como defensor de nuestra recaudación de fondos desde *[período de su campaña de crowdfunding]*?

Nuestros defensores:

1. Establecen un objetivo personal de recaudación de fondos que deben alcanzar antes de que finalice nuestra campaña de crowdfunding.
2. Comparten mensajes sobre nuestra campaña con sus amigos, familiares y compañeros de trabajo, principalmente en redes sociales y por correo electrónico, durante toda la duración de nuestra campaña de financiamiento colectivo.
3. Se comprometen a organizar un evento para dar a conocer nuestra campaña. Puede ser una cena en su casa, una proyección de una película en su lugar de trabajo u otra actividad, ¡lo que mejor le convenga!
4. Dan su opinión sobre cómo mejorar nuestra campaña.



PARTE 3

Prepare a sus defensores de la recaudación de fondos para el éxito

Henry Hartman dijo una vez: «El éxito siempre llega cuando la preparación se une a la oportunidad». Si equipa a sus defensores de recaudación de fondos con unas cuantas herramientas sencillas, tendrán muchas más posibilidades de triunfar. Empiece con las herramientas que se indican a continuación.

HERRAMIENTA QUE PUEDE UTILIZAR:

Lista de verificación de preparación

Debe proporcionar a sus promotores:

- Una copia de su declaración de misión - un componente fundamental de la divulgación.
- Materiales del programa - informes anuales impresos, folletos y videos.
- Estadísticas sobre el impacto de una donación - los donantes responden a ejemplos tangibles de cómo se utilizará su donación.
- Productos promocionales con la marca - si tiene presupuesto o puede recibir ayuda en especie, ofrezca camisetas, pines, pegatinas, imanes y otros artículos para que sus defensores los distribuyan.
- Consejos para tener éxito en el crowdfunding
 - Ayude a su defensor a establecer un **objetivo de recaudación de fondos SMART**, que significa eSpecifico, Medible, Alcanzable, Realista y limitado en el Tiempo.
 - Realice el ejercicio **«Creación de una red para el éxito del crowdfunding»** con su defensor para visualizar los contactos clave.
 - Informe a sus defensores de que pueden **crear una recaudación de fondos personal** en GlobalGiving para recaudar donaciones para su campaña.
- Tiempo: reserve tiempo en su agenda para responder a las preguntas de sus defensores, proporcionarles información de apoyo y animarlos.



Emprendedores sociales de las zonas afectadas por desastres en Japón, un proyecto de WIT

HERRAMIENTA QUE PUEDE UTILIZAR: **Lista de verificación del correo electrónico del defensor**

El correo electrónico es una forma estupenda para que sus defensores pidan a sus amigos, familiares y compañeros de trabajo que hagan una donación a su campaña en favor de su causa. En sus comunicaciones por correo electrónico, anima a sus defensores a:

- Empezar con su conexión personal con la causa.**
Considere las plantillas (a continuación) como un punto de partida y anime a sus defensores a adaptar sus comunicaciones para que se ajusten a su personalidad y transmitan su apego personal a su causa.
- Presentar los hechos.**
Comparte con sus defensores algunos datos y estadísticas convincentes sobre su causa. Anímelos a compartir estos datos en sus comunicaciones.
- Demostrar el impacto potencial.**
Acompaña las cantidades de donación sugeridas con impactos tangibles. ¿Qué haría su organización sin fines de lucro con una donación de 20 dólares? ¿Y con una donación de 50 dólares? ¿Y con una donación de 100 dólares? Proporcione esta información a los defensores y anímelos a compartirla.
- ¡Pedir!**
Aunque parezca increíble, esta es una parte de la recaudación de fondos entre pares que a menudo se descuida, pero que es de vital importancia. Incluya siempre una petición clara en las comunicaciones de su campaña, junto con la URL necesaria para realizar la donación.



Ejemplos de mensajes de correo electrónico para defensores

Adapte las plantillas de correo electrónico que se incluyen a continuación a su organización y compártalas con sus defensores en un documento de Google o Word. Recuerde a sus defensores que envíen periódicamente correos electrónicos a su red de contactos durante toda la campaña y anímelos a personalizar todas sus comunicaciones en la medida de lo posible. Sus amigos y familiares estarán más dispuestos a hacer una donación a su causa si comprenden la pasión y el compromiso personal de su amigo o familiar con ella. Cuando se comunique con sus defensores, comparta consejos útiles para recaudar fondos y mensajes de aliento y gratitud.

HERRAMIENTA QUE PUEDE UTILIZAR:

Plantilla de correo electrónico para defensores: Semana 1

Hola, [nombre]:

Me apasiona [*tema o área temática de la organización*] porque [*historia personal sobre su conexión con la causa*].

Significaría mucho para mí que apoyaras a [*nombre de la organización*]. Su equipo está tratando de recaudar [*objetivo de recaudación de fondos*] con el fin de [*objetivo principal de la campaña*]. Como creo en lo que hacen, me he comprometido a recaudar personalmente [*objetivo de recaudación de fondos del defensor*] para esta importante causa antes del [*fecha*].

¿Me puedes ayudar? Puedes hacer tu donación hoy mismo en [[\[URL donde se puede hacer la donación\]](#)].

Atentamente

[*nombre del defensor*]



**HERRAMIENTA QUE
PUEDE UTILIZAR:**

Plantilla de correo electrónico para defensores: Semana 2

Hola, [nombre]:

¿Sabías que [estadística sobre el problema que la campaña de crowdfunding intenta resolver]?

Eso me hace sentir **[adjetivo]**. Por eso, he decidido hacer algo al respecto.

Hice una donación a **[nombre de la organización]** y estoy pidiendo a cada uno de mis amigos que hagan una donación a **[nombre de la organización]** antes del **[fecha]**.

Admiro a **[nombre de la organización]** porque **[descripción de la misión o aspectos únicos del enfoque de la organización]**. Sé que a ti también te preocupa **[tema del proyecto o área de interés]**.

¿Podrías hacer una donación hoy? Tu donación de **[cantidad sugerida]** ayudará a **[impacto tangible de una donación]**. Visita **[URL donde se puede hacer la donación]** para hacer tu donación hoy.

Muchas gracias por todo lo que haces para que el mundo sea un lugar mejor.

Atentamente,

[nombre del defensor]



**HERRAMIENTA QUE
PUEDE UTILIZAR:**

Plantilla de correo electrónico para defensores: Semana 3

Hola, [nombre]:

Espero que todo vaya bien.

Me pongo en contacto contigo para preguntarte por última vez si estarías dispuesto a contribuir a una causa muy importante.

Me comprometí a recaudar [*objetivo personal de recaudación de fondos del defensor*] antes del [*fecha límite de recaudación de fondos*]. Sin tu ayuda, es posible que no alcance mi objetivo, lo que significa que [*nombre de la organización*] no podrá [*objetivo principal de la campaña*].

Por favor, haz una donación hoy, sea cual sea la cantidad que puedas aportar. Tu donación marcará una gran diferencia para [*reformula el objetivo principal de la campaña*].

Puede hacer su donación en [*URL donde se pueden hacer donaciones*].

¡Muchas gracias por su apoyo! Significa mucho para mí.

Atentamente,

[nombre del defensor]

Arquetipos de recaudación de fondos en redes sociales

Conozca más sobre los cuatro arquetipos de recaudación de fondos en redes sociales que personas de todo el mundo utilizan para recaudar dinero para sus causas favoritas.

El retador

El retador se compromete a hacer algo extraordinario si se alcanza el objetivo de recaudación de fondos.

Ejemplos: *Echarse un cubo de hielo por la cabeza. Saltar a una piscina con su antiguo vestido de graduación puesto. Pasar de ser un adicto al sofá a correr una maratón.*

El especificador

El especificador enmarca la recaudación de fondos en términos muy específicos, a menudo numéricos.

Ejemplos: *Pide 100 dólares a 10 amigos. Pide a 12 amigos que comparten su publicación de Facebook antes de que termine el día. Comparte una foto o estadística cada hora durante 24 horas y pide 24 dólares a 24 amigos.*

El invitador

El invitador recluta a un equipo de amigos, cada uno de los cuales se compromete a recaudar una determinada cantidad, asistir a un evento o realizar una acción concreta con el fin de alcanzar un objetivo benéfico mayor.

Ejemplos: *Organice un «día de jeans» informal en la oficina: a cambio de una donación a su causa, sus compañeros de trabajo pueden llevar jeans. Reclute a cinco amigos para que recauden 500 dólares cada uno para su causa en tres semanas. Organice una noche de cine en la que el precio de la entrada sea una donación a su causa.*

El influyente

El influyente elogia a los donantes anteriores para animar a los futuros donantes a formar parte de un movimiento positivo. Los estudios demuestran que la presión social, enmarcada en la positividad, puede ser una herramienta poderosa para los recaudadores de fondos.

Ejemplos: *Marque a sus amigos que han contribuido a su campaña en Facebook. Pide a sus donantes que cuenten a sus amigos que han hecho una donación a su causa. Envíe notas públicas de agradecimiento a los amigos que han donado a su causa.*

¡Combine estas tácticas de recaudación de fondos probadas para recaudar dinero para una causa que le interese! Puede animar a sus amigos y familiares a que donen a su causa cuando: se proponga hacer algo extraordinario, especifique sus objetivos de recaudación de fondos, invite a otros a recaudar fondos con usted y agradezca a sus donantes a lo largo de la campaña.



Conclusión

Divida el reto de crear una red sólida de defensores de la recaudación de fondos en tres pasos accesibles: encontrar defensores de la recaudación de fondos, invitarlos a participar y prepararlos para el éxito.

No se pierda los recursos adicionales sobre recaudación de fondos entre pares en la biblioteca de aprendizaje de GlobalGiving. Aquí tiene cinco recursos adicionales para sus defensores de la recaudación de fondos:

- [**WEBINARIO: Cómo establecer objetivos SMART**](#)
- [**Cómo pedir a tus amigos que donen a tu causa**](#)
- [**14 fantásticas ideas para la recaudación de fondos entre pares**](#)
- [**Historia de éxito: cómo un ciclista recaudó 10 000 dólares para ayudar a las víctimas del terremoto en Italia**](#)
- [**Siete pasos para el éxito del crowdfunding**](#)

Para obtener más información sobre los temas tratados en este documento, visite GlobalGiving.org/Learn.

Foto de portada: *Empoderar a los sobrevivientes de la esclavitud moderna en Tanzania*, un proyecto de **African Road Inc.**