

Fundraising en tiempo de crisis



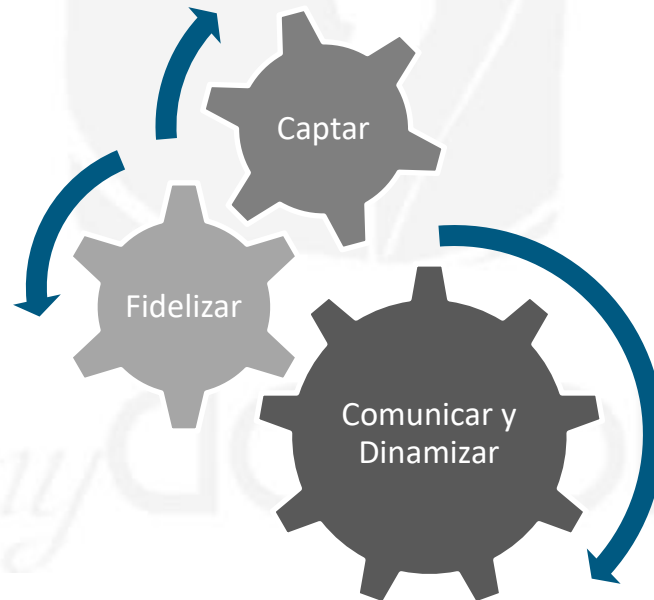
mydonor[®]
25 años con el tercer sector

PÍLDORA FORMATIVA 5

Herramientas para dar el salto al *fundraising* digital

Dar el salto al fundraising digital

En las píldoras anteriores ya hemos hablado de la importancia del CRM social como centro neurálgico de cualquier estrategia de fundraising digital. Ahora, vamos a ver **otras herramientas en las que apoyarnos para ir dando el salto a la captación y recaudación digital.**



Pasamos de la centralidad de la web...

Con el pasar de los años, el sitio web se ha convertido en el **centro de las actividades de comunicación** de las entidades. La presencia web es fundamental para la credibilidad y transparencia de un ONG.

92 %

DE LAS ONG DEL MUNDO
TIENEN UN SITIO WEB

38 %

PUBLICA CON HABITUALIDAD UN
BLOG EN SU SITIO WEB

87 %

TIENE UN SITIO WEB COMPATIBLE
CON DISPOSITIVOS MÓVILES

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

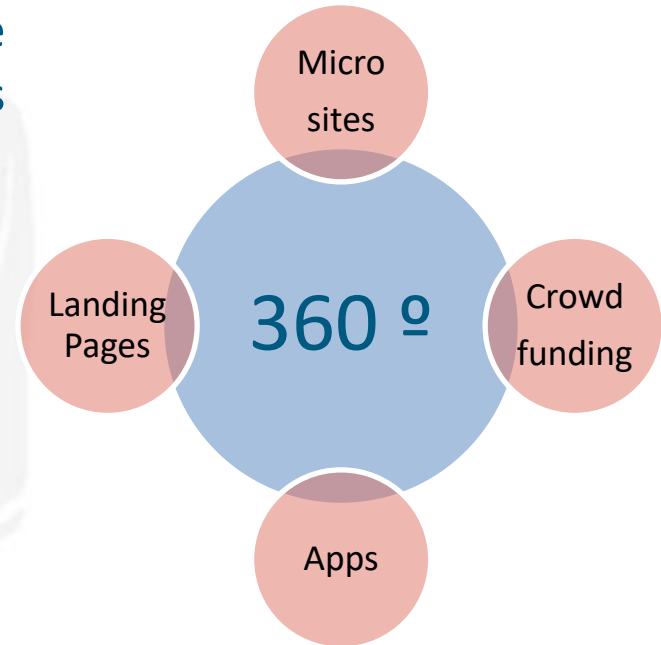


**El sitio web es el punto principal
de interacción con la entidad.**

...a soluciones para cada necesidad

Sin embargo, actualmente surgen una serie de **nuevas necesidades**, sobre todo ligadas a la captación y fidelización digital.

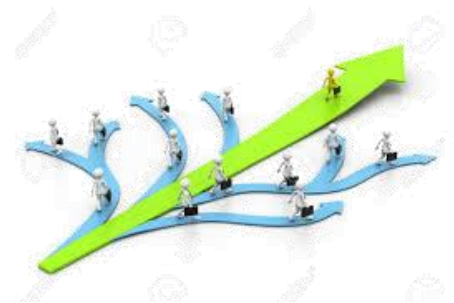
Esas necesidades requieren el uso de herramientas específicas y optimizadas



El momento mágico: Landing Page *EndPoint*

Se trata de una plataforma optimizada que **se adapta a la línea gráfica y estrategia** de la entidad. Un aterrizaje pensado 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.
- ✓ Con tecnología **responsive** en 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.

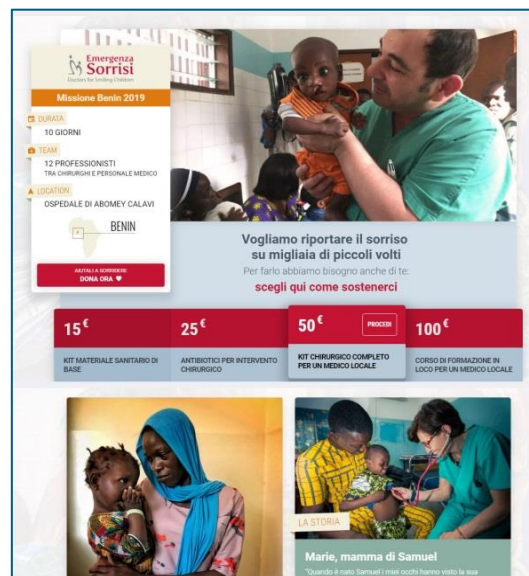
El arte de guiar al donante...

¿Qué aporta una Landing optimizada?:

- ✓ 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**



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



Pero... no sólo captamos donaciones

La idea de la página de aterrizaje como destino final de la captación puede aplicarse a **múltiples necesidades**. Una ONL 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 talleres y cursos
- ✓ Participación en **eventos y actividades...**



La herramienta elegida depende del objetivo de conversión

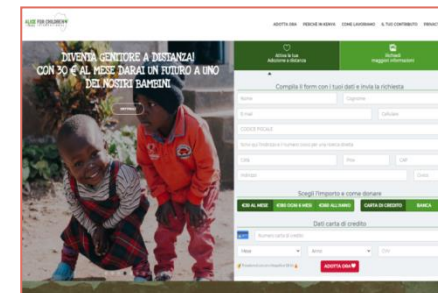
La **captación de socios online** conlleva transacciones más complejas y exige una comunicación específica con más espacio para *storytelling*.

- **Formulario de alta *ad hoc***
- **Tipologías de socios / amigos**
- **Inscripción / Renovación cuotas**
- **Dominio autónomo y diferenciado**



La **gestión digital del apadrinamiento** va desde la solicitud, consulta de apadrinados/as, envío de *wellcome packs* y hasta gestión de cuotas SDD.

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



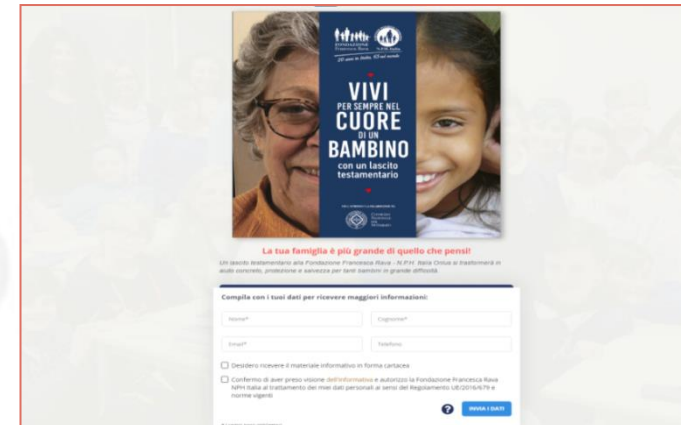
A veces, el objetivo es la recogida de datos

Cuando se realiza un evento o se piden firmas y datos, una **landing page optimizada para recogida de datos** puede ser una herramienta clave para promover ese evento o apoyar la causa. Como dirección de tercer nivel, se puede mover en autonomía, sin perder contacto con el sitio web.



- ✓ Eficiencia en la recogida de datos
- ✓ Máxima usabilidad y tecnología *responsive*.

- Firmas
- Inscripciones
- Homenajes
- Recordatorios...



De la tienda solidaria a la ‘donación a la carta’

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 online de donación a la carta**.

Las últimas tendencias en portales solidarios apuestan por seguir la lógica del comercio online sin perder el sentido originario de involucración con la causa.

Se trata de diseñar una oferta de **bienes relacionales** y crear **nuevos vínculos** con la base social:

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



‘Donar a la carta’: el donante elige cómo apoyarte

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

Nuevas maneras de donar solidaridad

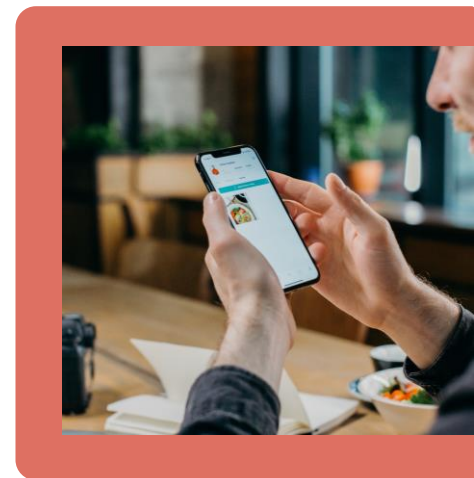
Apps Revolution: la revolución de las Aplicaciones móviles

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.

Un nuevo paradigma en las relaciones con tu base social:

- La herramienta idónea para el actual **donante-nativo digital**.
- Ideales para acciones de **captación directa y alta conversión**.
- Alta segmentación a través de las **notificaciones Push** personalizadas.

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



¿Qué aporta una *App* a 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. No podrás estar **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

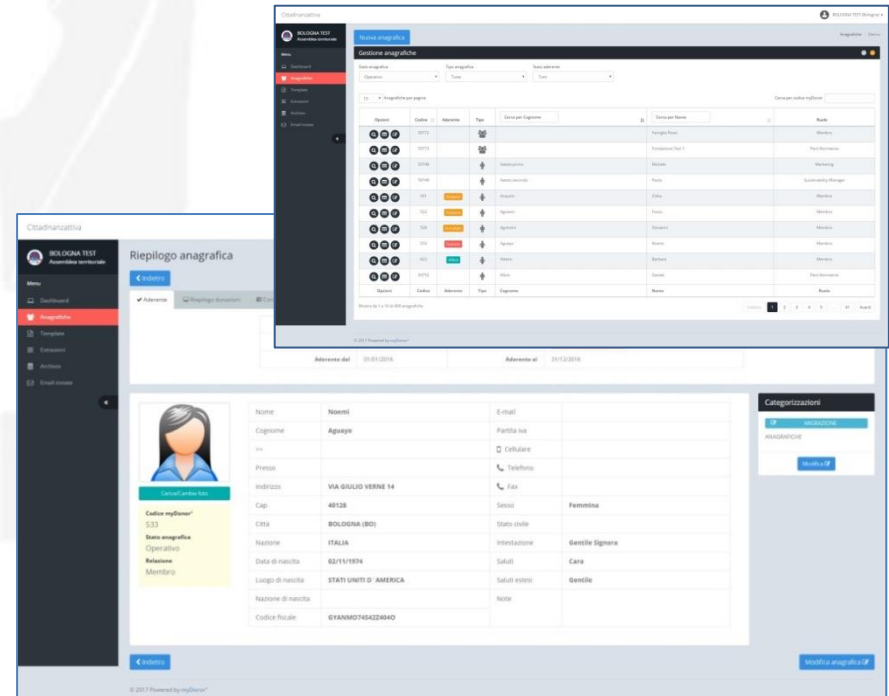


Una App es una valiosa fuente de datos

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.

Segmentación de alto nivel...

- Usuarios registrados
- Perfiles de acceso
- Temas más vistos
- Beneficiarios servicios
- Inscripciones en eventos
- Tipología de socios
- Evaluación de donantes



Aplicaciones no lucrativas

Las soluciones móviles específicamente diseñadas para las organizaciones sin ánimo de lucro son capaces de adaptarse a las necesidades y diversos perfiles de usuarios presentes en cualquier base social.

Comunicación corporativa: misión, proyectos, formas de colaboración y captación de donaciones.

Información corporativa
Fidelización y notificaciones

Perfilado y segmentación: área de registro personal y segmentación por tipología de usuario.

Registro personalizado
Perfilado según temática

Cuidado del donante: conexión con fuentes externas y acceso a área reservada para gestión integral de los datos socios/donantes/padrinos.

Área reservada del donante
Gestión integral

Conoce *App Donor Care* by myDonor®

Soluciones móviles específicas como la nueva *App Donor Care* son ya presente y futuro del Fundraising.

Una App de descarga directa, para iOS Apple y Android, totalmente personalizable a la medida de tu entidad.

- ✓ **Fidelización y gestión avanzada del dato**
- ✓ **Una óptima experiencia de usuario**
- ✓ **Back-office de administración interna**



“No grites a los cuatro vientos, dialoga con tus seguidores”

Para más información:



Giacomo: **610 101 212**

Javier: **610 157 201**



info@mydonor.es