



mydonor[®] 4.0
DIGITAL & MEDIA COMMUNICATION

PÍLDORA FORMATIVA 3 / Apps móviles: presente y futuro del fundraising

Fundraising y resiliencia



La revolución de las Aplicaciones móviles

Las Apps han venido para quedarse gracias a su gran **capacidad de interacción** con el usuario, de forma **menos intrusiva** y totalmente **personalizada** según sus preferencias.

Tendencia imparable de las Apps en España...

- 22 millones de usuarios en España.
- El 33% les dedica 20 horas semanales.
- El 13% hasta 5 horas semanales.
- Cada día se descargan 4 millones de apps.



Fuente: Informe Mobile en España y en Mundo 2018. Ditrendia.



El usuario no solo accede a información, sino que su experiencia y participación generan conocimiento útil, práctico y necesario para comprender y enriquecer la propia relación con él



Apps para el tercer sector

Mucho más que el e-mail o el SMS, la llegada de las *Apps* ha supuesto una revolución total en la comunicación. Dentro del ámbito no lucrativo, inauguran un **nuevo paradigma en las relaciones entre las organizaciones y su base social:**

- Son desarrolladas pensando en el actual **donante-nativo digital**.
- Ideales para potenciar estrategias de **captación directa y alta conversión**.
- Potencial de los **envíos de mensajes *Push* y notificaciones personalizadas**.

“La mejor herramienta para el *fundraising* que se haya podido inventar”





¿Por qué una *App* para tu entidad?

Además de que más de un 70 % de los donantes acceden desde dispositivos móviles o *smartphones*, hay otras razones de peso:

1. No hay una forma más rápida de **digitalizar tu actividad**
2. Ganarás más **visibilidad y notoriedad** que con cualquier campaña de imagen.
3. Abrirás un nuevo **canal de recogida de datos** por explotar.
4. Estarás mucho **más cerca de tu base social**: en su móvil.

Reduce al máximo la distancia con tu base social y establece un diálogo directo con ella



La interacción como eje del Mobile Fundraising

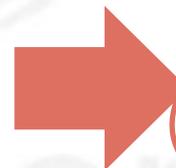
Interactuar significa motivar, apasionar y llegar a involucrar a la base social. Las Apps nos ayudan a conocer mejor a los donantes e **interactuar con ellos de forma estructurada y personalizada.**

El intercambio del fundraising está regulado por el sistema de la **reciprocidad.**

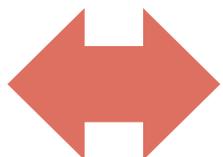


Establecer un dialogo continuo con ellos

El donante tiene **una expectativa** y no una pretensión. Y si no satisface la expectativa se corre el riesgo de perderlo.



Anticiparse y no defraudar.
Mantenerles informados



Las Apps apuestan por una verdadera relación: de ida y vuelta

Una nueva forma de captar: de *push* a *pull*

Para conseguir una relación duradera, necesitamos establecer una **comunicación dinámica e interactiva.**

Dejemos que el donante muestre su interés por un cierto objeto o tema y **comuniquémonos con él teniendo en cuenta sus expectativas.**

Qué hacéis, qué objetivos queréis alcanzar, cómo queréis cambiar el mundo y contárselo a vuestra base social...



↓ **Interrumpir...** Vs **...Atraer al usuario** ↑

Una App es una nueva fuente de datos

Una App móvil es vital a nivel de gestión de datos. Al integrarla con el CRM, te permite **gestionar y estructurar una gran cantidad de datos** que fluyen desde los *smartphones*. Las aplicaciones móviles inauguran un nuevo canal de recogida de datos de alto valor.

Fideliza y segmenta

Usuarios registrados

Perfiles diversos

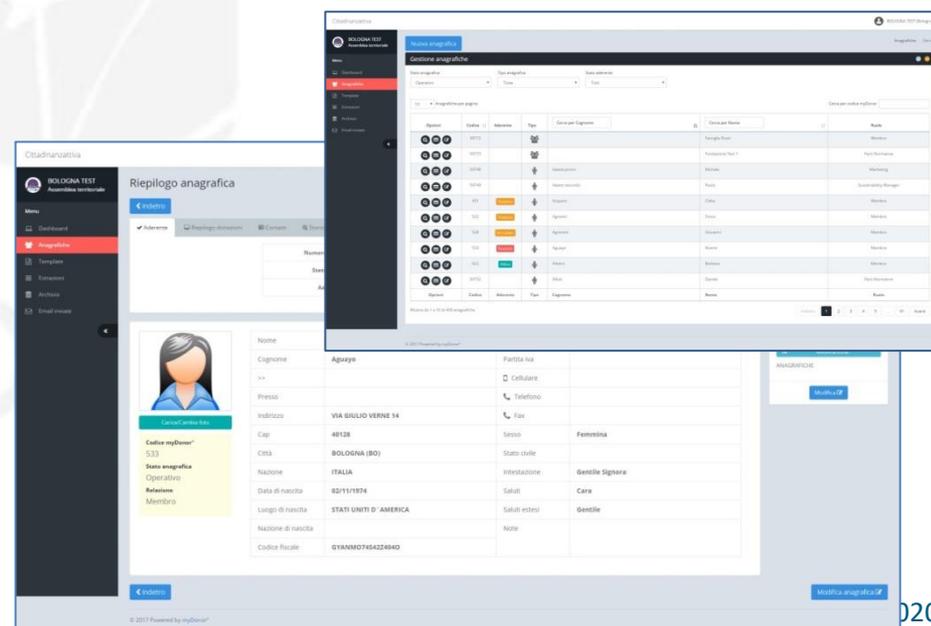
Temas más leídos

Beneficiarios servicios

Inscripciones en eventos

Tipología de socios

Evaluación de donantes



Aprendiendo del usuario

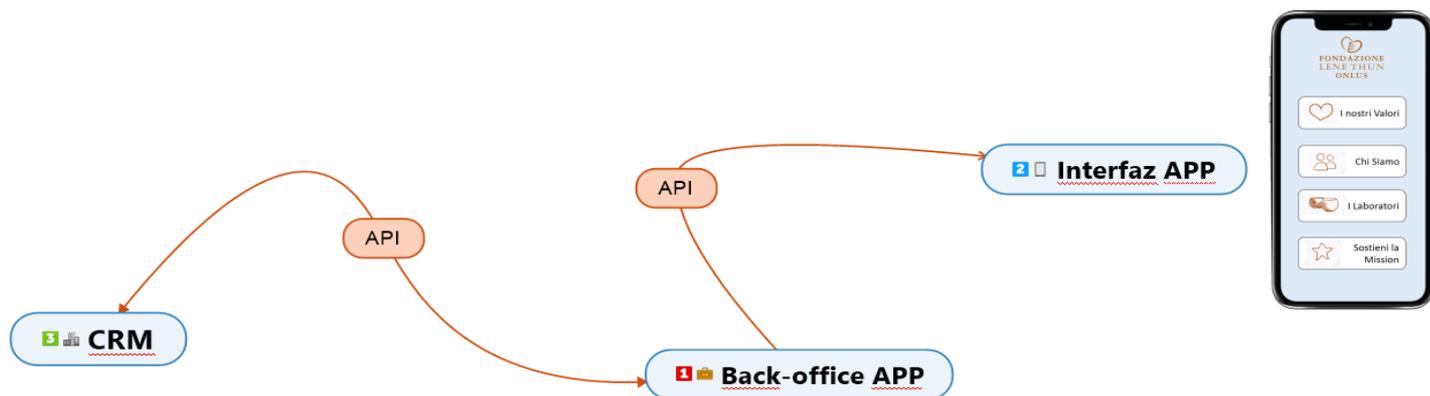
Las Apps colocan a **la persona en el centro** de la actividad de la organización no lucrativa. Esto significa hacerla partícipe de todas las iniciativas promovidas, de forma transparente, conociendo su reacción y aprendiendo de ella.



La importancia del *back-office* de gestión interna

Normalmente sólo vemos el interfaz de una aplicación móvil, sin embargo su capacidad funcional se desarrolla en un **entorno o *back-office* de gestión interna**, desde el que se administran los campos y funcionalidades necesarias para que la APP sea eficaz.

➔ La **integración de la aplicación con un CRM** permitirá alcanzar una gestión de la información mucho más detallada y eficiente.



Diferentes niveles de gestión

La tipología de desarrollo puede variar según el tipo de registro y, sobre todo, la complejidad en la gestión de los datos, funcionalidades e interacciones posibles con los usuarios:

Nivel 1 / desarrollo básico: contenidos corporativos, envío de notificaciones genéricas y descarga libre.

Información corporativa
Fidelización y notificaciones
Formulario de contacto

Nivel 2 / perfilado y registro: incorpora área de registro y segmentación según perfil de usuario.

Registro personalizado usuario
Varios perfiles disponibles
Área de gestión interna

Nivel 3 / integración de datos: conexión con CRM, fuentes externas, área reservada socios/donantes, etc.

Integración CRM o bases datos
Conexión vía API
Gestión de donaciones



Aplicaciones de índole informativa

Este primer nivel es recomendable para aplicaciones de **descarga libre** con una **vocación informativa**. Son adecuadas para potenciar el contacto directo con la base social y estructurar nuestra base de datos de una forma directa y rápida.



- Estas Apps presentan un **storytelling articulado** con info corporativa de la entidad.
- Permite la recepción de **donaciones preconfiguradas** o sobre proyectos.
- Solo exige disponer del indentificativo del móvil, **sin necesidad de registro** de usuario.
- Ofrece el envío de **notificaciones genéricas**.



Aplicaciones personalizadas

El usuario se registra y crea un perfil, con sus propias **preferencias e intereses**. Desde el *back-office*, el donante podrá interactuar en tiempo real con su propia ficha de datos reservados que se aloja en la base de datos central de la ONL, accediendo y gestionando múltiple información:



- **Datos personales** y archivo de sus donaciones.
- **Histórico de contactos** y documentos intercambiados.
- Realización **donaciones recurrentes o puntuales** sobre proyectos elegidos.
- Impresión de **certificados o resúmenes** de donaciones.
- **Gestión de recibos** mediante normativa SEPA con tarjeta o transferencia bancaria.
- **Área de mensajería** interna entre el donante y la entidad.
- **Acciones específicas** sobre cursos, eventos, apadrinamientos, tienda solidaria, etc.



Aplicaciones específicas para el donante

Ofrece **servicios exclusivos** para donantes registrados y se alimenta directamente de nuestro CRM. El donante accede a un **área reservada** que le permite interactuar en tiempo real con su propia ficha de datos reservados alojada en la base de datos central de la ONL:

Una App para cuidar las relaciones con el donante

- **Histórico de donaciones** por canales y tipología (online, redes, banco, etc...)
- **Descarga de resúmenes** de donaciones
- **Donación personalizada** según criterios de perfilación y otros datos integrados
- **Recepción de información y comunicaciones personalizadas** desde el CRM de la entidad.

Archivo donaciones

Este área reservada permite consultar tu historial de donaciones.

Data	Tipo Versamento	Finalità	Importo
18/02/2016	Costanti	P. A. Nepal	€ 120.00
09/02/2016	Costanti	Miglioriamo la Chipata Basic School	€ 1.000.00
04/02/2016	Natura	PROGETTO GENERICO	€ 40.00
		Diamo una scuola a Matangute - Machanica	€ 60.00
11/01/2016	Costanti	Miglioriamo la Chipata Basic School	€ 30.00
08/01/2016	Carta di Credito	Generica sostegno a distanza	€ 0.00
08/01/2016	Carta di Credito	Generica sostegno a distanza	€ 0.00
04/01/2016	Costanti	PROGETTO GENERICO	€ 1.000.00

Totale: 2.250.00€

Stampa Rapporto

Para más información:



Giacomo: **610 101 212**

Javier: **610 157 201**



info@mydonor.es