

IDEAS PARA CONTINUAR CON LA RECAUDACIÓN DE FONDOS DURANTE LA PANDEMIA DEL CORONAVIRUS

El coronavirus cambió el mundo en el que vivimos. A todas nos pone nerviosas pensar en nuestra familia, nuestras Organizaciones Nacionales y nuestra capacidad de garantizar que las chicas tengan la oportunidad de hacer de este mundo un mejor lugar. Aunque estos son tiempos difíciles, vamos a salir como un Movimiento, unidas en nuestra misión de servir a las niñas.

¡Los tiempos difíciles traen consigo oportunidades! Mientras permanecemos en casa, tenemos tiempo de desarrollar y fortalecer nuestra conexión con nuestros donantes así como identificar algunos nuevos. La pandemia terminará en algún momento y cuando así sea, nuestra relación con nuestros donantes será más sólida.

Las siguientes son cinco ideas para ayudarte a fortalecer la recaudación de fondos en tu Organización Nacional.

1. Convoca una junta virtual con tu Consejo Nacional

Comparte tu plan de recaudación de fondos con los miembros del Consejo y pide sus sugerencias e ideas. Hablen sobre cómo el coronavirus afectará su capacidad de recaudar fondos para programas de desarrollo del liderazgo de las chicas. Antes de la junta, pide a cada integrante del consejo que proporcione los nombres de cinco posibles donadores a quienes acudir para solicitar su apoyo. En la junta pregunta si a las integrantes del consejo no les incomoda presentarte de manera inicial para concertar una junta (consulta el recurso Ciclo de Cultivo de Benefactores Individuales, que ofrece información más detallada).

2. Solicita una junta virtual con los donadores principales

Este es el momento de comunicarnos, hacer contacto y pedir ayuda a tus donadores. Haz una lista de tus donadores principales y convoca a juntas virtuales con ellos. Preguntales cómo les va a ellos y sus familias. Comparte con ellos la forma en que la pandemia ha afectado la capacidad de la organización para servir a las niñas. Cuéntales lo que ustedes están enfrentando y lo que necesitan para superarlo. Da a tus donadores la oportunidad de sorprenderte de formas positivas.

3. Comunícate con cada donador para que sepan que te importan

Los candidatos más entusiastas son tus donadores actuales. Haz una llamada o redacta un correo electrónico bien pensado que demuestre que te interesas por estos donadores y sus familias. Muchos quizá tengan padres adultos mayores que estén en riesgo de contagiarse con el virus. Diles que piensas en ellos y que agradeces el apoyo que te han brindado en el pasado.

4. Pide lo que necesitas

Comparte lo que necesitas y las formas en que tus donadores pueden ayudar. Considera dividir ciertos proyectos grandes en una lista de formas de apoyo que puede brindar un donador. Algunos donadores no podrán dar, pero otros pueden estar dispuestos a ayudar en estos momentos de necesidad. Si no pueden donar en este momento, piensa en otras formas de interactuar con ellos, pueden donar más adelante cuando las cosas mejoren para ellos, por lo que sería conveniente que los mantengas inspirados por tu causa. La meta es que los donadores sigan conectados emocionalmente con la misión de tus organizaciones.

5. Identifica nuevos posibles donadores



Pregunta y establece redes: pide a las integrantes del consejo, las voluntarias principales y padres involucrados que sugieran nombres de posibles donadores e incluso que te presenten con ellos. Las presentaciones de personas afines siempre son más sólidas.

Lee y sigue actualizada: revisa los diarios locales en busca de personas activas en tu comunidad que puedan respaldar causas similares y a quienes les gustaría aprender más sobre el Guidismo y el Escultismo Femenino.

Investiga a tus donadores: una vez que tengas una lista de donadores potenciales, comprende sus intereses, sus trayectorias profesionales, su potencial filantrópico, etc. y el punto de encuentro de esto con la misión de tu organización nacional y la de la AMGS. Cuando termine la pandemia, tendrás una lista de posibles donadores preparados para cultivar.

