



mydonor[®] 4.0
DIGITAL & MEDIA COMMUNICATION

PÍLDORA FORMATIVA 2 / Herramientas optimizadas para la captación digital

Fundraising y resiliencia

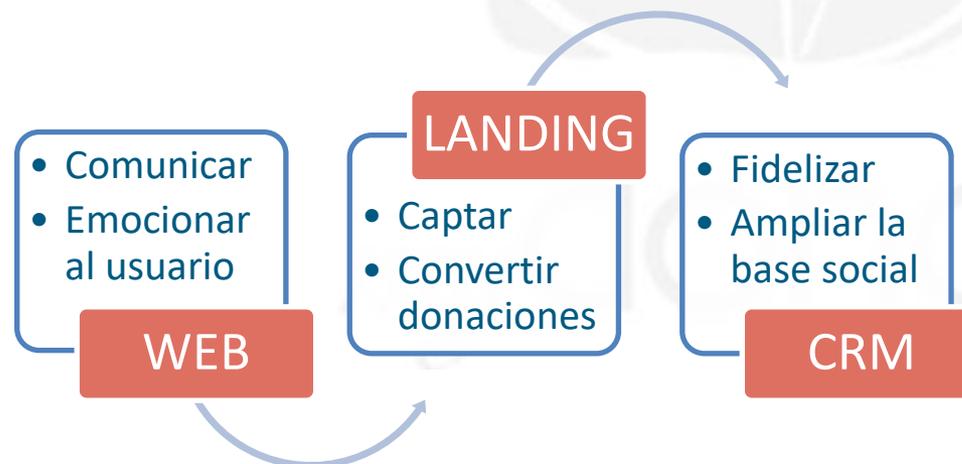


¿Qué entendemos por optimizar la captación?

En la píldora anterior hemos visto las nuevas exigencias de la captación digital, pero nos falta saber cómo **hacerlo de forma eficiente**. Optimizar nuestra captación online pasa por **integrar los procesos y las herramientas digitales** para conseguir los mejores resultados.

De los objetivos...

No es lo mismo comunicar la propia causa y emocionar al usuario, que convertir ese usuario en un donante o colaborador más cercano.



...a las herramientas

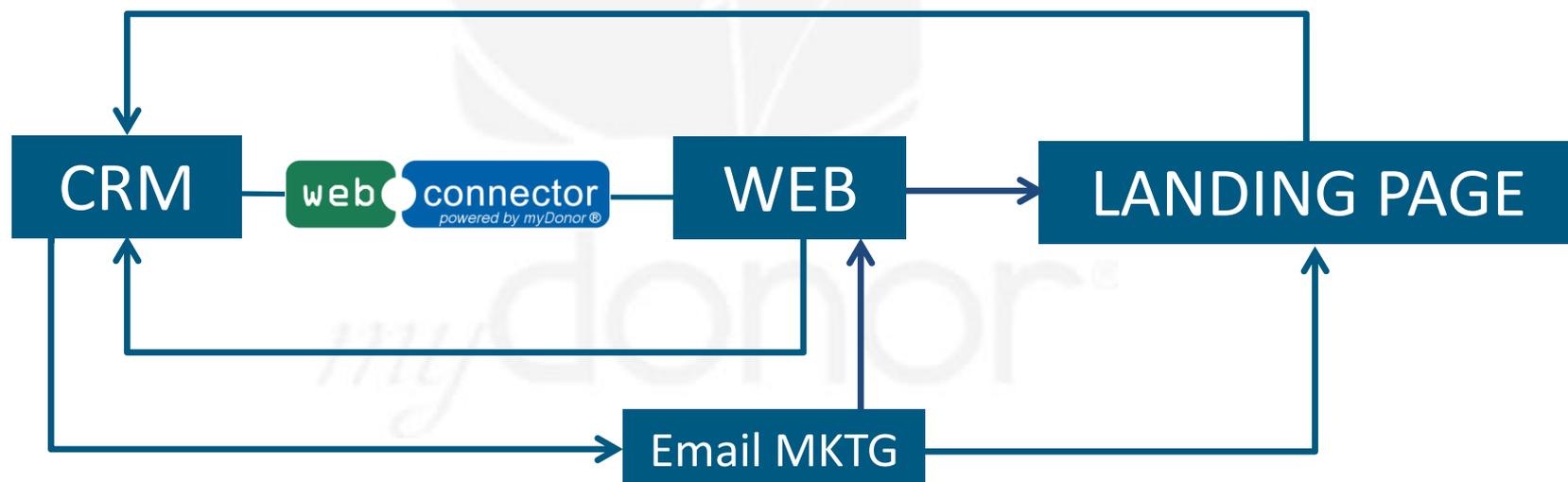
Es vital elegir la herramienta adecuada para cada objetivo propuesto.



Optimización e integración digital

Para mantener un **ciclo de fundraising digital optimizado** es vital una correcta **integración entre las herramientas** que intervienen en él.

Una **Landing Page** es el destino ideal donde dirigir al usuario que se ha motivado visitando la **Web** y quiere involucrarse, pero esas mismas herramientas integradas con un **CRM** son cruciales para alimentar nuestra base de datos.

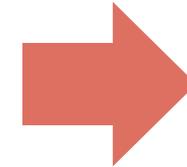
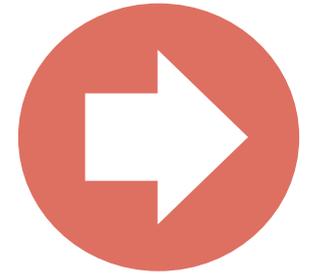




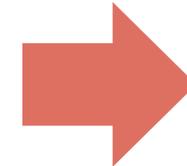
El papel del sitio web en la captación

El sitio web debería cumplir 4 funciones esenciales dentro de la estrategia de *fundraising*:

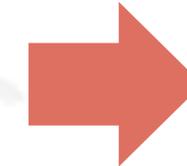
1. Comunicar la **misión y proyectos**, de la forma más clara y directa posible.
2. Transmitir el valor del **impacto social** que tiene la misión encomendada.
3. Documentar el **destino de los fondos** obtenidos.
4. Transformar a los visitantes del sitio web en **seguidores de la causa**.



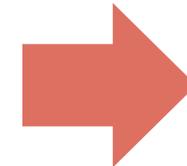
Storytelling



Credibilidad



Transparencia



Engagement



Optimización básica del sitio web

El sitio web es **origen** de los principales **canales de recaudación** de fondos, debiendo potenciarlos y ofrecer un **acceso visible y directo** que potencie el **CALL TO ACTION**:

1. **Donación directa online**
2. **Suscripción a lista de email**
3. **Interacción con redes sociales**

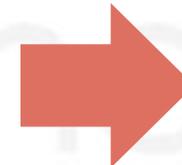


72 %

DE LAS ONG ACEPTAN
DONACIONES EN SU WEB



“Publicar el mismo contenido web en las redes sociales potencia las donaciones online”



62 %

ENVÍA REGULARMENTE LLAMAMIENTOS
PARA CAPTAR FONDOS POR EMAIL

Fuente: informe 'Tecnología de ONG 2018'.
Nonprofit Tech for Good.



...pero responde a demandas diversas

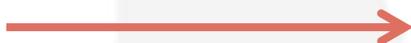
Tácticas para la captación y fidelización online

Debemos partir de una estrategia de *fundraising* digital centrada en las **necesidades y comportamiento del usuario online**:

Necesidades del usuario

Herramientas de respuesta

Quiere **donar**



Formulario donación web, **landing exterior**

Quiere **participar**



Formulario captación socios, voluntarios...

Quiere **apoyar**



Microsite/tienda solidaria, landing firmas...

Quiere **estar en contacto**



Suscripción a boletines online > CRM

Quiere **seguirnos**



Interconexión directa Redes Sociales

Veamos cuáles son las plataformas de captación más habituales...

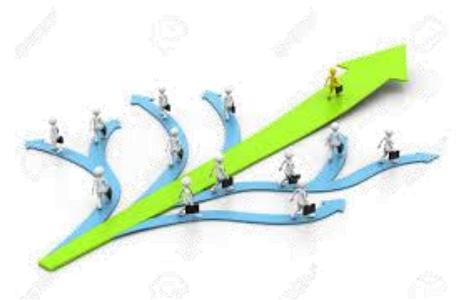




El punto de llegada: Landing Page *EndPoint*

Este desarrollo de landing page se adapta a cada línea gráfica con tus imágenes y mensajes corporativos. Una página de aterrizaje pensada para emocionar, empatizar con el donante y favorecer la donación, **eliminando obstáculos innecesarios**.

- ✓ Primando el **call to acción**, favoreciendo la conversión.
- ✓ **Optimizando el proceso** de donación según criterios UX.
- ✓ Tecnología **responsive**, compatible con dispositivos móviles.



- **Más efectiva que una página interna:** ningún menú, ninguna distracción, menos riesgos de abandono de la página.
- **Pasarela de pagos propia,** sin necesidad de pasar a páginas bancarias externas.



¿Por qué una Landing externa?

Una página de donaciones debe facilitar la labor del donante...

- ✓ Un **único nivel** de navegación
- ✓ **Estructura vertical** sin apartados internos
- ✓ Toda la información **visible y accesible**

Ningún obstáculo, menú o salida

Mayores probabilidades de conversión





Personalizar es favorecer la labor del donante

La captación personalizada nos permite dedicar nuestra landing a aquellos proyectos o actividades que la entidad quiera potenciar en cada momento, o bien dejar que sea el donante el que elija. Podremos distinguir entre donar al proyecto general de la entidad o apoyar proyectos concretos.



Evitemos ofrecer una oferta excesiva de proyectos diferentes que pueda confundir o demotivar al usuario.

Pongámosle las cosas fáciles al donante...

- ✓ Donaciones **puntuales y recurrentes**.
- ✓ Pagos con **tarjeta, PayPal o Bizum**.
- ✓ Donaciones en **cuenta bancaria**.



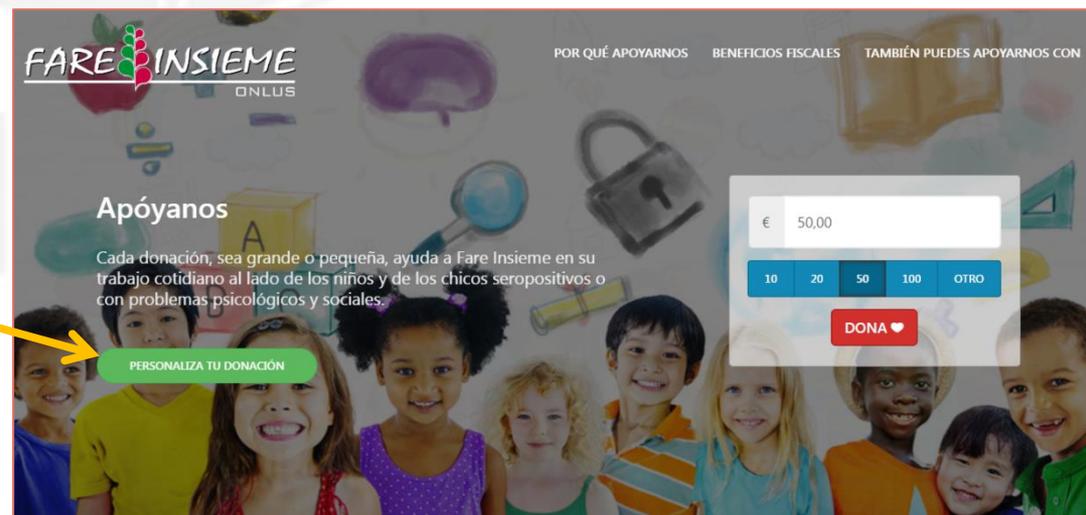


2 opciones de personalización

Tenemos dos estrategias básicas para personalizar las donaciones con nuestra plataforma online:

Personalización desde la plataforma > incorporando un pulsador que permita al donante elegir entre varios proyectos disponibles para donar.

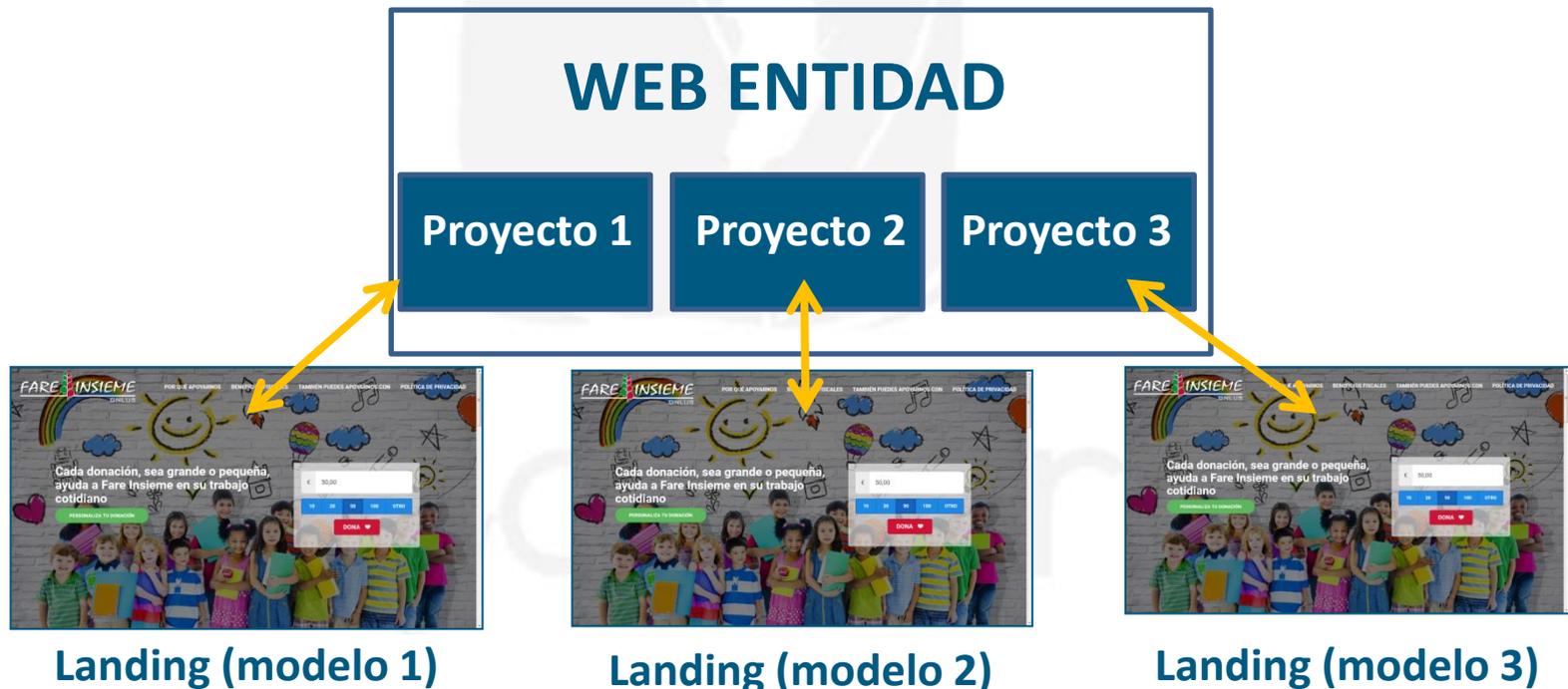
Personalización desde la web de la entidad > generando varios modelos de Landing Page enlazados con cada proyecto o campaña correspondiente que se ubique en el sitio web. Esto es lo que se llama **‘personalización inteligente’**.





¿Cómo funciona la personalización inteligente?

Podemos optar por una personalización inteligente dentro de una misma landing, haciendo que ésta se actualice automáticamente según el lugar desde dónde llegue el usuario web.

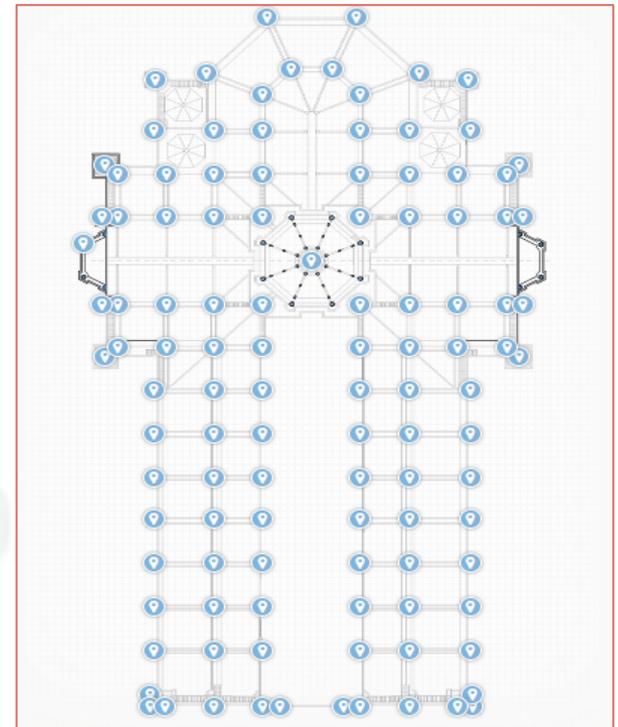
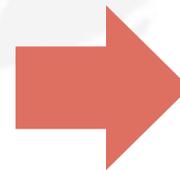




Adopta una estatua del Duomo de Milán

La Catedral de Milán permite financiar la conservación y el mantenimiento de las 135 estatuas del techo (*guglia* in italiano). Para promover esta iniciativa online se ha utilizado un sistema de landings page con personalización inteligente.

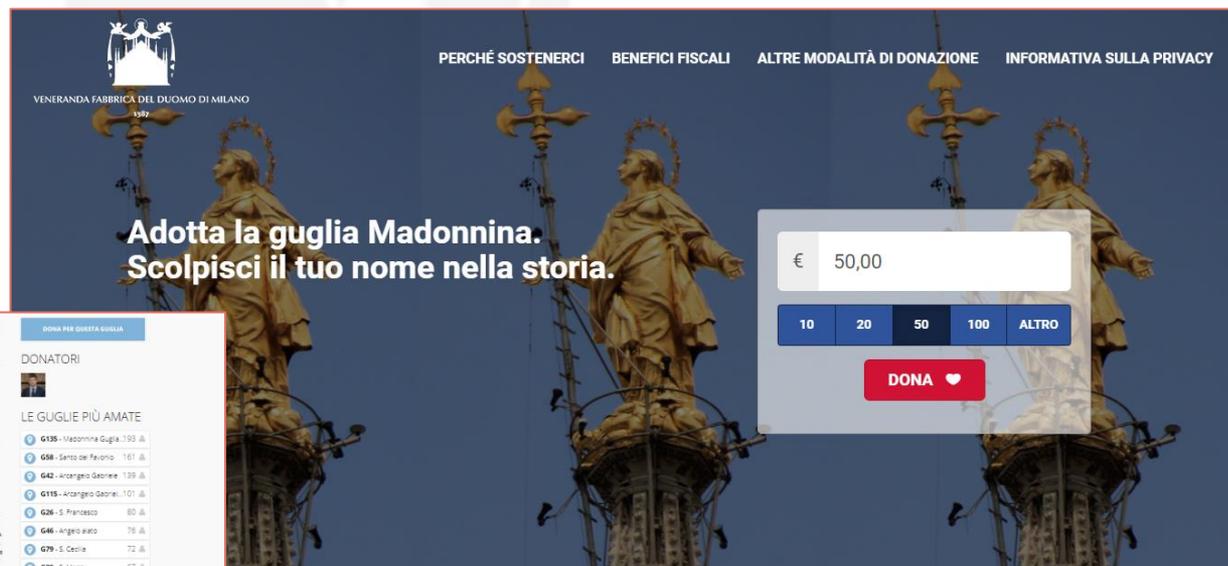
Cada punto representa una estatua, haciendo click encima se abre su tarjeta informativa.





Un claro ejemplo de personalización inteligente...

En cada tarjeta hay una descripción y una foto de la estatua, una lista de donantes y de otras estatuas que reciben más donaciones. Si decide donar para adoptar la estatua, el usuario es dirigido a una landing page, cuyas imágenes, textos e importes están configurados para esa particular estatua.





Landing Page ad hoc para campañas

Esta personalización por campaña se basa en la posibilidad de realizar un mayor trabajo de comunicación dentro de la misma página. Ya no es un destino final de la captación, sino un punto anterior.

Una página de aterrizaje ideal para contar tu historia sin tener que realizar *storytelling* previo:

- ✓ Más espacio para contar tu historia, a tu medida.
- ✓ Imágenes y mensajes emotivos y empáticos.
- ✓ Puedes añadir vídeo y materiales audiovisuales.



Ideal para utilizar en campañas de Google Ads y SEO.

Emergenza Sorrisi
Missione Benin 2019

OGGETTO: 10 GIORNI
TEAM: 12 PROFESSIONISTI TRA CHIRURGI E PERSONALE MEDICO
LOCATION: OSPEDALE DI ABOMEY CALAVI
BENIN

ATTIVA IL SORRISO. DONA OGGI

Vogliamo riportare il sorriso su migliaia di piccoli volti
Per farlo abbiamo bisogno anche di te: **scegli qui come sostenerci**

15€	25€	50€ <input type="button" value="PROCEDI"/>	100€
KIT MATERIALE SANITARIO DI BASE	ANTIBIOTICI PER INTERVENTO CHIRURGICO	KIT CHIRURGICO COMPLETO PER UN MEDICO LOCALE	CORSO DI FORMAZIONE IN LOCO PER UN MEDICO LOCALE

LA STORIA

Marie, mamma di Samuel

"Quando è nato Samuel i miei occhi hanno visto la sua malformazione ma il mio cuore ha visto un bambino, il mio bambino. Sono convinta per la quale avrei fatto qualunque cosa. Il padre mio, non sopportava l'annuncio di avere un figlio con il viso sfigurato. Una malformazione si è abbattuta sulla nostra famiglia", diceva. Così lei gli avrebbe battezzato lui. Era disperata, non sapeva cosa fare e mi vengoio, ma lei, per un istante ha pensato ancora ragazzo lui e che forse avrei trovato liberarsi di mio figlio. Ma poi mi è bastato stringerlo tra le braccia per capire che era tutta la mia vita. Così ho chiesto aiuto: mi sono rivolta ai medici di Emergenza Sorrisi che mi hanno rassicurato parlandomi della missione. Samuel era ora bene, è stato operato, sorride. Senza di loro non ce l'avremmo fatta. Grazie di cuore, ci avete donato una nuova vita"

VIDEO

Questo filmato è stato girato in Benin nel 2015. Una mamma con in braccio la sua bambina, è molto interpellata durante l'incisione chirurgica della nostra missione. Ad esserle stati vicini gli genitori che hanno conosciuto la sua stessa sofferenza, ma che finalmente come lei, sono tornati a sorridere.



Pero... no sólo captamos fondos

La idea de la página de aterrizaje como destino final de la captación puede aplicarse a **otras necesidades distintas a la recaudación** económica. Una ONL no sólo capta fondos, sino también establece **relaciones de colaboración diversas**, para las cuales también es posible utilizar plataformas optimizadas que favorezcan la conversión.

Hay muchos ejemplos de plataformas según la finalidad que se les quiera dar:

- ✓ Captación de **Socios**
- ✓ **Padrinos**
- ✓ **Voluntarios**
- ✓ Recogida de **datos y firmas**
- ✓ **Inscripciones** a cursos
- ✓ Participación en **eventos y actividades...**





Landing Apadrinamientos

Los **procesos de apadrinamientos** requieren de una fuerte involucración y de contacto estrecho con el padrino, que además de confiar en el trabajo de la ONL, tiene que motivarse en apoyar a distancia la ayuda concreta y recurrente para una persona.

Gestión integral de todo el proceso de apadrinamiento, desde el alta, fotos de apadrinados/as, pack de bienvenida, hasta la gestión de cuotas SDD.

- **Formulario ampliado**
- **Información detallada**
- **Detalle de prestaciones**
- **Gestión del *gift* de bienvenida**

The screenshot displays the 'Alice for Children' website's adoption form. The header includes the organization's name and navigation links: 'ADOTTA ORA', 'PERCHÉ IN KENYA', 'COME LAVORIAMO', 'IL TUO CONTRIBUTO', and 'PRIVACY'. The main banner features a photo of two children and the text: 'DIVENTA GENITORE A DISTANZA! CON 30 € AL MESE DARAI UN FUTURO A UNO DEI NOSTRI BAMBINI'. Below the banner, there are two green buttons: 'Attiva la tua Adozione a distanza' and 'Richiedi maggiori informazioni'. The form itself is titled 'Compila il form con i tuoi dati e invia la richiesta' and contains fields for Name, Surname, Email, Cellulare, CODICE FISCALE, and a section for address (Città, Prov., CAP, Indirizzo, Civico). At the bottom, there are options for 'Scegli l'importo e come donare' with buttons for '€30 AL MESE', '€180 OGNI 6 MESI', '€360 ALL'ANNO', 'CARTA DI CREDITO', and 'BANCA'. A 'Dati carta di credito' section includes fields for 'Numero carta di credito', 'Mese', 'Anno', and 'CVV'. A red 'ADOTTA ORA' button is at the bottom right.



Landing Formación

Idóneas para la **presentación de ofertas formativas**, online y presenciales, incluyendo la posibilidad de realizar la pre-inscripción, reservas y selección de cursos de forma 100 % online.

Una gestión simple y eficaz

La oferta formativa y recogida de inscripciones en cada curso académico es un **proceso complejo** que requiere una intensa labor administrativa y de gestión de las relaciones con alumnos, padres, tutores, etc.





Landing para inscripciones y recogidas de datos

Cuando se realiza un evento o una actividad, una **landing page optimizada para la recogida de inscripciones** puede ser una herramienta clave para promover ese evento y como centro de registro. Como dirección de tercer nivel, se puede mover en autonomía, sin perder contacto con el sitio web.

Máxima optimización y eficiencia en la recogida de datos, firmas e inscripciones sin perder las prestaciones y con tecnología responsive.

- Firmas
- Inscripciones
- Homenajes
- Recordatorios...

FONDAZIONE
ARCHE
ONLUS

PERCHÉ SOSTENERCI | AGEVOLAZIONI FISCALI | ALTRI MODI PER DONARE | INFORMATIVA SULLA PRIVACY

Una donazione in memoria:
dal ricordo di una persona cara nasce la
speranza.

Nome della persona che desideri ricordare:

Cognome della famiglia del defunto:

Nome Defunto:

Cognome Famiglia:

UNITAMENTE A

VISUALIZZA ANTEPRIMA

VUOI CHE FONDAZIONE ARCHE INVI UNA LETTERA AI FAMILIARI?

Residenza famiglia

Scrivi qui l'indirizzo e il numero civico per una ricerca diretta

Città:

Prov:

CAP:

Via:

Civico:

€ 50,00

9 20 50 100 importo minimo

DONA IN MEMORIA



Más allá del *e-Commerce*

La venta de productos cuya recaudación se destina a fines sociales está en el origen del comercio solidario, pero esta visión inicial es algo reduccionista respecto al potencial que aporta la creación de un **escaparate de donación a la carta**.

¿Puede el acto de donar seguir la lógica del comercio online sin perder el sentido de involucración con la causa?

Diseña tu propia oferta de **bienes relacionales** y crea **nuevos vínculos** con tu base social:

- ✓ Cuotas de participación en proyectos
- ✓ Celebraciones y tarjetas solidarias
- ✓ Horas de voluntariado
- ✓ Cheques de ayuda
- ✓ Kits de emergencia...





Un escaparate corporativo para recaudar fondos

Los portales de *donación a la carta* myDonor[®] cuentan tu historia mientras ofrecen un amplio catálogo de actividades de recaudación, permitiendo configurar una 'cesta solidaria' a la medida del donante.

- Solución versátil y flexible, basada en *Wordpress*.
- Personalización ad hoc del proceso de compra y fidelización.
- Diseño corporativo e integrado con la misión de la entidad.
- Pasarela de pagos integrada y multicanal.
- Área de administración autónoma de contenidos.
- Gestión integral de stock, envíos y *gifts* o recompensas.

Un catálogo de bienes relacionales con una marcada carga emocional y solidaria





Múltiples formas de apoyar tu causa en un único sitio

Imagina que tus seguidores puedan **donar o regalar su apoyo a tu causa** cómo elijan y desde un único sitio, potenciando así el **vínculo relacional** entre entidad y base social. Dividir un proyecto en participaciones o adquirir un bono de voluntariado son ejemplos de que hay otras formas de **regalar y compartir solidaridad**.

Experiencias / Cursos / Paquetes de voluntariado / Eventos

Participaciones / Cuotas de proyectos / Kits de emergencia

Comercio justo / Catering y banquetes solidarios / productos reciclados

Eventos / Aniversarios / Conmemoraciones / Celebraciones

Merchandising / Regalos solidarios / Cheques solidarios / Tarjetas electrónicas

Una nueva forma de donar solidaridad



Aplicaciones móviles

Es muy probable que lo primero que hagamos al levantarnos y lo último antes de ir a dormir sea **mirar el móvil**. Lo llevamos encima casi todo el día o, en cualquier caso, muy cerca de nosotros.

Por esta razón, el digital *fundraising* viene a hacerse móvil...

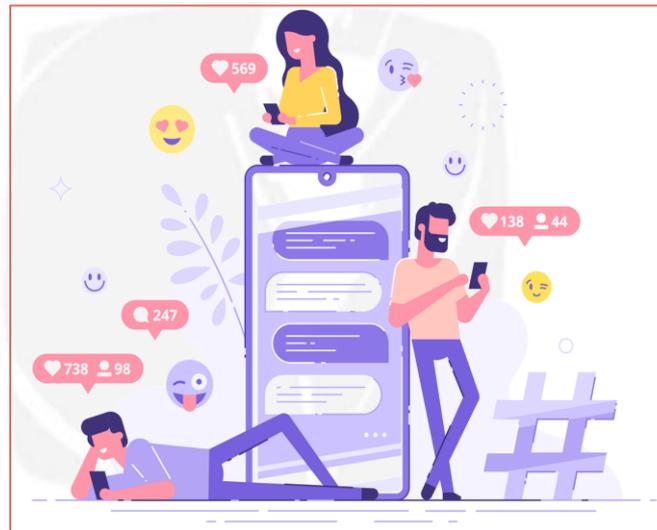
Entramos en el mundo móvil

La saturación del Email y el declive del SMS abren paso a nuevas formas de relacionarse con la base social, más interactivas, menos intrusivas y totalmente personalizadas: las Apps móviles.





Apps móviles: presente y futuro del fundraising



Hablaremos de esta innovadora herramienta y de qué aporta a las relaciones con la base social.