

¡Comencemos!

Hojas de trabajo para desarrollar sus estrategias de recaudación de fondos

Las estrategias de recaudación de fondos que elija tendrán un gran impacto en sus objetivos, tácticas, actividades, personal, recursos y éxito.

Recuerde que la estrategia es la hoja de ruta para llegar a sus metas, diseñada para la situación especial de su organización y sus partes interesadas. Una declaración estratégica es una explicación clara y lógica de cómo se va a *progresar* (qué camino, qué significa) para alcanzar una meta en particular. Una vez que aclare una estrategia, puede establecer objetivos, tácticas y prioridades; asignar recursos; y determinar las nuevas capacidades de esquí necesarias para alcanzar con éxito la meta respectivo.

Recuerde la cita de The London Business School anteriormente en este libro sobre la construcción de una ventaja estratégica y competitiva a través de varios procesos de pensamiento. Una buena estrategia (1) fluye de la identificación de sus recursos y competencias clave, (2) está destinada a superar los obstáculos, y (3) identifica y explota las debilidades de los rivales. Al final, una buena estrategia (4) conduce a un valor añadido único que atrae a sus clientes o, en nuestro sector, a sus donantes. En el mejor de los casos, una buena estrategia (5) aprovecha tus recursos y competencias y anticipa y responde a los cambios a los que te enfrentarás.

Y recordemos la cita del autor Michael Porter: "La estrategia competitiva trata de ser diferente y elegir deliberadamente un conjunto diferente de actividades para ofrecer una combinación única de valor ... un comité específico se dirige a las necesidades especiales de un subconjunto de clientes y diseña las actividades en consecuencia."

A medida que comience a desarrollar sus estrategias de recaudación de fondos, revise la visión, la misión, los valores y las metas de su organización, así como cualquier investigación interna o externa que haya completado. Además, tenga en cuenta su pensamiento más innovador y cualquier evaluación de donantes y competidores que haya realizado.

El desafío es seleccionar qué nuevas estrategias de recaudación de fondos [el CÓMO] impulsarán a su organización sin fines de lucro hacia adelante y hacia arriba. En el capítulo anterior, resumí las veinticinco estrategias probadas de recaudación de fondos. Este capítulo lo guiará para seleccionar las estrategias que más se necesitan u ofrecer el mayor retorno potencial de la inversión. Por ahora, limite su enfoque en lo que puede lograr de manera realista en el próximo año y hágalo con energía, compromiso y creatividad. Regrese más tarde para seleccionar sus próximas estrategias prioritarias.

Preparación para seleccionar la estrategia adecuada o estrategias para la recaudación de fondos:

1. Identificar los temas estratégicos clave (los tres a cinco primeros) problemas y desafíos que enfrenta su organización). ¿Cuáles son sus mayores desafíos para la recaudación de fondos?

Sus estrategias de recaudación de fondos

2. Consulte su resumen de las *direcciones estratégicas* en las que para construir una estrategia (visión, misión, valores y metas). ¿Qué es lo que más necesitas hacer para lograr el éxito?
3. Consulte las lecciones de su propio monitoreo y *evaluaciones* para ayudar a identificar posibles estrategias. ¿De dónde has llegado sus mejores resultados (y peores resultados) en la recaudación de fondos anterior planes?
4. Utilice los conocimientos de su investigación y conclusiones *externas* para ayudar a identificar posibles estrategias. ¿Cuáles son los más oportunidades atractivas?
5. Lluvia de ideas sobre *posibles innovaciones* para superar los problemas y desafíos que ha identificado. ¿Qué son? nuevas posibilidades que más te atraen?
6. Enumere sus habilidades y *activos actuales* más importantes en que construir *cada* estrategia. ¿Dónde puedes crecer los resultados de recaudación de fondos son los más rápidos?
7. Identificar los públicos o grupos *prioritarios* que cada estrategia atraerá e involucrará. ¿Quiénes son sus públicos prioritarios para cada estrategia en particular?
8. Identificar lo *que faltaba* en el pasado relacionado con *cada uno* estrategia. ¿Qué nuevas habilidades y qué más se necesitan para tener éxito con cada estrategia?
9. Piensa profundamente en el *potencial* de cada estrategia. ¿Lo que te dará la mayor distinción y valor añadido en su campo?
10. Seleccione sus mejores *estrategias nuevas* que más se necesitan. ¿Qué nuevas estrategias potenciales ofrecen el mejor rendimiento de inversión para su organización en este momento?

Basado en su investigación y pensamiento innovador, el resultado de estos pasos para la estrategia es:

- Una breve declaración de cada estrategia específica
- Los problemas críticos y los desafíos que aborda
- Habilidades y activos actuales que utiliza
- El valor añadido y el llamamiento a los donantes
- Públicos prioritarios para esta estrategia
- Nuevas habilidades y otras necesidades para esta estrategia
- Beneficios esperados de esta estrategia
- Pasos para desarrollar y probar la estrategia
- Posibles objetivos que se derivan de la estrategia

Sus estrategias de recaudación de fondos

Una organización debe seleccionar un número razonable de estrategias para la recaudación de fondos, lo suficiente como para lograr resultados, pero también ser manejable para la implementación (probablemente de tres a cinco estrategias). Asegúrese de basar sus estrategias de recaudación de fondos en las evaluaciones completadas de los donantes; puede utilizar la Hoja de trabajo de evaluación de donantes incluida en este capítulo.

Si lo necesita, consulte mi segundo libro, *Planificación estratégica y cultura para organizaciones sin fines de lucro*, para obtener orientación detallada sobre la planificación estratégica.

Alternativamente, puede usar las hojas de trabajo gratuitas en mi sitio web (www.NGOFutures.com) para estrategias relacionadas con la organización general, el programa, el posicionamiento estratégico y la creación de una cultura de confiabilidad.

También es posible que desee revisar los consejos en los capítulos iniciales de este libro para refrescar su memoria:

- Capítulo 1: ¿Qué es la estrategia?
- Capítulo 2: Metas versus estrategias
- Capítulo 3: Estrategias versus objetivos y tácticas

Comience por completar la primera hoja de trabajo para seleccionar sus estrategias de recaudación de fondos para su implementación inmediata. A continuación, complete la Hoja de trabajo de evaluación de donantes. El paso final es completar la hoja de trabajo para desarrollar cada una de las estrategias de recaudación de fondos que decida seguir.

HOJA DE TRABAJO: Seleccionar sus estrategias de recaudación de fondos.

Una vez que haya seleccionado sus estrategias prioritarias para desarrollar, resumirlas aquí.

Seleccione solo una pequeña cantidad de estrategias de esta lista. ¡No elijas demasiadas!

Estrategia	¿Quieres...	¡Sí! Éste.
1. Transformación	¿Pasar a un nivel superior de desarrollo?	
2. Valor para la sociedad	¿Demostrar su valor para los beneficiarios y la sociedad?	
3. Valor para que los donantes	¿Demostrar su valor a los donantes y no donantes?	
4. Capacidad	¿Hacer que todos los departamentos desarrollen sus capacidades?	
5. Imagen	¿Presentarse de manera más efectiva a los públicos prioritarios?	
6. Confianza	¿Convencer a los donantes, no donantes y otros para que confíen en usted?	

Sus estrategias de recaudación de fondos

7. Comparación	¿Demostrar que eres mejor que los negocios y el gobierno?	
8. Diferenciación	¿Demostrar que eres una ONG diferente y mejor que otras?	
9. Grandes donantes	¿Desarrollar algunos donantes más para la estabilidad?	
10. Diversificación	¿Diversificar más completamente en la nueva recaudación de fondos?	
11. Nuevos mercados	¿Innovar y desarrollar nuevos productos y nuevos mercados?	
12. Alcance comunitario	¿Ampliar su alcance a nuevas comunidades?	
13. Personas	¿Desarrollar la capacidad para recaudar dinero de los individuos?	
14. Gobierno	¿Desarrollar la capacidad para recaudar dinero de los gobiernos?	
15. Corporaciones	¿Desarrollar la capacidad para recaudar dinero de las corporaciones?	
16. Otorgantes	¿Desarrollar la capacidad para recaudar dinero de los donantes que hacen subvenciones?	
17. Voluntarios	¿Desarrollar la capacidad para un mejor programa de voluntariado?	
18. Eventos	¿Trabaja para obtener más resultados de los eventos?	
19. Comunicaciones	¿Consigue integrar todas las comunicaciones?	
20. Control de costos	¿Trabaja para ahorrar costos para hacer más en funciones clave?	
21. Esfuerzo	¿Asegurar un mayor presupuesto y esfuerzo para el crecimiento de la recaudación de fondos?	
22. Asociaciones	¿Fortalecer alianzas para su ONG y otras?	
23. Sociedad Civil	¿Hacer que su organización ayude a desarrollar la sociedad civil?	
24. Liderazgo	¿Pasar al liderazgo en toda la organización?	
25. Total Organization Fundraising™	¿Hacer que todos apoyen la recaudación de fondos para atraer donantes?	

Una vez que haya seleccionado sus estrategias prioritarias a desarrollar, resúmalas aquí.

**Resumen de las estrategias de recaudación de fondos que hemos seleccionado
(¡No elijas demasiadas!)**

1.
2.
3.
4.
5.

Ahora trabajas para obtener una comprensión mucho mejor de tus donantes actuales y potenciales y especialmente lo que quieren de ti y cómo los satisfaces. Si no lo haces, no serán donantes por mucho tiempo.

HOJA DE TRABAJO: Evaluación de donantes

¿Qué quieren de nosotros nuestros donantes actuales y potenciales (grupos de interés clave)?

Los donantes pueden incluir individuos, socios, grupos u otras personas que sean importante para lograr nuestras metas. Nos dan dinero, tiempo, consejos, respaldo, o algo más de valor. (Agregue más líneas según sea necesario.)

¿Quiénes son nuestros donantes?	¿Qué obtenemos de ellos?	¿Qué quieren de nosotros?	¿Cómo los satisfacemos?	¿Cómo sabemos?	Otros comentarios

Sus estrategias de recaudación de fondos

Finalmente, puede recurrir a escribir su declaración de estrategia. Utilice la columna derecha para enumerar los componentes clave de la estrategia, como se sugiere en la columna izquierda.

HOJA DE TRABAJO: Desarrolle su estrategia de recaudación de fondos. Complete esta hoja de cálculo para cada estrategia que haya seleccionado.

Antecedentes (Introduzca su visión, misión, valores y metas.)	<ol style="list-style-type: none">1. Nuestra visión es 2. Nuestra misión es 3. Nuestros valores son 4. Nuestras metas clave son
Declaración	Estrategia para aumentar recaudación de fondos
¿Cuestiones críticas direcciones?	<ol style="list-style-type: none">1.2.3.4.5.

Sus estrategias de recaudación de fondos

<p>¿Retos que superará?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. 5.
<p>¿Activo circulante y competencias que utiliza (es decir, explota)?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. 5.
<p>¿Valor agregado y distinción que obtiene en su campo (es decir, ventaja, distinción, fama)?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. 5.
<p>¿Público prioritario para esta estrategia (categorías de donantes potenciales)?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4. 5.
<p>¿Cuáles son los beneficios o resultados de este estrategia?</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2. 3. 4.

Sus estrategias de recaudación de fondos

	5.
¿Quién lidera este estrategia? ¿Se necesita personal? ¿Se necesitan nuevas habilidades? ¿Otros requisitos?	1. 2. 3. 4. 5.
¿Cuáles son algunos posibles objetivos a implementar esta estrategia?	1. 2. 3. 4. 5.
¿Cómo evaluarás la estrategia?	1. 2. 3. 4. 5.

Preguntas sobre la redacción de las estrategias de recaudación de fondos.

1. ¿Qué investigación necesita completar antes empiezas?
2. ¿Quién participará contigo para desarrollar estos estrategias?
3. ¿Cómo utilizará las estrategias para desarrollarse planes operativos?
4. ¿Cómo evaluará el éxito de cada estrategia?

Sus estrategias de recaudación de fondos