Herramientas para Monthly Donor Drive

Tu guía para inspirar donativos recurrentes durante la campaña del 13 al 17 de Diciembre.

Resumen

Los donantes recurrentes son cruciales para la sostenibilidad de tu organización. Por ello, GlobalGiving organizó la campaña de Monthly Donor Drive. Todos los nuevos donativos recurrentes que recibas del **lunes 13 de diciembre al viernes 17 de diciembre valdrán 200% más en el cuarto mes**.

Utiliza estos ejemplos de mensajes para redes sociales y correos para comunicar esta oportunidad con tus donantes. Recuerda que los ejemplos son sólo esqueletos, personalízalos según tu estilo y las características de tus donantes.

Contenido

- Gráficos para el Monthly Donor Drive (Pendiente)
- Mensajes para redes sociales
    - Antes de la campaña
    - Lanzamiento de la campaña
    - Mitad de la campaña
    - Cierre de campaña
    - Seguimiento
- Project Appeals
    - Lanzamiento de la campaña
    - Cierre de campaña
    - Seguimiento
- Acercamiento con aliados
    - Correo
    - Guión para llamada

Redes sociales

Antes de la campaña

Consejo de GlobalGiving: *Invita a tus seguidores a que compartan tus publicaciones y la información de la campaña con sus contactos para amplificar tu alcance.*

Primera semana de Diciembre

Twitter

Juntos podemos **(misión de tu organización).** Conviértete en un donante recurrente entre el 13 y el 17 de diciembre y @GlobalGiving triplicará tu donativo un mes. Aquí puedes ver los detalles.

Facebook

¡El Monthly Donor Drive de @GlobalGiving está por comenzar!

Los donativos mensuales nos ayudan a **(1-2 cosas que tu organización puede hacer gracias a los donativos recurrentes).** Por eso, nos emociona contarte que @GlobalGiving sumará el 200% del valor de cada nuevo donativo recurrente que recibamos entre el 13 y el 17 de diciembre.

Ayúdanos a sumar más gente para **(misión de tu organización).** Comparte este mensaje con tu familia y amigos.

Lanzamiento de la campaña

Lunes 13 de diciembre de 2021

Twitter

¡Sólo esta semana!

Haz un donativo mensual para garantizar **[misión de tu organización]** y @GlobalGiving sumará el 200% del valor de tu donativo mensual después de 4 meses.

Dona ya: **[liga de tu proyecto]**

Facebook

¡El Monthly Donor Drive de @GlobalGiving ha comenzado!

Sólo esta semana, haz un donativo mensual para garantizar **[misión de tu organización]** y @GlobalGiving sumará el 200% del valor de tu donativo mensual después de 4 meses.

Dona ya: **[liga de tu proyecto]**

Mitad de semana

Miércoles 15 de diciembre de 2021

Twitter

En **[nombre de tu organización]** trabajamos día a día para **[misión de tu organización].** Apoya nuestro trabajo a largo plazo con un donativo mensual y @GlobalGiving triplicará tu donativo un mes.

Dona ya: **[liga de tu proyecto]**

Facebook

¡La oportunidad de que @GlobaGiving triplique tu donativo recurrente sigue abierta!

Juntos podemos ofrecer apoyo sostenido a **[comunidad a la que sirves].** Hagamos de **[misión de tu organización]** una realidad.

Dona ya: **[liga de tu proyecto]**

Cierre de campaña

Viernes 17 de diciembre de 2021

Twitter

Aún hay tiempo para que hagas un donativo recurrente para apoyar a **[comunidad a la que sirves]** y que @GlobalGiving sume el 200% del valor de tu donativo mensual después de 4 meses.
No demores, esta oportunidad termina hoy a las **[hora local en la que termina la campaña]**

Dona ya: **[liga de tu proyecto]**

Facebook

Aún hay tiempo para que hagas un donativo recurrente para apoyar a **[comunidad a la que sirves]** y que @GlobalGiving sume el 200% del valor de tu donativo mensual después de 4 meses.

Ayudanos a **[misión de tu organización].**

No demores, esta oportunidad termina hoy a las **[hora local en la que termina la campaña]**

Dona ya: **[liga de tu proyecto]**

Seguimiento

Lunes 20 de diciembre de 2021

Twitter

¡Muchas gracias por participar en el Monthly Donor Drive de @GlobalGiving y apoyar a **[comunidad a la que sirves]**!

Con tu ayuda podremos **[objetivos que podrás alcanzar con los donativos]** en los siguientes años.

Mantente al tanto de nuestros avances: **[liga a tu proyecto o a tu newsletter]**

Facebook

¡Muchas gracias por participar en el Monthly Donor Drive de @GlobalGiving y apoyar a **[comunidad a la que sirves]**!

Con la ayuda de **[número de donantes nuevos]** nuevos donantes recurrentes podremos **[objetivos que podrás alcanzar con los donativos]** en los siguientes años.

Mantente al tanto de nuestros avances: **[liga a tu proyecto o a tu boletín]**

Project Appeals

Consejo de GlobalGiving*: Si tu organización tiene un boletín, no olvides incluir la liga en tus mensajes de agradecimiento para que los donantes puedan seguir involucrados con tu trabajo.*

Lanzamiento de campaña

Lunes 13 de diciembre de 2021

Hola **[nombre]**,

En **[nombre de tu organización]**, estamos comprometidos con apoyar en el largo plazo a **[comunidad con la que trabajas]** y para eso necesitamos de ti.

Durante esta semana, haz un donativo recurrente y GlobalGiving sumará el 200% del valor de tu donativo mensual después de 4 meses.*

Dona: **[liga a tu proyecto]**

Con tu apoyo mensual, podremos enfocarnos más en **[objetivo de tu proyecto]** y menos en reunir los fondos que necesitamos para hacer nuestro trabajo.

¡Muchas gracias por ayudar a que **[misión de tu organización]**!

Felices fiestas,
[Nombre de tu organización]

*Aplican términos y condiciones

Cierre de campaña

Viernes 17 de diciembre de 2021

Hola **[nombre]**,

Como sabes, está semana estamos participando en el Monthly Match Drive de GlobalGiving. Aún hay tiempo para que hagas un donativo recurrente para ayudar a que **[misión de tu organización]** y que GlobalGiving sume el 200% del valor de tu donativo mensual después de 4 meses.* Pero no demores, esta oportunidad termina a las **[hora local en la que termina la campaña].**

Dona: **[liga a tu proyecto]**

Con tu apoyo mensual, podremos enfocarnos más en **[objetivo de tu proyecto]** y menos en reunir los fondos que necesitamos para hacer nuestro trabajo. Los donativos recurrentes son seguros y fáciles de hacer, y pueden ser cancelados en cualquier momento.

¡Muchas gracias por ayudar a **[comunidad con la que trabajas]**!

Felices fiestas,
[Nombre de tu organización]

*Aplican términos y condiciones

Seguimiento

Lunes 20 de diciembre de 2021

Hola **[nombre]**,

¡Muchas gracias por participar en el Monthly Donor Drive de @GlobalGiving y apoyar a **[comunidad a la que sirves]**!

Con la ayuda de **[número de donantes nuevos]** nuevos donantes recurrentes como tú podremos **[objetivos que podrás alcanzar con los donativos]** en los siguientes años y seguiremos trabajando para **[misión de tu organización]**.

Mantente al tanto de nuestros avances: **[liga a tu proyecto o a tu boletín].**

¡Felices fiestas!

Profundamente agradecidos,
[Nombre de tu organización]

Acercamiento con aliados

Consejo de GlobalGiving: *Enviar una invitación por correo es un excelente primer paso para medir el interés y entusiasmo de tu aliado. Después, busca tener una llamada o encuentro en persona. Mientras más personal sea el acercamiento, más probable será que el candidato acepte la invitación.*

Correo

Principios de diciembre

Hola **[Nombre]**,

Muchas gracias por **[breve resumen de las contribuciones del donante a tu organización]**. En **[nombre de tu organización]** somos muy afortunados por tenerte como aliado.

Me gustaría saber si tienes 15 minutos libres la próxima semana para que podamos platicar, por teléfono o por Zoom, sobre cómo te gustaría participar en nuestra próxima campaña de recaudación. ¿Qué piensas?

Nuevamente, muchas gracias por todo tu apoyo. En **[nombre de tu organización]** sabemos que sólo haciendo equipo con personas como tú podremos **[misión de tu organización]**.

Un abrazo,
[Tu nombre]

Llamada por Zoom o por teléfono

Principios de diciembre

Hola **[nombre]**,

Muchas gracias por tu tiempo y por aceptar tener esta llamada. Tu compromiso es muy importante para que juntos podamos **[misión de tu organización].**

En **[nombre de tu organización]** estamos muy orgullosos de que seas parte de nuestro equipo y esperamos que estés muy bien. Cuéntame, ¿cómo has estado? **[toma entre 2 y 5 minutos para saber cómo ha estado tu aliado].**

Me da mucho gusto que todo esté bien. Te pedí tener esta llamada para que platiquemos sobre cómo te gustaría participar en nuestra campaña. Del 13 al 17 de diciembre, participaremos en el Monthly Donor Drive de GlobalGiving. El objetivo de esta campaña es sumar más donantes recurrentes a nuestra organización. Los donantes recurrentes son cruciales para la sostenibilidad de nuestro trabajo; con el apoyo de ellos, podemos enfocarnos menos en actividades de procuración de fondo y más en nuestro sustantivo como **[ejemplos de los últimos logros de tu organización].**

Lo especial del Monthly Donor Drive es que GlobalGiving triplicará, en el cuarto mes, todos los nuevos donativos recurrentes que recibamos en esa semana. Como puedes ver, esta es

una gran oportunidad para garantizar que podremos **[1 o 2 proyectos que llevará a cabo tu organización el próximo año]** en el 2022**.**

Para sumar a más donantes a nuestra misión, tu apoyo es crucial. **Por ello**, **[nombre del aliado], queremos saber si te gustaría ser un embajador de [nombre de tu organización] en esta campaña y ayudarnos a llegar a más gente.**

De manera puntual, ser un embajador implica:

1. Definir una meta personal de recaudación que sea alcanzable en una semana. [Por ejemplo: hacer 5 llamadas personales con donantes potenciales y enviar un correo sobre la campaña a amigos y familiares, conseguir 3 donantes recurrentes nuevos, etc.]
2. Compartir mensajes sobre la campaña con amigos, familiares y compañeros de trabajo en redes sociales durante la semana.
3. Ofrecer retroalimentación sobre nuestra estrategia para que sea más efectiva.

Si la respuesta es SÍ:

- **Celebrar y agradecer**
    - *¡Muchas gracias [nombre]! Tu ayuda ha sido y será fundamental para que juntos **[misión de tu organización]**.*
- **Confirmar los siguientes pasos**
    - *"Entonces, ¿te parece bien si tenemos nuestra primera reunión para definir y revisar el plan de trabajo de tu rol como embajador el **[fecha]?***
    - *"Muy bien, te enviaré un correo con los siguientes pasos. Por lo pronto, tú puedes ir pensando qué actividades te gustaría hacer como embajador."*
- **Cierre**
    - *Me dio mucho gusto hablar contigo y saber que **[resumen de lo que te contó al principio]**. **[Recapitula los próximos pasos]**. Muchas gracias por tu tiempo. Estamos en contacto."*

Si la respuesta es NO:

- **Respira**
- **Empatiza con su razón**
    - *"Entiendo que ahora no es un buen momento por **[razones del aliado]**."*
- **Déjale saber que todo está bien:**

    - *"Muchas gracias por tu tiempo y por aceptar esta llamada. En **[nombre de tu organización]** valoramos mucho todo lo que ya has hecho para que **[misión de tu organización]**"*
- **Asegúrate de dejar la puerta abierta para el futuro:**
    - *"¿Te gustaría que más adelante te hablé de otras oportunidades que puedan surgir para colaborar con **[nombre de tu organización]** ?"*
- **Cierre**
    - *"Me dio mucho gusto hablar contigo y saber que **[resumen de lo que te contó al principio]**. Muchas gracias por tu tiempo. Estamos en contacto."*

Si la respuesta es TAL VEZ:

- **Empatiza con su razón**
    - *"Entiendo que necesitas más tiempo para pensarlo. Muchas gracias por tomar esta pregunta con responsabilidad."*
- **Confirmar los siguientes pasos**
    - *"¿Necesitas más información o tienes alguna duda?"*
    - *"¿En qué fecha te gustaría que te contacte para conocer tu respuesta?"*
    - *"¿Prefieres que lo haga por correo o que te llame?"*
- **Cierre**
    - *"Me dio mucho gusto hablar contigo y saber que **[resumen de lo que te contó al principio]**. Entonces, te contactaré el **[fecha acordada].** Muchas gracias por tu tiempo y por considerar esta oportunidad para ayudar a que **[misión de tu organización]**. Estamos en contacto."*

Consejo de GlobalGiving: *Sumar emabajadores (fundraising advocates) es una excelente forma de ampliar tu red de donantes potenciales.*

Fin de los ejemplos de mensajes