

Seminario- Taller:

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos Externos”

Parte 2: Gestión del Fundraising Local

Módulo III : Donantes Individuales

Red Universitaria INCA América Central Panamá, 25 de noviembre de 2015



Expositor: Lic. Pablo Javier Zardini,
Consultor en Fund-Raising y Cooperación Internacional
Consultora Carlos Ríos & Asociados
Buenos Aires - Argentina
www.consultedu.com.ar
pablo_zardini@consultedu.com.ar



IV) Donantes Nacionales: Individuos

1) Motivaciones para Donar:

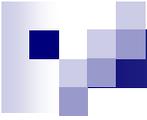
- **Responsabilidad**
- **Deber**
- **Culpa**
- **Experiencia Personal**
- **Reconocimiento**
- **Presión de sus pares**
- **Desgravaciones impositivas**



IV) Donantes Nacionales: Individuos

2) Tipos de Contribución

- Donación única
- Apoyo Periódico
- Legado / Herencia
- Donación en especie
- Comprando un artículo
- Asistiendo a un evento
- Participando en un sorteo o lotería
- Colaborando con redes y contactos
- Aportando tiempo y trabajo voluntario



IV) Donantes Nacionales: Individuos

3) Estrategia de Mercadeo

- Investigación
- Elección de Targets / Perfiles (Empresarios, padres de familia, extranjeros, expatriados, etc.)
- Relaciones Públicas: comunicación clara y sencilla, sin tecnicismos
- Elaboración de materiales impresos o virtuales acordes
- Definir el canal de acercamiento (evento, oficina, domicilio, teléfono, etc)
- Personalización del pedido, claridad en el monto a solicitar y como este contribuye con el proyecto
- Claridad en los costos del proyecto
- Facilitar la donación (alternativas)
- Rendición de cuentas
- Publicidad de la campaña en los medios



Seminario- Taller:

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos Externos”

Parte 2: Gestión del Fundraising Local

Módulo III : Donantes Individuales

Gracias!!



Expositor: Lic. Pablo Javier Zardini,
Consultor en Fund-Raising y Cooperación Internacional
Consultora Carlos Ríos & Asociados
Buenos Aires - Argentina
www.consultedu.com.ar
pablo_zardini@consultedu.com.ar