

Fundación IDEAS

IESA

**MECANISMOS DE SOSTENIBILIDAD PARA
INSTITUCIONES SIN FINES DE LUCRO- ISFL**
(A.C. , Fundaciones, ONG y ODS)

**Facilitadora del Taller
y Redactora de los Documentos
(Laminas, Manuales y Lecturas)**

Carmen Cecilia de Mayz
2017

Aprenderemos que.....

Solicitar fondos no es buscar plata....

Es.....

permitir a una persona (donante) que, con su
(dinero aporte, donación, servicio, tiempo) pueda

compartir el placer de llevar a cabo un proyecto de
bien común en beneficio de una determinada
comunidad...



¿Qué recursos se pueden obtener ?

Financieros:

Dinero,
Subvenciones institucionales.



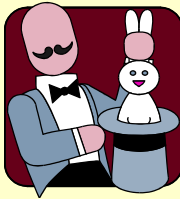
No-Financieros: deben contabilizarse a valor de mercado:

Bienes, Servicios y Voluntarios.

Oportunidades:

Intercambios de recursos humanos y participaciones en eventos, congresos, concursos.
Publicidad de la ONG.





Instituciones sin fines de lucro- ONGs- ODS

Una ISFL es una entidad privada de servicio público en beneficio de la comunidad.

Lleva a cabo actividades de planificación, de ejecución y de operaciones administrativas y financieras que le permitan realizar su misión.

Requieren apoyo financiero para lo cual :

- Prestan servicios con cobro (reconocimiento de la experticia)
- Comercializan productos registrado y crean empresas para obtener ganancias (tiendas)
- Reciben apoyo regular de amigos, afiliados y voluntarios.
- Se asocian con empresas (mercadeo con causa, tarjetas de crédito)
- Organizan Eventos diversos para públicos específicos.
- Incorporan Celebrities como Voceros institucionales.
- Se incorporan a Redes en su área de intervención nacionales e internacionales
- Están presentes y son activas en las redes sociales; informan y recaudan mediante estos nuevos medios.
- Gerencian la Institución en forma profesional, incorporan una unidad de desarrollo y promoción)

CASO DE ESTUDIO: **SENOSAYUDA**

Premisas

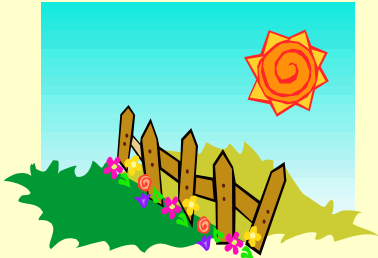
La gente apoya causas concretas presentados por personas responsables.

No financian a la institución por ella misma, sino por ser el ente responsable de la ejecución de programas, de proyectos.

La recaudación de fondos es una labor de personas, no de instituciones.

Se venden los resultados, las soluciones, no los problemas.

Barreras, Errores y Razones

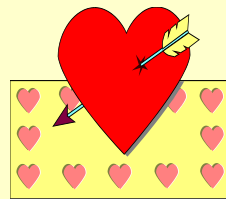


Miedo al rechazo

No estar claro, a quién, cuánto,
ni para que se pide



1. No dar la oportunidad de contribuir (no pedir)
2. Usar solamente material escrito
3. No investigar
4. Desconocer factores externos
5. No cultivar nuevos donantes
6. No ser creativos
6. Olvidarse de los viejos
7. No trabajar en equipo
8. y tantos



Vanidad y Sentimiento

Afiliación y Poder

PORQUE SE SOLICITA en forma organizada y planificada.

Ejemplo de Rutina

- 1 agosto de 2008:
Solicitamos su apoyo para el consultorio odontológico.
- 1 agosto de 2009:
Solicitamos su apoyo para el...
- 1 agosto de 2010:
Solicitamos su apoyo.....



SIEMPRE LA MISMA CARTA

SOLO CAMBIA LA FECHA

Ejemplo de Creatividad

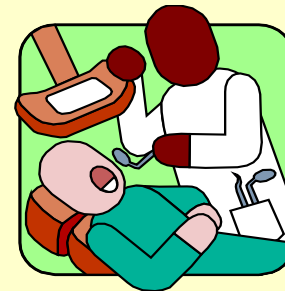
6 de mayo de 2015:

....Gracias a tu ayuda del año pasado, el Ratón Pérez visitó a 156 niños del Consultorio que ayudaste a construir....



15 de septiembre de 2015:

.... Pásate por el Consultorio, no te sentarás esta vez en la silla del Dentista! es para que compruebes como a los niños les están enseñando a cuidar sus dientes.



1 de diciembre de 2015:

.....Mil gracias por tu ayuda en 2015. Felices Pascuas, nuestro deseo es que solamente nuestros niños vendrán al dentista el año que viene.



CASO DE ESTUDIO: SENOSAYUDA

El Caso presentado fue seleccionado, después de un análisis detallado de la ejecución de la actividad de *fund raising*; la cual la llevan a cabo de

- **forma organizada y planificada**, y
- a través del uso **de estrategias mixtas**, dado que no aplican una única modalidad de recaudación, sino que por el contrario utilizan las más diversas herramientas con creatividad y
- **reconocen y agradecen privada y públicamente** a sus donantes.
- **compromiso y transparencia** por parte de su Directiva y Staff.
- La Directiva de Senosayuda aprobó el uso de su experiencia para este taller.

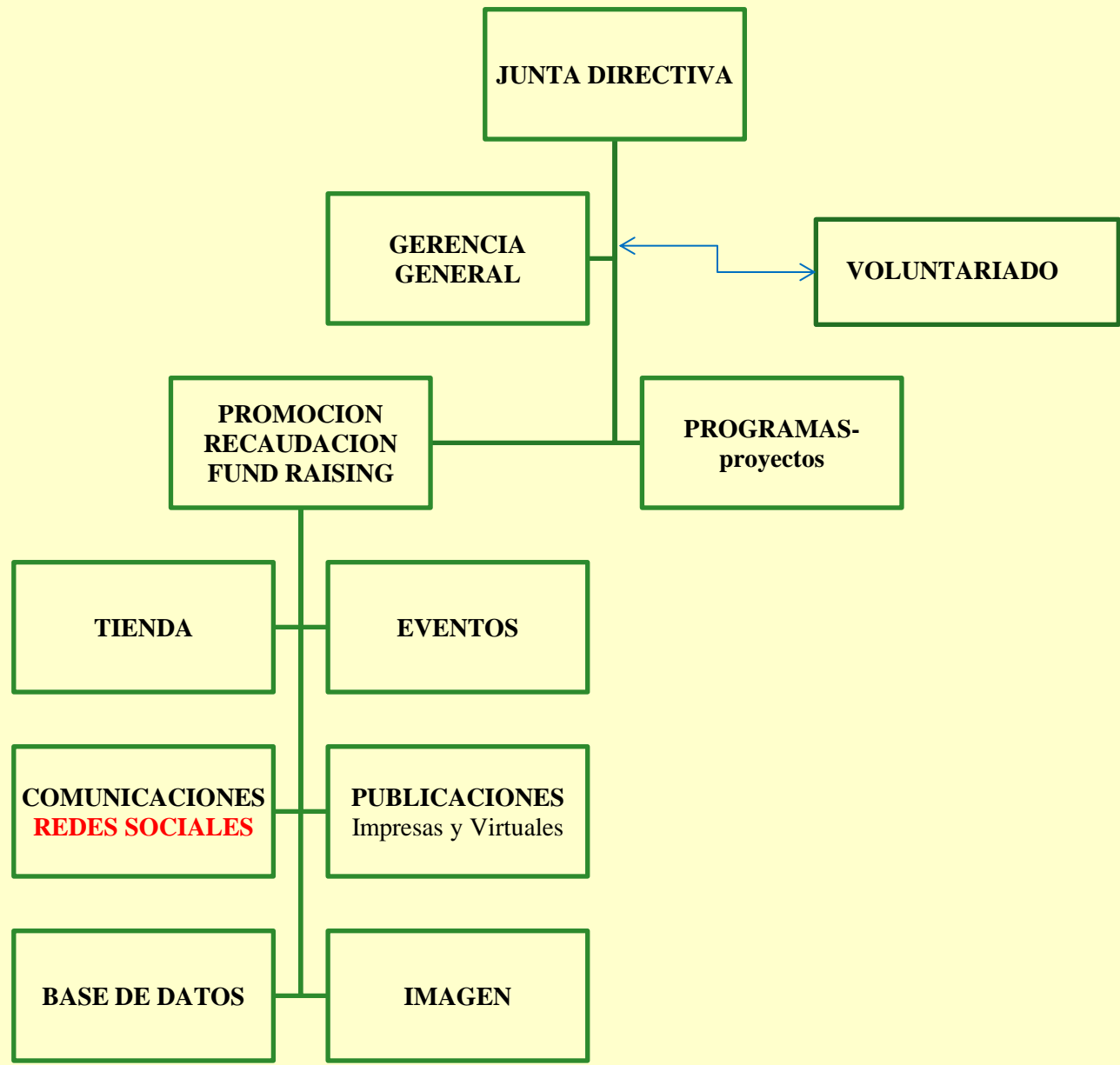
Factores que sirvieron de criterio para la escogencia del Caso -1

- El respaldo de una Junta Directiva que esta comprometida con la misión institucional y que ayuda a que funcionen bajo normas de un gobierno corporativo institucional el cual se basa en principios y valores éticos.
- A pesar de no ser empresas lucrativas tienen una gerencia profesional, lo que no significa títulos universitarios de tercer nivel, sino dedicación formal y metódica en sus actividades.
- Están totalmente focalizadas en la misión y sus objetivos son claros y precisos lo que les permite ofrecer informes anuales transparentes (*accountability*) a la sociedad.
- Las ejecutorias de *fund raising* se focalizan en y se guían por la misión, y aplicando estrategias de mercadeo.

Factores que sirvieron de criterio para la escogencia del Caso -2

- Han sido capaces de formular propuestas respaldadas por un proyecto que se inserta dentro de la política institucional con el fin de lograr un impacto en el grupo humano para el cual trabajan.
- Ofrecen la oportunidad de colaborar a diversos públicos. (nivel socio-económico, edad, zona geográfica, etc.)
- Figuras Publicas- Celebridades como imagen o voceros.
- Incorporan nuevas estrategias y herramientas digitales y Uso del internet
- Lleva a cabo convenios de diversa índole:
 - Redes, están adscritas a redes nacionales e internacionales, con otras organizaciones del tercer sector y entes públicos.
 - Alianzas “ganar-ganar” con organizaciones lucrativas y empresas privadas y publicas, con organizaciones de segundo piso que apoyan las iniciativas y fortalecen la labor de las ODS.

Áreas de Gerencia de Promoción-Sostenibilidad-FR



La ética en la recaudación

Código de Ética:

Los deberes del solicitante

Los derechos del donante

Importancia mundial a los valores éticos

Roles y Responsabilidades

De la Junta Directiva:

Líderes informados del entorno político, social y económico, de la causa (misión) y de la propia organización.

Vínculo con la Sociedad: ANTENA

Don... Obt... Rem.... (3 Gs)



Del Personal Gerencial:

Profesional Capacitado, Solidario, Motivado

Del Voluntariado:

Comprometido, Responsable, Informado, Solidario

Apoyo en Actividades, según necesidades de la ISFL, y las áreas de su interés vocacional o afectivo.

NO ES ESCLAVO..... NO ES PRIMA DONNA...



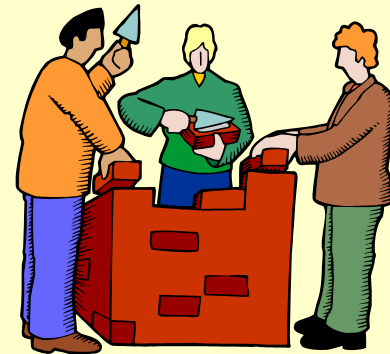
Características y Obligaciones

Actitud mental positiva: Optimismo.



El trabajo es una cruzada: Motivación al logro.

Organiza, planifica y ejecuta en equipo.



Plan estratégico para la recaudación

- PLANIFIQUE

\$\$\$?

¿Bs



Requisitos previos

Recaudar fondos requiere:

una solicitud formal ante el posible financiador.

Una solicitud formal ante el ente financiador necesita:

una propuesta acorde a unas pautas mínimas exigidas por el financiador.

Una propuesta exige:

la formulación de un proyecto con todos los datos y la documentación propios de una presentación profesional y las pautas de la evaluación.

PLAN ESTRATEGICO INSTITUCIONAL- PLAN MAESTRO

Elementos básicos para planificar

Imagen de la ONG.

Misión y análisis DOFA.

Recursos humanos de la ONG comprometidos.

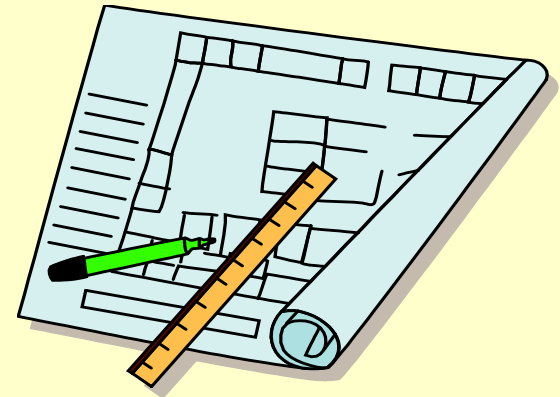
Situación de otras ONGs: competidoras y aliadas.

Material impreso y de apoyo.

Banco de Proyectos:

Proyectos y propuestas.

PORTAFOLIO DE INVERSION



Identificación completa de Donantes Posibles.

CARTERA DE INVERSIONISTAS

REQUISITOS LEGALES E IMPOSITIVOS

REQUISITOS LEGALES E IMPOSITIVOS PARA ACCEDER A RECURSOS

ANALISIS DE DOCUMENTACION LEGAL E IMPOSITIVA	SI	NO	Comentarios
Acta Constitutiva y Estatutos Registrados			
Ultima Modificaciones al Acta Constitutiva y Estatutos Registrados			
Ultima Acta con nombramiento de la junta directiva Registrada			
Acta de nombramiento de la junta directiva o representante autorizado por la institución para recibir y firmar documentos y donaciones			
N° de RIF Actualizado			
Exención de Impuestos sobre la Renta			
Exoneración de impuestos sobre donaciones y sucesiones.			
Balances generales y estados financieros de los últimos 2 años certificados por contable			
Informe de auditor externo.			
Emite facturas según últimas especificaciones del SENIAT			
Emite recibos según ultimas especificaciones del SENIAT			
Carpeta de Declaración Mensual de Donaciones ante el SENIAT			
Inscripción en Organismo nacional de adscripción y Consejos u entes regulatorios del área de intervención. (Ministerios, Alcaldía u otros)			
Plan Estratégico Institucional a mediano plazo (M, V, Obj. Estratégicos)			
Portafolio de Proyectos o Iniciativas Sociales a las cuales es necesario apoyar con recursos			
Presupuesto General año anterior y actual- variables			
En caso de ser un proyecto de infraestructura:			
Propiedad de terreno e instalaciones- Documento de Comodato			
Solvencia Municipal			
Permisos de funcionamiento de entes regulatorios			
Permisos de construcción y rehabilitación por autoridades municipales.			
Inscripción en entes regulatorios			
<ul style="list-style-type: none"> • IVSS * BANAVIH * INCES • MINPPTRAS * Otros 			
Tiene acceso a INTERNET			
Dominio –nombre registrado- logo – etc. para pag. web.- portal.			
Cuentas de la institución en redes sociales ¿Cuáles?			
Carta aval o de aprobación por parte de la comunidad donde se desarrolla la obra social.			

Personalidad de donantes

- Naturales

- escogidos de acuerdo a su potencialidad financiera
- relacionados afectivamente con la causa, la ISFL o el proyecto.
- desconocidos

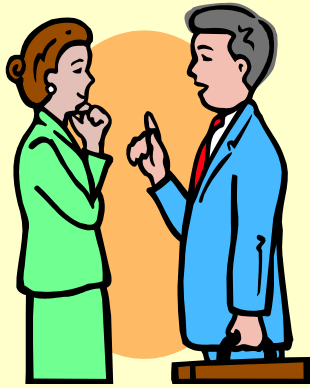


- Jurídicos

- entes del estado
- corporaciones y fundaciones privadas
- organismos internacionales:
 - gobiernos
 - multilaterales
 - especializados
 - empresa privada

Inversionistas:

1. Personas Naturales



Desconocidos-----

Campaña Masiva/Eventos
Autogestión/ Internet

Relacionados-----

Campaña Escrita/ Eventos/ Autogestión

Escogidos-----

Cara a cara / Eventos

análisis previo detallado.

Inversionistas:

2. Personas Jurídicas

Seguir las instrucciones de la institución para presentación de propuestas:

documentos exigidos

rango de donación

cronograma (tiempos)

Carta de presentación del proyecto

Hacer seguimiento a las dos semanas con el contacto interno.

Verificar si se requiere información adicional, en algunos casos visita.



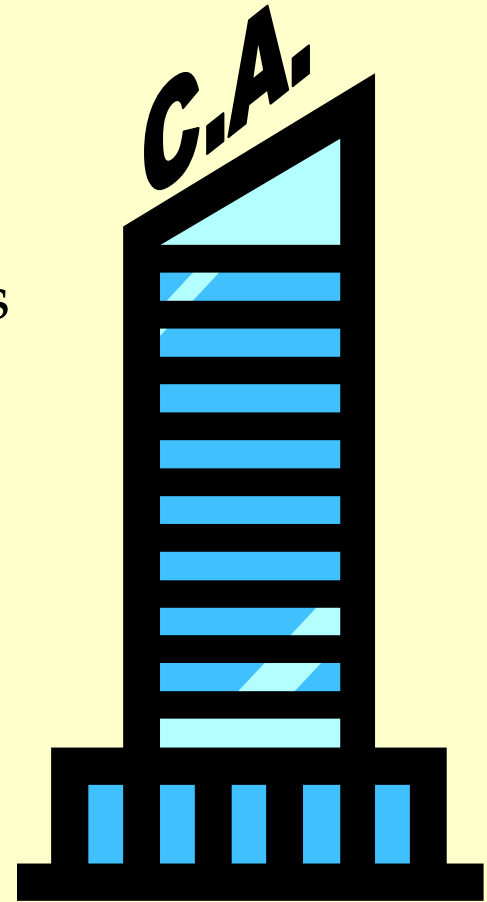
Las corporaciones y sus fundaciones

- No donan INVIERTEN.
- Análisis igual al donante individual antes de solicitar.
- Tienen intereses concretos y exigencias muy específicas.
 - Solicitudes profesionales llenando planillas y presentando documentación exigida.
 - (vía correo electrónico, pág.. web., archivos digitales)

Advertisement- Publicidad

Brand- Marca

Product- Producto



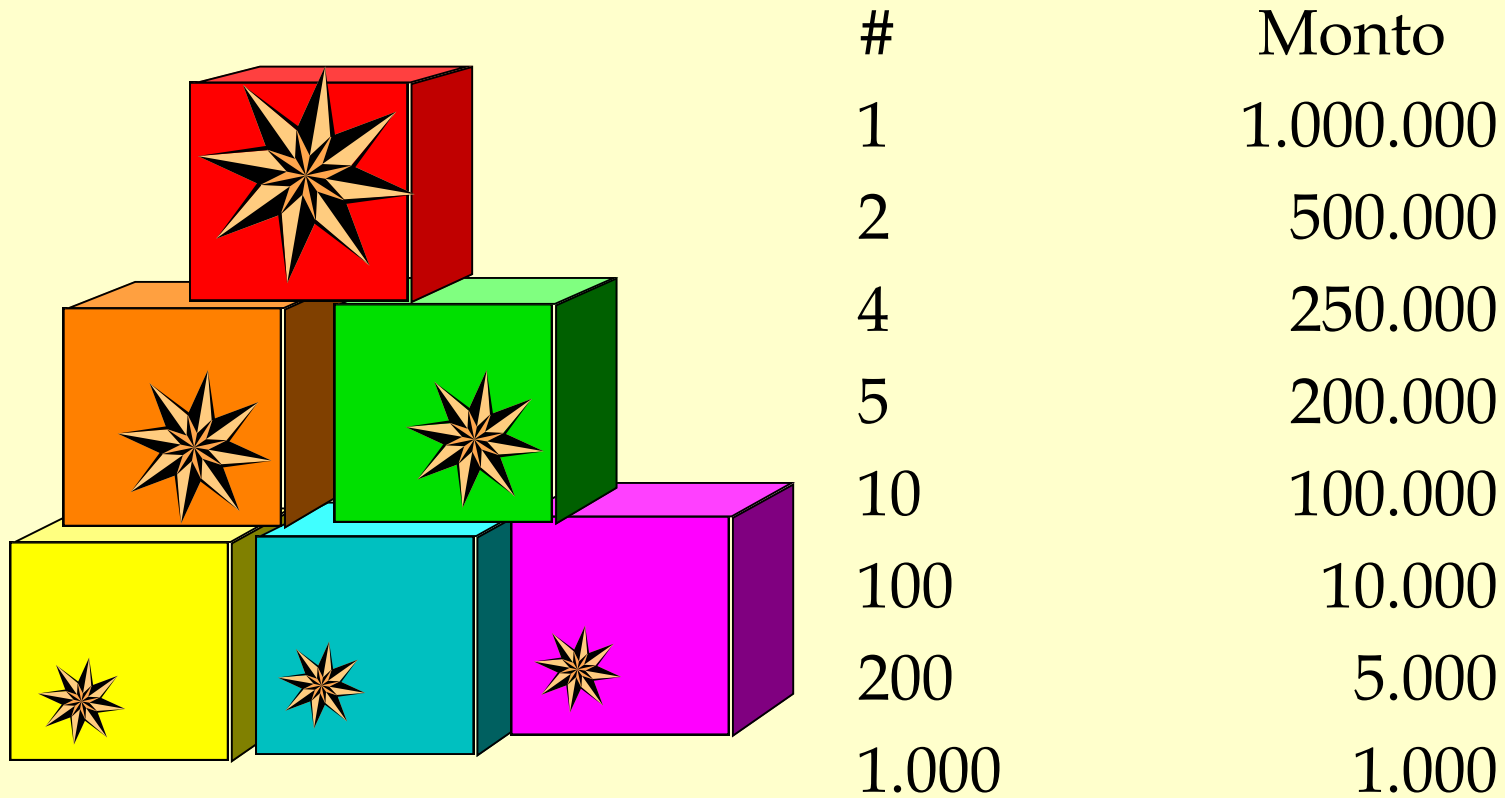
Base de datos de los donantes

Buscar toda la información posible para la base de datos.

1. Nombre (si es jurídico: cada miembro de directiva y gerentes)
2. Dirección, tel., fax., e-mail
3. Relación con ONG
(contacto y responsable)
4. Interés del donante.
5. Donaciones anteriores
6. Rango de donación
(*expected, possible, real*)
7. Plan de acción: cómo? con quien? donde?
cuándo? cual propuesta?- trabajo en equipo con directiva



Donantes de acuerdo a potencialidad



Uso de Estrategias y Herramientas de Mercadeo



Con el uso del Mercadeo, se logra:

Definir un nicho de servicios que oferte a necesidades existentes.

Llegar a una audiencia determinada con un mensaje que motive a responder.

Resaltar con su oferta de servicios/productos para lograr atención, apoyo y entusiasmo del publico externo/interno.

Tener un mayor impacto en la agenda de bienestar social de su comunidad.

Evaluar periódicamente los resultados.

Una herramienta gerencial que tiene como objetivo:

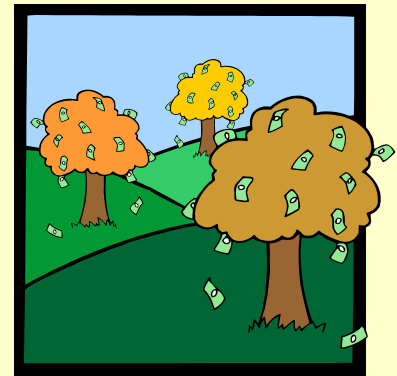
Promover los valores institucionales.

Colaborar en lograr la misión.

Incrementar recursos para ejecutar sus actividades.

Técnicas de recaudación

1. Cara a cara: donante especial
 2. Por escrito a:
 - instituciones públicas, fundaciones y corporaciones, nacionales o internacionales
 - relacionados afectivamente
 3. Eventos
 4. Autogestión
 5. Campaña Masiva
 - mercadeo directo: rifas, televisión-radio, e-mail, Pág. Web y Redes Sociales
 - mercadeo con causa
- Crowd Funding- uso de redes sociales e internet.



1. Cara a cara



A donantes de alta potencialidad financiera

Estudio total y completo de la persona y/o de la institución y de su directiva

Tip de oro: buena relación con la secretaria.

Material de apoyo (propuesta, solicitud documentación
TOTALMENTE LEGAL Y AL DIA)

Acompañado de contacto y del responsable del proyecto
si fuese posible.

Seguimiento.

2. POR ESCRITO

- PERSONAS NATURALES
RELACIONADAS
- PERSONAS JURIDICAS:
PROPUESTAS FORMALES DE
PROYECTOS

Apoyo de miembros, amigos y afiliados

Un grupo de personas afiliadas a la ODS colaboran para el mantenimiento de un proyecto específico o para el uso general de la organización.

El aporte puede lograrse de personas naturales o de personas jurídicas y puede ser recaudado mediante una mensualidad o anualidad, solicitada por escrito o por la pag. web, internet y Redes Sociales-Comunidad 2.0

Registro actualizado de datos de las personas u organizaciones que desean colaborar con la causa.

Campaña escrita a personas naturales HOY E MAIL

Grupo de donantes medianos, con relación afectiva con la causa o la ISFL.

Carta que apele a la sensibilidad social, firmada por la más alta autoridad de la ONG, podría acompañarse de una nota personal de algún contacto interno.

Anexe algún material de apoyo- hoy digitalizado.

Seguimiento muy recomendable,
por escrito al mes.



SENOSAYUDA DONACIÓN PERSONAL

SOLICITUD FORMAL:

Colabora con nosotros

Para lograr las metas planteadas por SENOSAYUDA a través de sus distintos programas, es necesario contar con el apoyo del mayor número posible de personas, empresas e instituciones. Si deseas sumarte al equipo de donantes y patrocinantes que actualmente apoyan a SENOSAYUDA, contáctanos llenando la planilla que se muestra a continuación (Registre su donación personal).

INFORMACION BANCARIA:

Si deseas hacer un donativo, por favor deposita en la Cuenta Corriente a nombre de **SENOSAYUDA A.C.** en cualquiera de los siguientes bancos:

Banco BOD No. 0116 0038 7100 0556 8544

Corp Banca No. 0121 0150 3900 0810 5235

Banesco No. 0134 0342 27 342107 3316

BENEFICIOS FISCALES:

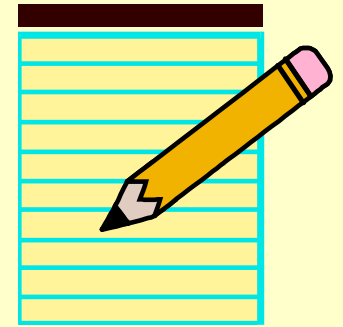
Si necesitas un recibo deducible del ISLR, contáctanos por el teléfono **(0212) 993 98 92 / 0794**

Dirección Fiscal:

**Av. Río de Janeiro, Edif. ELE, piso 1, Ofc. 3,
Las Mercedes**

RIF: J-31542532-7

Estructura de carta y material



- Saludo y solicitud concreta
- Misión de ISFL indicando
 - *a quién sirve* - *dónde*
 - *desde cuándo*
- Objetivo del proyecto a financiar:
 - *a quien beneficia, -cuando,*
 - *como.*
- Invitación a colaborar
- Despedida agradeciendo de antemano.

ANEXOS:

- Folletos Informativos:
Elegantes, Variados,
Simples, Sobrios,
Organizados
- Nunca Lujosos
- Una Imagen vale más
que mil palabras.
- *Una Historia Real: un
testimonio, una opinión.*

Modelo de Carta a Afiliado, Amigo... 1 sola pagina



DAFEM

Asociación Civil

Damas de la Federación de Empresarios

Seccional Táchira

San Cristóbal, 22 de febrero de 2012

Doctor

Juan Paredes Cárdenas

Bufete Paredes y Hnos.

Ciudad

Apreciado Don Juan:

Me es grato dirigirme a Ud. para saludarle muy cordialmente y en mi carácter de Presidente de la Asociación Civil Damas de la Federación de Empresarios Seccional Táchira, para solicitar colaboración para hacer realidad el sueño de María Luisa Pérez, niña de la zona rural del Estado Táchira, de pasar unos días de vacaciones en la playa.

La AC Dafem es una institución privada sin fines de lucro que lleva a cabo actividades en favor de los sectores menos favorecidos de las zonas rurales de nuestro Estado. Anexo encontrará un folleto informativo de las actividades de la Asociación Nacional y de nuestra Seccional .



DAFEM

Asociación Civil

Damas de la Federación de Empresarios

Seccional Táchira

A partir del año 1995 ha participado en el plan de campamentos vacacionales organizado por nuestra asociación hermana del Estado Zulia, pero en esta oportunidad hemos estimado que con la valiosa colaboración de personas como Usted preocupadas por el bienestar de los niños de las zonas rurales, podrá darle oportunidad a 200 niños de diversas aldeas que han tenido un excelente rendimiento académico en sus estudios, de disfrutar unos días de asueto fuera de su ambiente.

María Luisa, de 9 años de edad, estudia tercer grado en la Escuela Rural El Topón, del municipio Independencia, y desde que inició sus estudios su promedio ha sido excelente. Ayuda a la maestra con los niños menos aventajados en la lectura, área donde se ha distinguido desde el primer grado. Le anexo el dibujo con el cual dio la respuesta a la pregunta *¿Por qué deseo conocer el mar?* La respuesta fue un requisito importante pues denotaría el interés de la niña y nos ayudaría en escoger a los participantes.

Tal vez, Usted recuerde la primera vez que vio el horizonte, que sintió la arena entre sus pies descalzos y que saltó las olas. En esta ocasión tiene la oportunidad de que, con un aporte de Bs. 50.000, hacer que María Luisa disfrute unos días frente al cálido Mar Caribe, así como Usted lo hizo cuando niño.

Yo sueño con ver el mar.....

Maria Luisa Pérez.

9 años

palmeras con cocos

barco

sol

pescados

arena caliente





DAFEM

Asociación Civil

Damas de la Federación de Empresarios

Seccional Táchira

El costo total de enviar a María Luisa al campamento vacacional Marina Grande ubicado en el Litoral central será de Bs. 60.000 La Asociación Seccional Táchira y la Asociación Nacional están aportando Bs. 30.000 por cada niño, de tal manera que su contribución será para completar el monto del costo total (traslado en autobús, mantenimiento en el campamento y gastos de paseos). Los padres de la niña le comprarán su primer traje de baño.

AC DAFEM le otorgará un recibo por su aporte, ya que toda colaboración a nuestra institución es deducible del impuesto sobre la renta. Su colaboración puede ser realizada a través de un cheque no endosable a nombre de la Asociación y enviado a nuestra sede Edif. La Consolación, Calle A, Las Lomas junto a la planilla anexa, o llamarnos por el 076-457668 o informarnos por el fax 076- 432560 o por el correo dafemta@net.ve para mandar a recogerlo.

En nombre de María Luisa, en el de la Asociación del Táchira y en el mío, le agradecemos de antemano su valiosa colaboración,

Un saludo a Doña Maruja,

Isabel Ferrero de Ramirez

PROYECTOS- PROPUESTAS A EMPRESAS

- Aportes de las empresas privadas, instituciones públicas, fundaciones y corporaciones- nacionales o extranjeras- organismos internacionales y multi laterales.
- Actualmente, la inversión empresarial o corporativa conlleva la responsabilidad social.

PROYECTOS ESPECIFICOS

Fundación Telefónica

Equipamiento Tecnológico de SENOSAYUDA en el Estado Táchira

De proyecto a propuesta

Responder las siguientes preguntas:

1. ¿ Cuáles serían financiados por entes fuera de nuestra organización ?
2. ¿Cuáles están identificados con la misión y la visión de nuestra organización ?
3. ¿ Qué otras instituciones desarrollan proyectos similares ?
4. ¿ Qué necesidad o necesidades de la comunidad será (n) solucionada(s)
5. ¿ Quiénes en la comunidad apoyarían este proyecto ?

Para redactar la propuesta



Que será solucionado?.....

Identificación de la necesidad

Cómo cambiará la comunidad al finalizar?

Objetivos

Que hará la ISFL ?

Metodología

Pasos requeridos para lograr objetivos

Cómo determinaré el éxito durante y al cierre ?.....

Evaluación

Indicadores

Cuánto costará el proyecto.....

Presupuesto

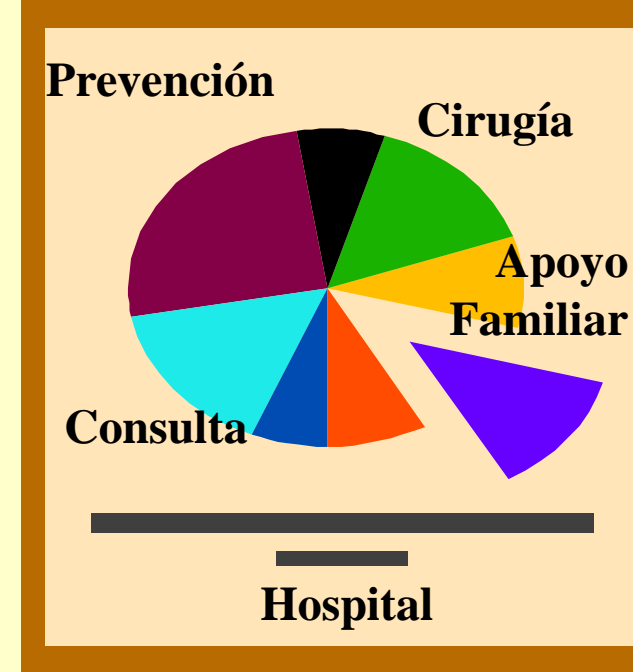
Cómo se mantendrá ?.....

Costos de Mantenimiento

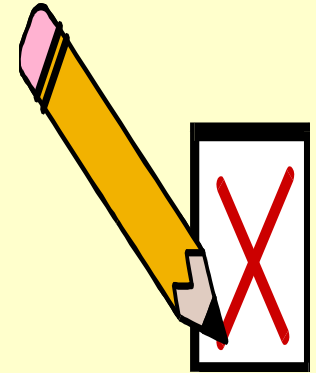
Sustentabilidad

Presentación

- Se describe la organización solicitante para dar a conocer la credibilidad y la responsabilidad en la opinión pública. breve historia de la institución, citar la misión, ejemplo de actividades.
- Indicar que la organización solicitante es financieramente responsable, bien gerenciada, ofrece importantes servicios a la comunidad
- Documentar los datos con estadísticas, comentarios de terceros e impresos digitales o en papel.



Documentación exigida



Estatutos y Acta Constitutiva.

Documentos de excepción de impuestos.

Lista de la directiva y de sus áreas de trabajo.

Presupuesto del año en curso y del año anterior.

Análisis financieros auditados de los últimos dos años.

Impresos de la Institución (presentación y hojas mensuales).

Plan Estratégico de los próximos 3 años. En caso de no tenerlo, una lista de las metas del próximo año.

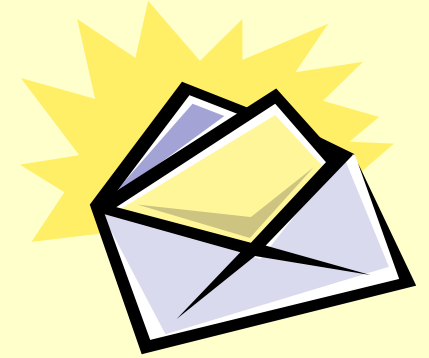
Información sobre otros financiamientos externos:

recibidos para otros proyectos, montos y fechas,

solicitados para el proyecto, indicando a quién y cuanto.

Cartas de apoyo de personas o instituciones de reconocida solvencia financiera y moral.

La solicitud



Toda solicitud de financiamiento se realiza con una **carta**.

Identificación de la organización solicitante

Calificaciones para llevar a cabo este proyecto

Propósito específico de la donación

Resultado esperado

Monto de la donación y Presupuesto total del proyecto.

Se anexa la propuesta completa y en algunos casos el proyecto.

SE REDACTA DESPUES DE HABER TERMINADO DE PREPARAR LA PROPUESTA Y DE HABER ANALIZADO EL INTERES DE LOS DONANTES.

Varia la redacción según el donante: Empresa, Amigo, Masivo.

Modelo carta de solicitud

una sola pagina.

México , 17 de septiembre de 1990

Señora

Virginia Wright

The Global Fund for Women

Palo Alto. California

Estimada Sra. Wright:

Me dirijo a Ud. en mi carácter de Presidente de la Asociación Civil Apoyo a las Mujeres, -ACAM- para solicitar la colaboración de The Global Fund for Women, para la implantación de una Red de Apoyo a las Profesionales Refugiadas en México.

ACAM, fundada en 1980, es una organización no gubernamental en beneficio de los derechos humanos de las mujeres, con status legal en México, inscrita en la Asociación Internacional de Asistencia a las Mujeres y reconocida por las Naciones Unidas. Su objetivo es llevar a cabo proyectos a favor del desarrollo integral de las mujeres de mayor necesidad en nuestra sociedad.

En los últimos años, México ha recibido un numero importante de mujeres

refugiadas de nuestros países vecinos de Centro América que requieren de una colaboración muy específica para su ubicación en el mercado.

La data, obtenida de un trabajo financiado con recursos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y avalado por el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados, ha determinado que de las 25.455 mujeres refugiadas, provenientes de Guatemala y El Salvador, el 7.5% son graduadas del tercer nivel educativo (técnicas y universitarias) y el trabajo que han logrado obtener está muy por debajo de su formación, capacidad y experiencia previa, impidiéndoles lograr una independencia económica que les permita mantenerse dignamente a si mismas y a sus familias.

Estudios realizados por la YMCA, conjuntamente con ACAM, han determinado que para lograr un trabajo a nivel profesional y acorde con la formación y experiencia requiere, además de las credenciales académicas y de la experiencia laboral previa, de características psíquicas y de imagen de las cuales carecen estas mujeres, dada su situación de desplazadas.

Es por ello que se ha hecho necesario crear una red de apoyo que permita ofrecerles la oportunidad de lograr un nivel de autoestima y de liderazgo, un conocimiento de la realidad cultural del entorno y una imagen acorde con las exigencias del mundo ejecutivo actual.

En la hoja anexa se especifican como se invertirá el aporte para la dotación ACAM, durante los dos primeros años del proyecto, financiará a un psicólogo a tiempo completo para supervisar los talleres que serán guiados por los estudiantes de las Escuelas de Psicología y de Sociología de la Universidad Nahuatl de esta ciudad y a un administrador de empresas para la gestión del Centro. A partir del tercer año se lograrán ingresos de autofinanciamiento con la venta a crédito de los conjuntos completos de vestuario y de otras actividades de recaudación de fondos a través de campañas organizadas por ACAM.

Para The Global Fund for Women, podría ser una excelente oportunidad para ayudar a las mujeres refugiadas de Centro América, que por razones de la situación política y socio-económico de sus países de origen se encuentran refugiadas.

Anexo le remito la publicación de presentación de ACAM, una copia del proyecto Red de Apoyo a las Profesionales Refugiadas, que incluye la información de los programas de cada uno de los talleres y de las actividades que se ofrecerán en el Centro. Adicionalmente se remite el presupuesto total y los informes auditados de estados financieros de los últimos dos años de ACAM. En caso de requerir Ud. o algún otro ejecutivo de su institución, información adicional acerca de ACAM o del proyecto, no dude en solicitarlo. A nombre de las mujeres refugiadas de Centro América, le agradecemos de antemano la valiosa colaboración.

Sin otro particular, quedo de Ud.

Firma del Presidente de la Asociación Civil Apoyo a las Mujeres, -ACAM-

VARIACIONES AL DÍA DE HOY

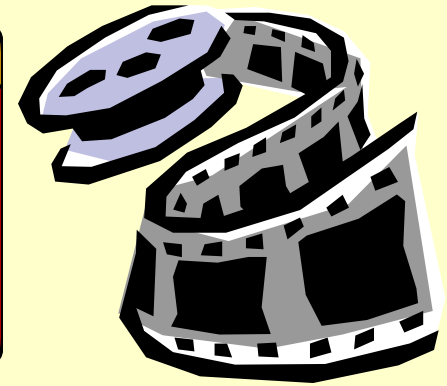
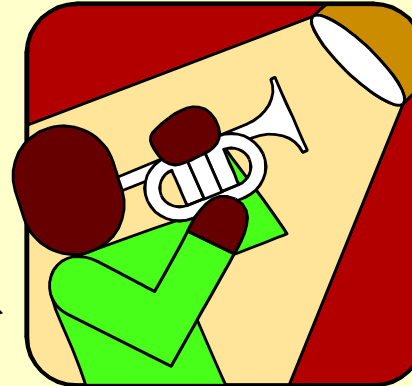
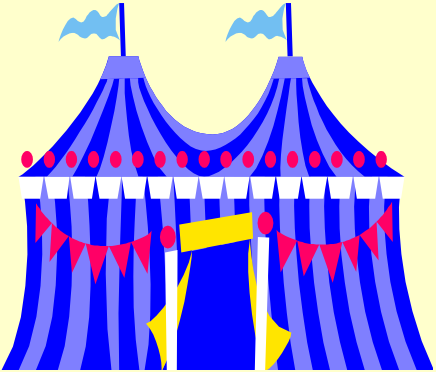
Hoy las donaciones filantrópicas de las empresas han evolucionado.

En la mayoría de los casos, se reconoce y se ejecuta bajo el concepto de la responsabilidad social de la empresa dentro de su entorno, siguiendo pautas del Pacto Global-Metas del Milenio.

Generalmente los aportes (bienes, servicios, dinero y voluntariado) están relacionados con el negocio básico de la empresa y de la comunidad



3. Eventos



Actividades especiales con objeto de dar a conocer el proyecto y/ o la ODS ante el público.

Mucho trabajo en su preparación.

No necesariamente ofrecen grandes aportes, pero son fuente de potenciales donantes

Se trabajan de acuerdo al mercado-objetivo

EVENTOS

- II Carrera 10K Caminata 5K de Jamón Endiabrado Light de Plumrose
- "TocArte está de Moda II Edición"
- "Mi Marido es un Cornudo"
- "Con Lazo y Todo"
- "Yerma en dos tiempos...el vuelo de la niña andaluza"
- SenosAyuda en la Feria Iberoamericana de Arte 2010 : Colección "El Arte de la mesa" y franelas con nuevos diseños.
- "Hasta que el matrimonio nos separe... Habla ahora o cástate para siempre"
- Subasta Benéfica en el Club Playa Azul
- Gala Final de "Cartas de Amor"
- Viajes: Cruceros Especiales
- La Ruta Rosada: en CCS y el interior del país. "La Costilla de Adán", monólogo de Tania Saravia y venta de artículos de SENOSAYUDA, franelas, lápices, bolígrafos.
- **Desfile Pinktober**

'Pinktober' por una buena causa

Moda, música y sensualidad (con fines benéficos)

Por cuarto año consecutivo la fundación Senos Ayuda llevó a cabo el desfile Pinktober, evento que reúne a un gran número de artistas y diseñadores en una noche llena de moda y excelente música.



Celebridades- Artistas- Figuras Públicas-

4. Autogestión 1 : Capacitación y Formación

Se dictan talleres y cursos diversos. En algunas ocasiones los temas están vinculados directamente con la misión institucional o con el objetivo del proyecto que se va a financiar.

Otras veces están determinados según la tendencia del momento, formación en actividades diversas, organizando cursos de cocina, costuray jardinería.

PROGRAMA SENOSINFORMA

Se ofrecen charlas corporativas para educar en las formas de detección temprana del cáncer de mama con una tarifa solidaria.

Objetivo:

Educar sobre métodos de prevención del cáncer de mama

Población Beneficiada:

Personal de las empresas contratantes de **SenosAyuda** y sus familiares.

Estrategia de Mercadeo

Con el fin de dar a conocer el programa, **SenosAyuda** hace un contacto directo con gerentes de mercadeo o recursos humanos de empresas para ofrecer la oportunidad de dar la charla informativa en su sede, sea en Caracas o en cualquier ciudad de Venezuela.

El requisito que se exige a las empresas es un mínimo de asistencia de 30 personas y un video beam. Al manifestar interés empresarial, se envía una presentación digital del programa que indica claramente el objetivo

Resultados de este programa:

Monto en Bs F.	27.500	49.850
Periodo:	Ene-Jul 07	Ene-Jul 11
Charlas Corp.	16	38

Autogestión 2:

Gerencian empresas (comerciales- recreativas)

Con el fin de obtener ganancias, vendiendo directamente a un público que se beneficia por los diversos productos propios de la organización y/o mercancía general identificada con la ODS que puede ser adquirida por cualquier persona.

Tiendas propias de las organizaciones que funcionan en su(s) sedes.

PROGRAMA SENOSHOP- VENTA

- Pelucas, prótesis en brassieres.
- Franelas intervenida por artistas plásticos.
- Pañuelos y bufandas diseñados por Durant & Diego elaborados en fino chifón con el logo de la Fundación en tonos morados y rosados.
- Otros artículos: Nuevo CD "Las notas de mi vida" de Ana Julia Jatar
- Agendas diseñadas por Rayma

MERCANCIA SE PUEDE OFRECER EN LA PAG. WEB.

MUCHAS ODS HACEN e-MARKET



S M XL

Reymond Romero



S M XL

Reymond Romero



XL

Maio



S M L XL

Reymond Romero



XL

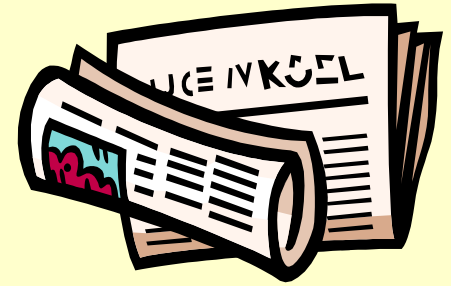
Reymond Romero



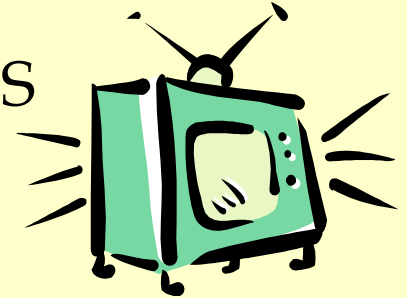
S M L XL

Maio

5. Masiva y Publica



Abierta, pública a través de los medios. Y REDES SOCIALES



Dirigido al donante desconocido, masivo.

Debe hacerse anualmente para penetración.

Da mucha publicidad, no necesariamente dinero, sobre todo al comienzo.

Permite la participación de gran parte de la población, con aportes acordes a su rango de donación.

HOY: CROWD FUNDING.



Nueva estrategia de *fund raising*

Se inclina ahora por las micro donaciones y por la capacidad de hacer un seguimiento del rendimiento de los proyectos en línea.

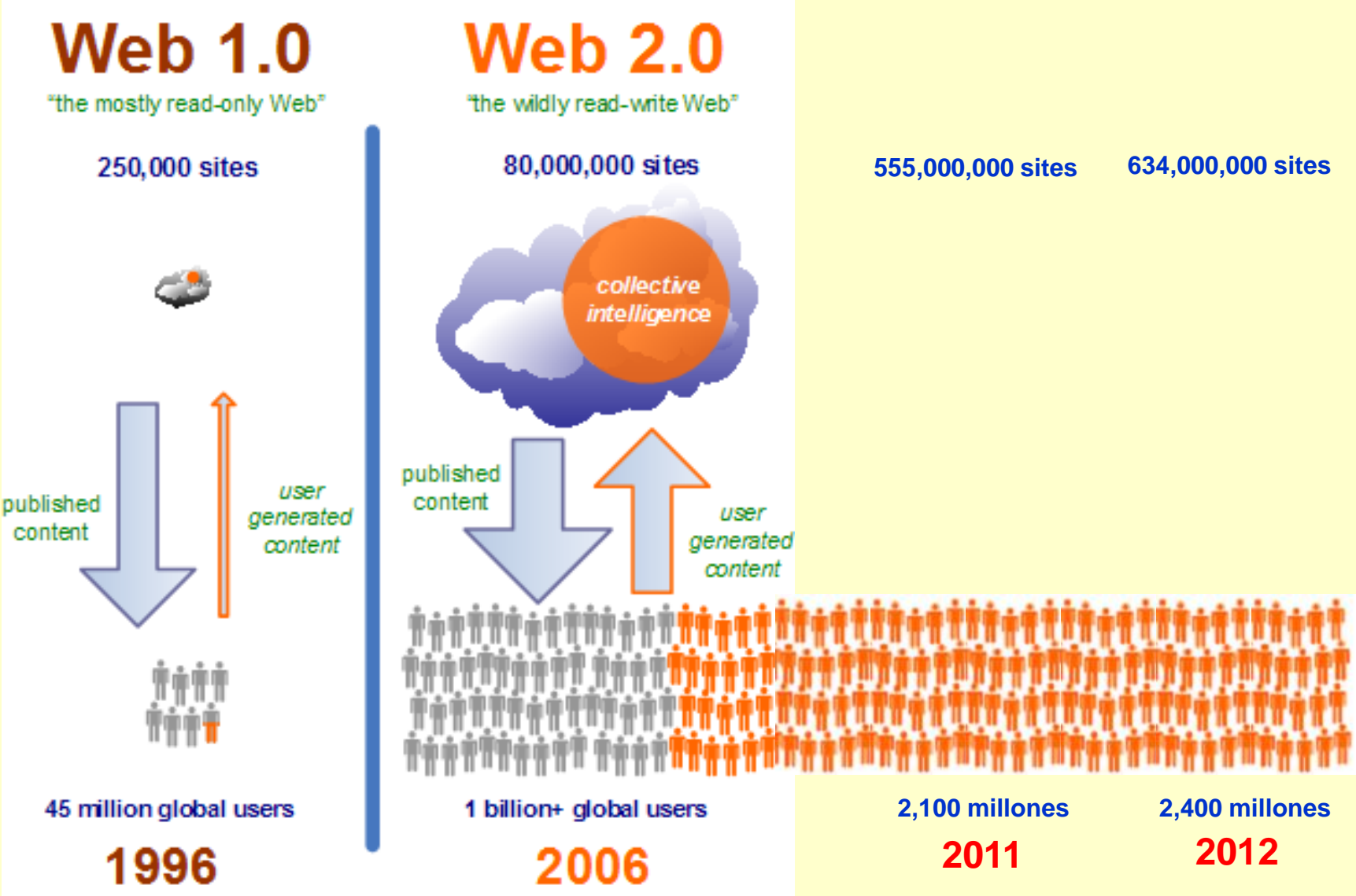
Da la oportunidad de informar, compartir, solicitar y agradecer ...

..... todo en línea.

POR QUE?

- El uso de redes no es OPCIONAL es NECESARIO.
- Su presencia en redes valida la legitimidad organizacional.
-
- Si no se esta en el mundo virtual- en la comunidad 2.0, se duda de quien eres, que haces. Es el costo de IDENTIFICACION.
- Simplemente no existes si no se te puede encontrar en internet.

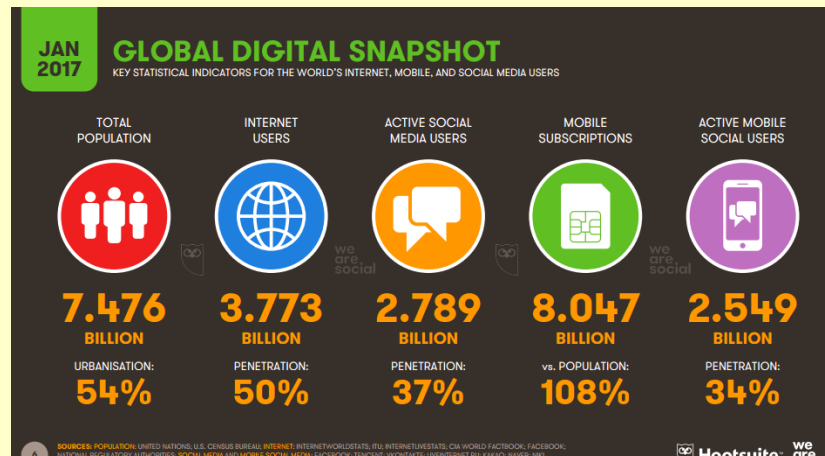
Evolución.....



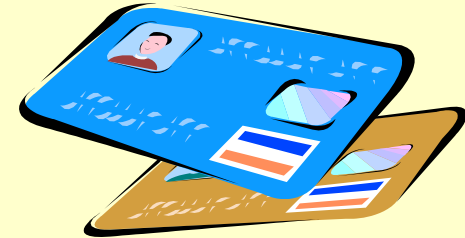
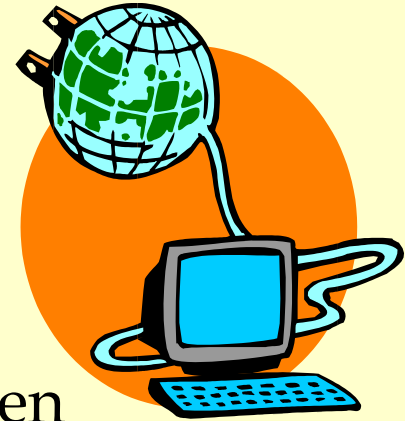


Más de la mitad de la población mundial utiliza Internet, con más de **3.750 millones** de personas online; y el 50% del tráfico web ya procede de dispositivos móviles, con un crecimiento de nada menos que el 30 % respecto al año anterior.

Estas son dos de las principales cifras a destacar del [informe](#) de **We Are Social 2017**



A traves de E-M@il, Redes Sociales Pag. Web. Institucional y mensajes celulares



- Una nueva herramienta
- Oportunidad de invertir a través de aportes en
 - cuenta de banco,
 - tarjeta de crédito o de debito ...
 - Mensajes escritos o de voz del celular.
- Información, recibo, agradecimiento todo por la red.....



Realidad

- Con tan solo una computadora e internet, su mensaje puede ser recibido por millones de potenciales donantes, voluntarios, clientes y nuev@s amig@s.
- Existen muchos medios sociales que podrían abrumarnos cuando empezamos a utilizarlos,....
- El protagonismo de las redes sociales y, sobre todo, su trepidante incremento en el uso diario de la gente ha traído una serie de consecuencias que han dejado a muchas empresas fuera de juego en su estrategia con respecto a la comunicación, investigación y repercusiones sobre sus marcas

LO MISMO SUCEDERA CON LAS ODS.....

- Algunos medios para empezar a construir su presencia en la comunidad 2.0 :

1. Website www.xxxxxx.ORG

2. Facebook

3. Twitter

Redes Sociales



- Es un espacio informal en el cual se pueden dar a conocer asuntos importantes.
- Una estrategia de bajo costo para lograr una red de apoyo con quienes se comparten ideas e información.
- Amigos con Amigos, se siente menos presión y es mas amigable.
- Se pueden colocar fotos y videos de la organización, de los donantes, de los beneficiarios. **UNA IMAGEN VALE MAS QUE MIL PALABRAS**
- Permite la creación de:
 - un grupo (social media hub) de intercambio de experiencias
 - Foro (permite testimoniales)

Recomendaciones

- Un par de cosas que deben tener en cuenta antes de empezar son:
 - No sienta que tiene dominar todas las herramientas de Internet. A veces es mejor centrarse en la captación de un gran número de seguidores en una sola herramienta antes de pasar a otro.
 - Tómese su tiempo para mirar los mensajes que tienen más éxito en cada herramienta. No sólo el mensaje que está enviando por ahí, sino en qué momento. Lo que funciona para una herramienta podría no funcionar para otra.
 - Mantener las redes constantemente actualizadas. La gente le gusta ver que las cosas han sido actualizados recientemente. Si una persona llega a su página de Facebook o a su Pag. Web y su última actualización de estado fue de 4 semanas, se podría comenzar a preguntarse por qué.
 - Preste atención a los comentarios sobre todos estas redes. Interactúe con los que interactúan con usted. Esa es la forma de construir una comunidad en torno a su misión!

Recomendaciones

- Los herramientas mencionadas son sólo la punta del iceberg de lo medios sociales.
- si usted no tiene ninguna idea de cómo empezar a construir su presencia en las redes sociales.

Recommended Resource: [The Nonprofit Social Media Decision Guide - Idealware](#)

- Existen otros como Google+, YouTube y LinkedIn, etc.
 - Pero empezar con los antes mencionados anteriormente es suficiente para empezar,

Responsable: Community Manager

Mantener la pág. web, blog o portal al día, dedicar tiempo a esta labor.

Community Manager

- El **Community Manager** es una persona con conocimientos sobre estrategias de comunicación online para llegar a la comunidad de manera efectiva. No es simplemente alguien que se la pasa en las redes sociales, es una profesión emergente para la cual se necesitan aptitudes específicas.
- Aptitudes o características de un **Community Manager**:
 - Debe tener habilidades de comunicación y de redacción.
 - Debe reunir la comunidad para el futuro de productos y servicios.
 - Debe compartir buenos contenidos sin vender.
 - Debe escribir para expresar, no para impresionar.
 - Se sitúa para tener éxito.
 - Tiene una excelente personalidad.
 - Escribe un post sólo cuando tiene algo que decir y siempre pasa información sólida.
- Seguir ciertas pautas al momento de utilizar estas redes sociales, para poder tener un buen manejo de las mismas:
 - Diseño de la página de inicio atractiva.
 - Moderar mensajes.
 - Incentivar la interacción con el usuario.
 - No spamear.
 - Definir a quienes seguimos.

nuevo modelo de *fund raising*

Se inclina ahora por las micro donaciones y por la capacidad de hacer un seguimiento del rendimiento de los pequeños proyectos en la práctica



- TIPS DE SOLICITUD MEDIANTE EL USO DEL E-MAIL:
 - Ensayo y error...
 - Segmentar las solicitudes según el público y los momentos.
 - Dedicar tiempo, mucho tiempo, en mantener los cambios de direcciones electrónicas.
 - Utilizar software específico que permita personalizar los correos.
 - Responder a toda persona que envíe algún comentario o tenga preguntas.
 - Seguir las reglas de correo directo: personalizado, caso impactante, solicite de frente., identificar la organización y el proyecto en el cual será usado el aporte, mensaje claro, directo, corto y con contenido basado en valor para donante y enviar para información adicional a la pag.web., etc.

Website www.xxxxxx.ORG

FODA de un blog

Fortalezas y Oportunidades

- Tener un sitio web es muy importante para crear una identidad en línea con tu ODS.
- Si se escucha algo de una ODS y se quiere saber más, ...se *googlea* para encontrar información...
- ¿Quieres que te encuentren?. su sitio web es la plataforma de lanzamiento en el resto del mundo social media.
- Este es un gran lugar para compartir historias e imágenes de éxito, noticias, donaciones, voluntarios y mucho más.
- Permite el intercambio de información entre seguidores, otras ONG's y especialistas de información.
- Ayuda a recibir apoyo financiero y no financiero .
- Un sitio web propio es fácil de crear.

Debilidades y Amenazas

- Su sitio web debe ser constantemente actualizado. Requiere tiempo, dedicación, contenido, imágenes y alguien QUE LO HAGA.
- Puede ser hackeado
- Puede perderse la información, si no se toman las medidas requeridas (respaldo)

Ejemplos de paginas web de ONGs bien diseñadas

- 40 of the Best Websites of Non-Profit Organizations
- 50 of the Best Church Website Designs
- 25 of the Best Websites for Educational Institutions

<http://vandelaydesign.com/blog/galleries/best-non-profit-websites/>

- Fuente:
10 Keys to effective non-profit organization Websites,
Feb. 17. 2010
Publicado en Desing

TIPS PARA PAG. WEB-PORTALES-BLOG



10 IDEAS BASICAS CONTENIDO

- Descripción Clara de la Misión/ Propósito de la Organización
- Información concisa, pero completa de la experiencia e historia de la Organización y la información básica.
- Idea clara de quienes serán los visitantes a la pág. y de los interesados en la causa, beneficiarios y la propia organización.
- Información para Donantes
- Información para Voluntarios.
- Información de Contactos
- Diseño adecuado a la cultura organizacional
- Posibilidad de inscripción para recibir información por internet.
- Sección de Eventos y Noticias

- Mantener la pág. web, blog o portal al día, dedicar tiempo a esta labor.

TIPS PARA PÁG. WEB – PORTALES - BLOG



IDEAS BÁSICAS PARA EL DISEÑO

- La simplicidad es la clave. Ten una página sencilla y visualmente poderosa.
- Ten un diseño consistente a lo largo de toda la navegación de tu sitio y de tus páginas de contenido.
- El formato del texto debe facilitar la lectura.
- Tus párrafos deben tener de dos a cuatro oraciones, con pausas de enlace entre ellos. Utilice negrita para los títulos. Lo más importante es evitar largas páginas que requieren el desplazamiento excesivo.
- Limita el diseño a dos columnas.
- Escriba títulos de página que incrementan la optimización del buscador.
- Incluye iconos de medios sociales y/o gráficos.
- Tener un botón de “Haz tu donación ahora” en cada página.
- Coloca tu Blog dentro de tu dominio

Fortalezas y Oportunidades

The Facebook logo, consisting of the word "facebook" in white lowercase letters on a blue rectangular background.

- Te permite ser visible en Google.
- Puedes poner fotos, noticias, videos, etc. trabajar el "storytelling"
- Permite enviar mensajes a tus donantes, voluntarios y seguidores.
- Se puede promover con anuncios
- Permite comunicar e interactuar: foros de discusión.
- Los seguidores pueden ver actualizaciones
- Puedes agregar encuestas, concursos.
- Promocionar eventos.
- Buscar alianzas con otras organizaciones.
- Puedes usar los grupos o causas de FB
- Posee Insights, para ayudar a ver lo que funciona y lo que no. te dice quién es su audiencia y lo que "me gusta".

Tener esta información le puede ayudar a adaptar mejor su mensaje para obtener más interacción con su comunidad.

Debilidades y Amenazas

- Debes dedicarle tiempo y dedicación.
- Puede ser atacado por "hackers".
- Debes mantenerlo actualizado para no perder credibilidad.
- PRIVACIDAD
- Bullying



Tips

- La página hacer énfasis en la misión de la ODS.
- Establecer y mantener relaciones personales con otros miembros de Facebook interesados en tu misión.
- Anima a tus seguidores a publicar comentarios, fotos y videos.
- **Actualizarla.**
- Anima a tus empleados y voluntarios a comentar sobre sus experiencias.
- Monitorea y mantente actualizado.
- El nombre físico de la página es importante



Fortalezas y Oportunidades

- Permite desarrollar conversaciones con seguidores, voluntarios, donantes, etc.
- Puedes conocer como otros ven a tu institución.
- Hacer nuevos contactos y alianzas.
- Difundir mensajes importantes.
- Aumentar activismo online.

Debilidades y Amenazas

- Sólo dispones de 140 caracteres en los mensajes conocidos como “tweets”.
- Es una herramienta a la cual hay que mantener y dedicarle tiempo.
- Podría ser atacada por “hackers”.
- Bullying

The Twitter logo, consisting of the word "twitter" in a light blue, lowercase, sans-serif font, is centered within a white rectangular box.

Tips

- Es la que tal vez ocupa el segundo lugar en la carrera de los medios sociales, Twitter es una herramienta que se puede utilizar para correr la voz sobre la misión de su ODS.
- Twitter es una herramienta de gran alcance para las organizaciones no lucrativas porque mucha gente obtiene sus noticias todos los días de su Twitter.
- Twitter es mucho más que un "tiempo real" de la red. Twitter podría ser una gran herramienta para documentar los eventos de la organización, ya que está pasando.
- Twitter es también una gran manera de compartir el contenido de su sitio web. Muchas personas tratan a sus líneas de tiempo de Twitter como un periódico. Darles algo para leer y es probable que lo van a leer
- Una característica única de Twitter es el uso de hashtags. Hashtags son palabras con un signo numeral (#) delante de ellas, y se incluyen en un tweet para agregar contexto al mensaje. El punto de incluir etiquetas de hash en un tweet es que crean una forma fácil de buscar temas.

BONO ESPECIAL. FORMACION E INFORMACION

- [Mashable | The Social Media Guide](#)
- [Just Give](#)
- [Global Giving](#)
- [Guide Star](#)
- [NTEN: Where the Nonprofit Technology Community Meets](#)
- [Network for Good | Online Giving Made Easy](#)
- [Charity Navigator](#)
- [Causes on Facebook](#)
- [Crowdrise](#)
- [Smart Online/LoyaltyClicks](#)

CASO

Gerard Pique & Shakira baby shower with UNICEF

[TWITTER: Shakira@shakira](#)

[FACEBOOK: Shakira](#) A 61.269.529 personas les gusta esta página ·

[498.687 personas están hablando sobre esto](#)

[WWW. http://uni.cf/baby](http://uni.cf/baby)

[YOUTUBE: Shakira's Official Channel - YouTube](#)

www.youtube.com/user/shakira

[Publicado el 16/01/2013](#)

INVITACION A COLABORAR WWW.

We'd like to invite you to participate in
our world baby shower with UNICEF.

<http://uni.cf/baby>

INVITACION A COLABORAR



Broadcast Yourself™

<https://www.youtube.com/>

Baby Shower de Shakira [UNICEF]

Publicado el 16/01/2013

El primogénito de la pareja no recibirá ropa o juguetes, ya que el objetivo de dicho evento es motivar a la donación para que niños en pobreza extrema reciban paquetes de comida terapéutica, vacunas y sales de rehidratación oral

INVITACION A COLABORAR



Apoya la linda causa para salvar vidas creada por @UNICEF apoyada por @shakira y @3gerardpique

Donate a Gift. @shakira @UNICEF
@3gerardpique ¡Baby Shower Global!
@cfshakirabogota

[RepinearMe gusta Comentar](#)

An infographic titled "DONATE A GIFT" with a black background and yellow text. At the top, it lists five items: Mosquito Net, Polio Vaccines, Baby Scale, Oral Rehydration Salts, and Ready-To-Eat Therapeutic Food, each with a small icon. The main section features a close-up of a young child's face. Text on the left states "1.3 MILLION children died in 2011 from PNEUMONIA" and "THE LEADING CAUSE OF DEATH IN 2011 FOR CHILDREN UNDER 5 AGE GROUP". A "SYMPTOMS" list includes: Rapid or labored breathing, Cough, Fever, Difficulty, and Wheezing (fast or slow). On the right, it says "PNEUMONIA CAN BE TREATED WITH ANTIBIOTICS" and "ABOUT 60% OF CHILDREN WITH PNEUMONIA SYMPTOMS ARE TAKEN TO AN APPROPRIATE PROVIDER". A small box notes "10% of children with pneumonia die". At the bottom, there is a UNICEF logo and a circular seal for "WOMEN & CHILD FUND" with the text "EXPLORE THE ROOM TO SEE HOW YOU CAN HELP UNICEF SAVE CHILDREN'S LIVES".

INVITACION A BORA



UNICEF Goodwill Ambassador Shakira and FC Barcelona star Gerard Piqué are inviting friends and fans to join their online baby shower -- in support of the world's most vulnerable babies. To participate in Shakira and Gerard Pique's virtual baby shower, visit:

[shakira.socialtoa... por unicef](https://www.shakira.socialtoad.com/por-unicef)
[youtube.com](https://www.youtube.com)

[RepinearMe gusta Comentar](#)

INVITACION A COLABORAR



Shakira

4 de febrero

- Visit our UNICEF Baby Shower to see the first pic of my two angels and help underprivileged babies -> <http://uni.cf/baby>
- Visita la página del Baby Shower de UNICEF para ver la primera foto de mis dos ángeles y ayudar a niños desfavorecidos -> <http://uni.cf/baby>

Shak

536 Me gusta · Compartir

A 19.018 personas les gusta esto.



JOIN SHAKIRA & GERARD PIQUÉ'S WORLD BABY SHOWER TO HELP SAVE CHILDREN'S LIVES

[DONATE A GIFT](#)

[LEARN MORE](#)





READY-TO-EAT THERAPEUTIC FOOD
ALIMENTOS TERAPÉUTICOS LISTOS PARA COMER



ORAL REHYDRATION SALTS
SALES DE REHIDRACIÓN ORAL



SUSPENDED BABY SCALE
BALANZA SUSPENDIDA PARA BEBÉS



POLIO VACCINES
VACUNAS CONTRA LA POLIO



MOSQUITO NET
MOSQUITERO



Donate now

Please complete the form below to make a secure online donation.

Amount in USD

\$110 (ready-to-eat therapeutic food)

\$50 (oral rehydration salts)

\$37 (suspended baby scale)

\$10 (polio vaccines)

\$5 (mosquito net)

Want to give more

Your information

First Name:*

Last Name:*

Email:*

Phone:

Payment information

Cardholder's Name:*

Credit Card Number:*

CVV Number:*

Credit Card Type:*

Credit Card Expiration:*

Billing information

Address Line 1:*

Address Line 2:

City:*

State/Province:

ZIP/Postal Code:*

Country:*

required information

Sign up to eNews

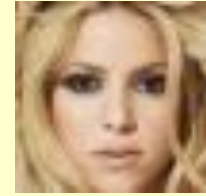
Yes, I'd like to receive regular eNews and updates about UNICEF's programs and emergency relief efforts in times of natural disasters.

By clicking Submit,
your credit card will be processed



Submit

SEGUIMIENTO



Shakira

16 de febrero

- THANKS to all who've given to our UNICEF Baby Shower. We're overwhelmed by the support. You can still donate at <http://smarturl.it/babyshower>.
- MUCHAS GRACIAS a todos los que han participado en el Baby Shower de

UNICEF. Aún pueden hacer su donación aquí ->
<http://smarturl.it/babyshower>
ShakiraHQ

INFORMACION POST



facebook®

[World Baby Shower - Baby Shower Global](#) (3 fotos)

Milan's friends helped collect 80k polio vaccines, nearly 200k rehydrating salts, and 3.8 tons of food! /// Los amigos de Milan han ayudado a recolectar 80,000 vacunas contra la polio, cerca de 200,000 sales rehidratantes y 3.8 toneladas de comida! Shak, [Gerard Piqué](#) & [UNICEF](#)

[2.198 Me gusta](#) · [Compartir](#)

• A [64.774 personas](#) les gusta esto

AGRADECIMIENTO



Milan's friends helped collect 80k polio vaccines, nearly 200k rehydrating salts, and 3.8 tons of food! //////////////// Los amigos de Milan han ayudado a recolectar 80,000 vacunas contra la polio, cerca de 200,000 sales rehidratantes y 3.8 toneladas de comida! shakira.com/...

22 "Me gusta" 8 repines





Shakira@shakira

- Feb 22 Shakira@shakira

Thanks to you hundreds of thousands of children will be protected in times of need.

- Feb 22 Shakira@shakira

I want to thank all of you for your generosity. Shak <http://bit.ly/ShakHQBS>
@UNICEF

- Feb 22 Shakira@shakira

Queremos agradecerles...gracias a su ayuda miles de niños estarán protegidos, alimentados e hidratados. Shak <http://bit.ly/ShakHQBS>

- Feb 16 Shakira@shakira

MUCHAS GRACIAS a todos los que han participado en el #BabyShower de @UNICEF. Aún pueden hacer su donación aquí -> <http://smarturl.it/babyshower>
SHQ

- Feb 16 Shakira@shakira

THANKS to all who've given to our @Unicef #BabyShower. We're overwhelmed by the support. You can still donate

AGRADECIMIENTO



Thanks to you, over 80,000 children will be protected from polio, a highly contagious and potentially deadly disease that often leaves children crippled. ////////////// Gracias a ustedes mas de 80,000 niños y niñas estarán protegidos contra el polio, una enfermedad muy contagiosa y que puede llegar a ser mortal y que muchas veces deja a los niños deformados. shakira.com/...
27 "Me gusta" 1 comentario 8 repines



AGRADECIMIENTO



I want to thank all of you for your generosity, thanks to you hundreds of thousands of children will be protected in times of need //// Queremos agradecerles...gracias a su ayuda miles de niños estarán protegidos, alimentados e hidratados

shakira.com/...

23 "Me gusta" 1 comentario 10 repines

Noticia de UNICEF- resultado

Si recuerdan, a mediados del mes de enero, Shakira y Piqué lanzaron un baby shower solidario en beneficio de Unicef, como ellos mismos anunciaron, para "apoyar a bebés de todo el mundo que viven en condiciones de pobreza extrema, con el fin de ofrecerles un comienzo digno en la vida". La cosa iba de comprar en la web de Unicef regalos, como mosquiteras, vacunas o medicamentos que acabarían llegando a los niños más necesitados. Pues bien, ya tenemos el resultado de la iniciativa y no puede ser más satisfactorio. Según cifras de Unicef, en el mes que duró la campaña, se ha conseguido proteger a **80.000 niños contra la polio, 200.000 bebés recibirán sales rehidratantes, se han recaudado 3,8 toneladas de comida terapéutica, 150 básculas para pesar recién nacidos y detectar así si padecen desnutrición, más de 1.000 mosquiteras...** La pareja ya ha dado las gracias en un comunicado: "Estamos muy emocionados por la generosidad de todos los que visitaron nuestro baby shower global". Un pequeño gesto en vista de las inmensas necesidades que hay, dirán algunos, pero seguro que un magnífico ejemplo del que hay que tomar nota

El agradecimiento

LO MAS IMPORTANTE DE LA
RECAUDACION DE FONDOS

Crear un ritual en la institución

Carta con recibo al entrar la donación

Invitación al iniciar la actividad financiada,

Al terminar el proyecto con algo de
recuerdo.

Relación de inversión. Especialmente a
personas jurídicas.





thankyou@globalgiving.org

Each day our inboxes fill with stories of how **you have helped people create change in their own communities**; stories from 1,000+ nonprofits around the world who've expanded their reach, and stories of gratitude from people in 120+ countries whose lives have been forever altered.

It's time we **forward along the message to you**, our generous donors. We created this video with the hope that you'll take just a couple of minutes to **see the faces and hear the voices of people who just want to say one thing...**

**With gratitude,
Nahal, Alison, and the rest of the GlobalGiving Team**



La relación posterior con el donante

Quien da una vez, da la segunda y

....cada vez puede ser mayor la donación.

Enviar información acerca del destino de su aporte. A ser posible acompañado con una fotografía y testimonio del beneficiario.

En fechas especiales enviar felicitaciones.

Invitarlo a los actos oficiales de la ONG.



Dear Friend:

Yesterday morning, under bright blue skies, the 121 members of the Visitation Class of 2008 gathered in the Quad like generations of Visitation graduates before them. On what was to be their final day as Visitation students, they processed together across campus to the stage on McNabb Field. Following a commencement address by United States Secretary of Education Margaret Spellings, who extolled their virtues as Visitation women of faith, vision, and purpose, the graduates walked across the stage as each in turn accepted her diploma.

It was, by all accounts, a beautiful day, and it followed a tremendously successful year here at Visitation. As I take a moment today to look back and reflect upon our graduates' accomplishments over their four years here, I am struck by the knowledge that, without the assistance of the many generous members of our Visitation community, many of our graduates might not have been able to walk across that stage.

It is thanks to your support of Visitation's Annual Fund—support that benefits scholarship, financial aid, faculty compensation, teaching and learning tools, and much more—that our graduates experience the benefits of a Visitation education.

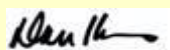
I am happy to report that today, with just 28 days left until the close of Visitation's fiscal year on June 30, we're less than \$50,000 away from meeting this year's ambitious \$1 million Annual Fund goal—a goal that will help us to continue to provide and always improve upon the Visitation experience! Won't you help, too?

By making a gift this year, you honor the positive impact Visitation has on the lives of young women—women like this year's graduates, women like you, and women like your mother, your daughter, or your friends.

Making a gift to Visitation's Annual Fund is easy. Just click here to [SUPPORT VISITATION](#)

On behalf of Visitation, I would like to thank you once again for your generosity. It is only through the dedication of friends like you that Visitation can continue to send its young women out in to the world with the confidence to meet any challenges that confront them and prepared to do great things!

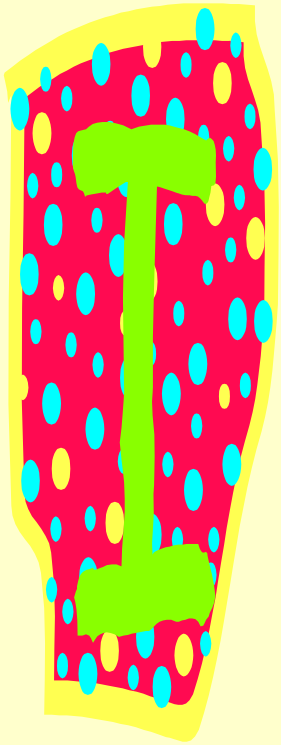
Sincerely,



Dan Kerns
Head of School



Concluimos que para tener éxito en la recaudación, se debe



identificar las metas, los donantes

filtrar los donantes, conocerlos.

integrar todos los segmentos de la institución

informar al público, interno y externo

inspirar para trabajar duro y con ánimo

iniciar nuevas formas de solicitudes

implementar la necesidad del financiamiento