

# VII ESCUELA DE FORMACIÓN CREER-FEDER

7 y 8 octubre 2016

Formando líderes,  
inspirando acciones



## Captación de fondos: el proyecto más adecuado para mi asociación

**Cali Hornos**

Directora de Comunicación y Fundraising CESAL

**Helena Muñecas**

Técnica del Dpto. de Comunicación y Captación de Fondos de FEDER

COLABORA

---



# Por qué planificar la captación de fondos



- Orienta e inspira
- Permite priorizar la asignación de recursos
- Evita centrarse solo en el corto plazo
- Favorece que la acción tenga en cuenta las capacidades y circunstancias de la organización / grupo

Formando líderes, inspirando acciones

# Qué tipo de recursos necesito



- Económicos
- Voluntariado
- Servicios
- Especie e infraestructuras

Diferentes vías de captación

Diferentes técnicas

Diferentes canales de comunicación

Formando líderes, inspirando acciones

# Qué vamos a ver



- Por qué planificar la captación
- Qué tipo de recursos necesito
- Quién tiene estos recursos
- Recursos puntuales o estables
- Cómo llegar a los donantes
- Recapitulación
- Cualidades del / la fundraiser
- Casos prácticos

Formando líderes, inspirando acciones

# Quién puede proporcionarme recursos



• Personas

• Empresas

Donaciones  
Cuotas  
Compras

Donaciones  
Cuotas  
Mecenazgo  
Patrocinio  
Promociones



+ Fuentes  
- dependencia

Subvenciones  
Convenios

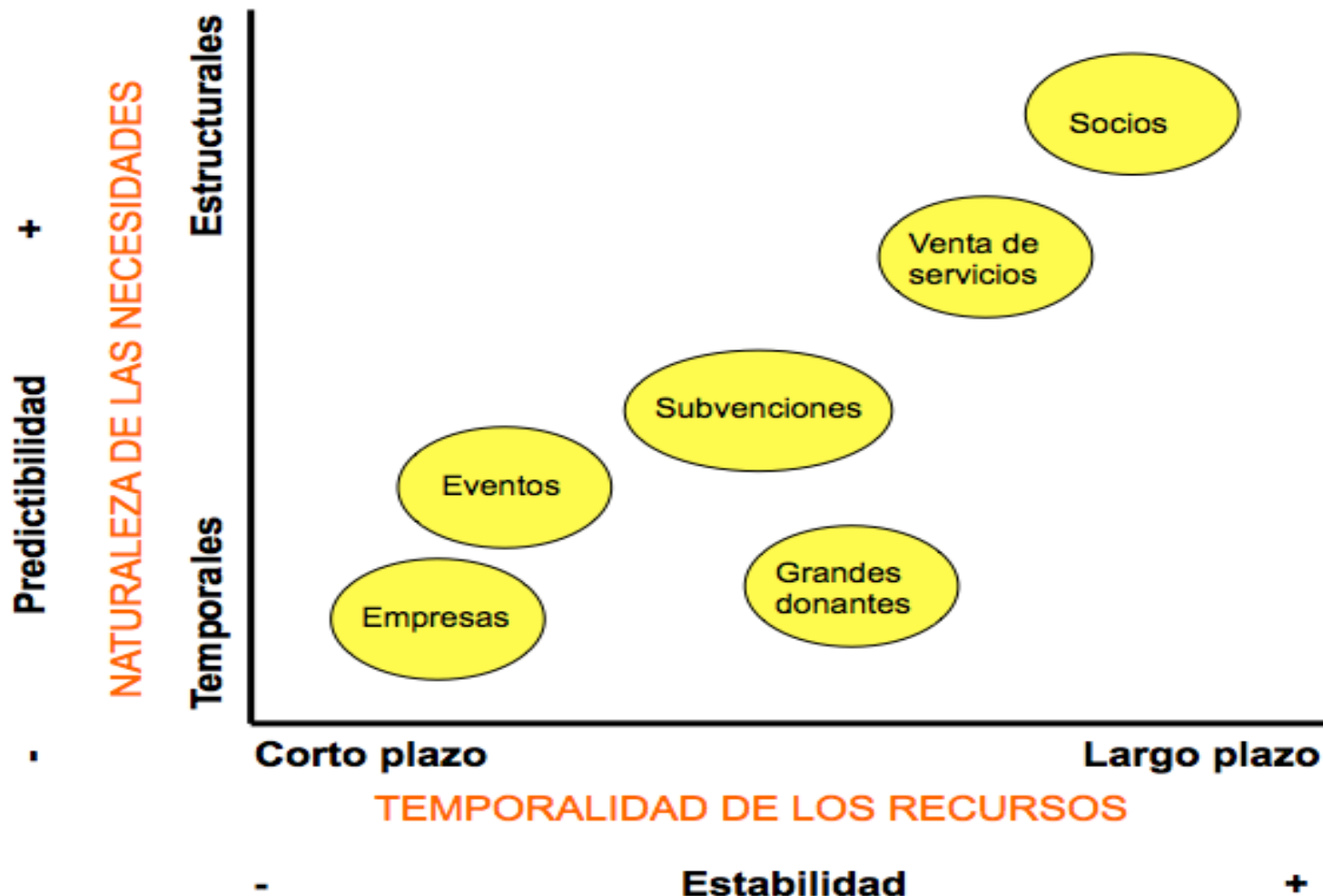
Donaciones  
Subvenciones  
Prescripción

• Organismos  
públicos

• Entidades no  
lucrativas

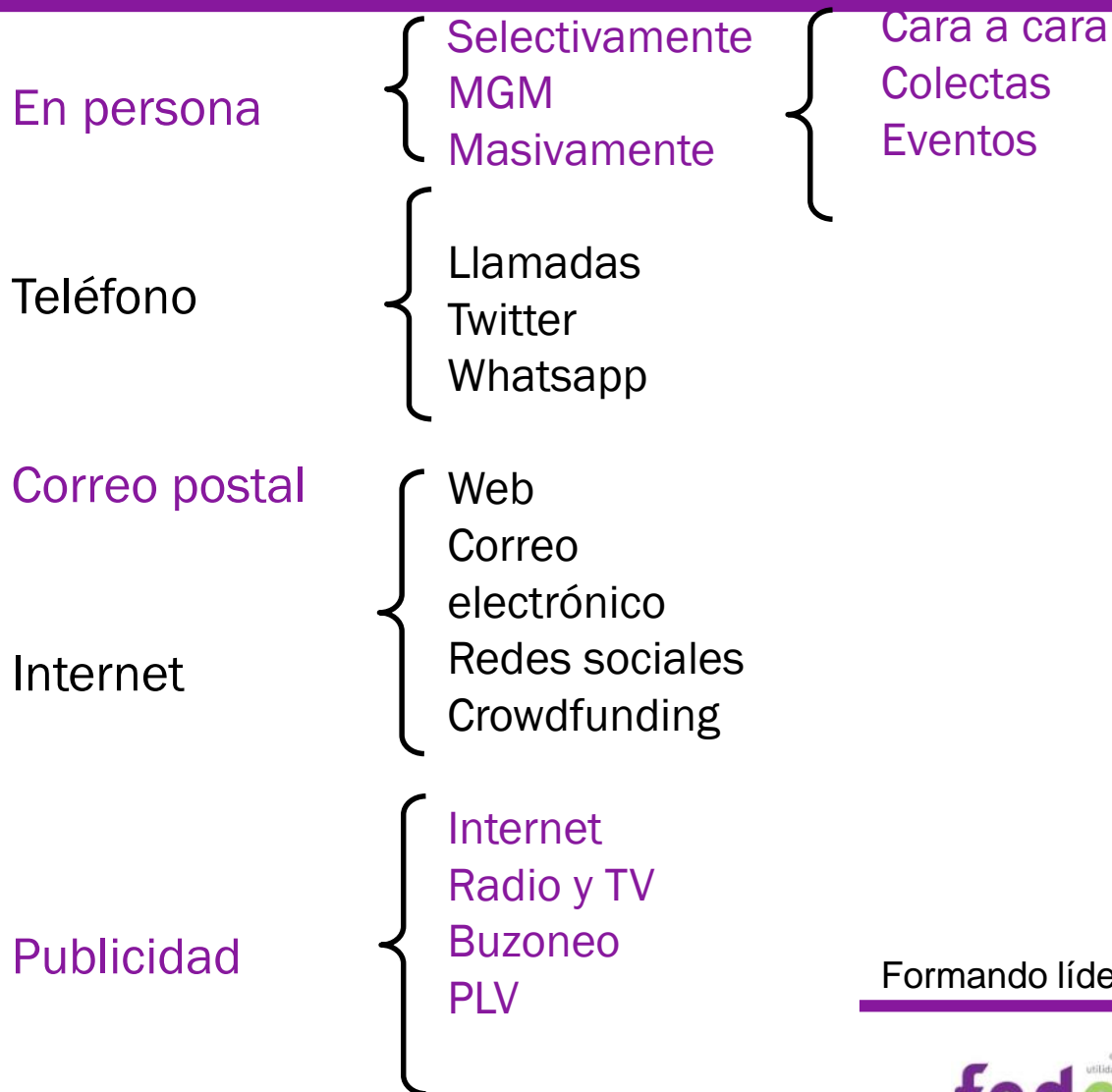
Formando líderes, inspirando acciones

# Recursos puntuales o estables



Formando líderes, inspirando acciones

# Cómo llegar a los donantes



Formando líderes, inspirando acciones

# Resapitulación



- Planificar es importante, incluso para lo más pequeño
- ¿Esta acción va a interesar? ¿A quién?
- No todas las técnicas de captación son adecuadas para conseguir los recursos que necesitamos
- ¿Lo que quiero hacer tiene potencial económico? Plantea si la rentabilidad será a corto y largo plazo.
- ¿Es fácil para mi organización realizar esta acción?
- ¿Puedo asumir los costes de la acción prevista?
- ¿Supone que la organización va a asumir riesgo?
- ¿Voy a conseguir notoriedad?
- Sinergia con otros programas de acción o de recaudación
- ¿Se puede repetir de forma periódica?



Formando líderes, inspirando acciones

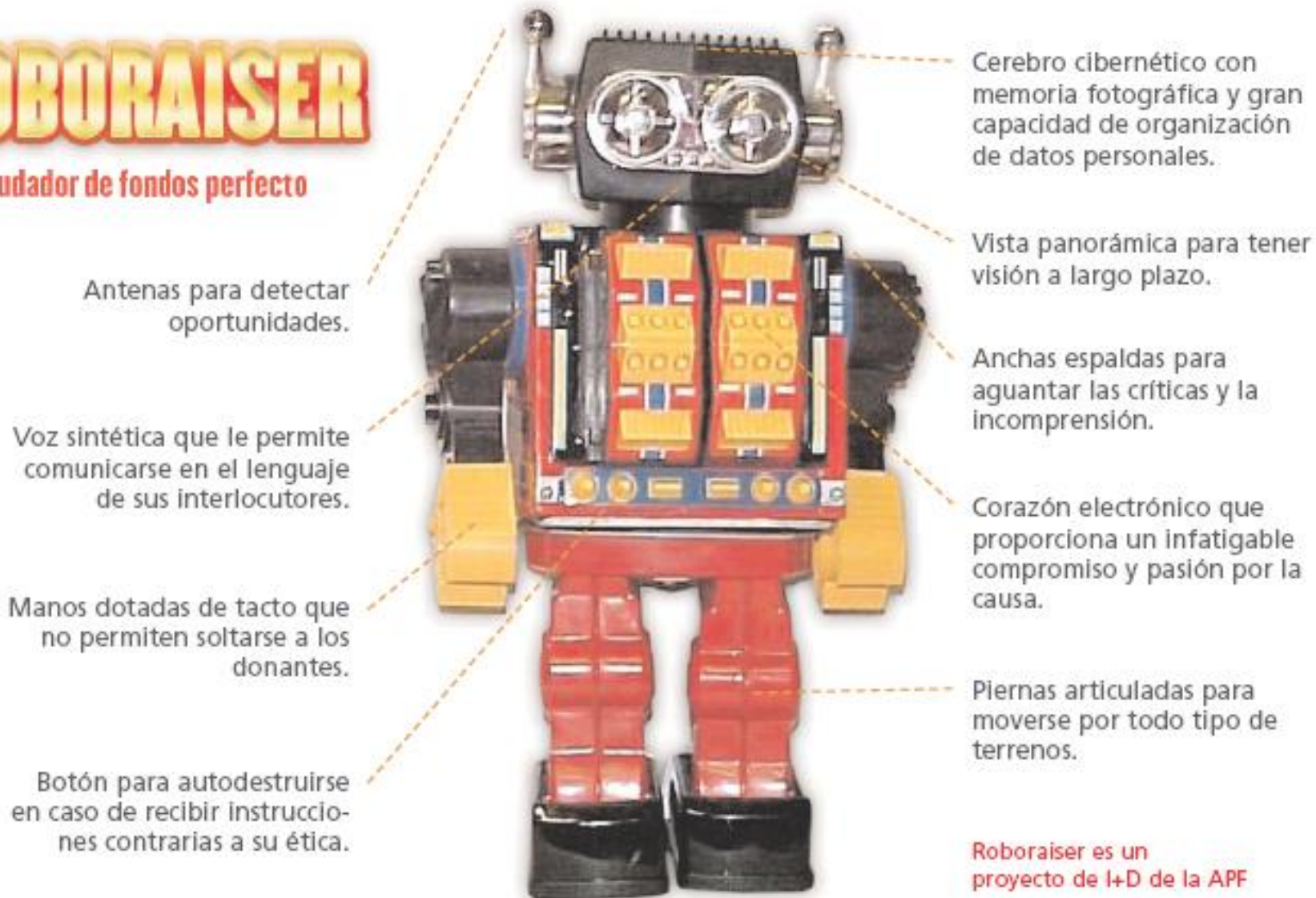


# ¿Eres Roboraiser?



## ROBORAISER

El recaudador de fondos perfecto



Antenas para detectar oportunidades.

Voz sintética que le permite comunicarse en el lenguaje de sus interlocutores.

Manos dotadas de tacto que no permiten soltarse a los donantes.

Botón para autodestruirse en caso de recibir instrucciones contrarias a su ética.

Cerebro cibernético con memoria fotográfica y gran capacidad de organización de datos personales.

Vista panorámica para tener visión a largo plazo.

Anchas espaldas para aguantar las críticas y la incompreensión.

Corazón electrónico que proporciona un infatigable compromiso y pasión por la causa.

Piernas articuladas para moverse por todo tipo de terrenos.

Roboraiser es un proyecto de I+D de la APF

# Casos prácticos



Formando líderes, inspirando acciones

