



Guía de recaudación de fondos

La recaudación de fondos es una estrategia valiosa para unir a la comunidad y atender de manera efectiva las necesidades locales. Hay muchas maneras de recaudar fondos; desde solicitar donaciones a los negocios locales u organizar un evento para beneficiar al club, hasta solicitar promesas por desafíos divertidos y más. Esta guía le ayudará a planificar dos de las formas más comunes de recaudación de fondos: la recaudación de fondos en línea y el evento de recaudación de fondos en persona.



Recaudación de fondos en línea

Las recaudaciones de fondos en línea pueden abarcar desde campañas de financiación colectiva (crowdfunding) hasta subastas caritativas en línea. Estas recaudaciones de fondos son de bajo costo, se pueden organizar rápidamente y requieren menos aporte voluntario que los eventos.



Evento de recaudación de fondos

Los eventos de recaudación de fondos permiten recaudar fondos de diferentes maneras, desde la venta de entradas, hasta donaciones para patrocinar o formatos de desafío. Ofrecen la oportunidad de pensar de manera creativa y conectarse directamente con los benefactores, pero también requieren más planificación e inversión.

Próximos pasos

Puede usar las hojas de trabajo de las páginas siguientes para planificar una recaudación de fondos en línea o un evento de recaudación de fondos en persona:

- » **Página 2:** Lista de control de la planificación de recaudación de fondos en línea
- » **Página 4:** Lista de control de la planificación del evento de recaudación de fondos
- » **Página 6:** Planificador de los voluntarios
- » **Página 7:** Historia de servicio del club
- » **Página 8:** Lista de control de la promoción

Después de cada recaudación de fondos que complete, podrá fijar metas nuevas, imaginar oportunidades de recaudación de fondos más creativas y crear estrategias para llegar a los posibles benefactores. Pronto será un experto en recaudación de fondos para apoyar los proyectos de servicio que impactarán la comunidad y el mundo.

Lista de control de la planificación de recaudación de fondos en línea

Use la hoja de trabajo siguiente para planificar y delegar las tareas para una recaudación de fondos en línea.

Situación	Tarea	Plazo	Encargado	Consejos
X	Formar un comité			
	Fijar una meta de recaudación de fondos			<p>Las metas de recaudación de fondos motivan al club y permiten que los benefactores sepan lo que se intenta alcanzar.</p> <p>Por ejemplo, la meta de recaudación de fondos puede basarse en:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Los fondos necesarios para un proyecto de servicio específico » Un monto específico que se desee donar a LCIF » Sobrepasar el monto total logrado en la última recaudación de fondos
	Determinar la fecha límite para la recaudación de los fondos y cuánto tiempo se necesita para planificarla			<p>La fecha límite para la recaudación de fondos puede:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Basarse en las necesidades financieras para un proyecto de servicio urgente » Coincidir con una fecha en la que es tradición hacer una donación (por ejemplo, un día festivo) <p>En teoría una recaudación de fondos en línea puede continuar indefinidamente, pero es mejor fijar una fecha final para incentivar que las donaciones lleguen oportunamente</p>
	Asignar responsabilidades a los voluntarios			Usar el planificador de voluntarios de la página 6 para facilitar esta tarea
	Elegir la plataforma de recaudación de fondos en línea			<p>Las ideas incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Facebook » GoFundMe » Otras plataformas de financiación colectiva en línea <p>Con un poco de búsqueda en línea, descubrirá innumerables opciones de plataformas en línea. No obstante, es mejor elegir una plataforma por campaña. Las ventajas incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Los benefactores reciben un mensaje unificado » Se reduce el tiempo administrativo » Se crea una comunidad en línea para los benefactores
	Escribir la historia de servicio del club			Usar la hoja de trabajo de la historia de servicio del club de la página 7 para facilitar esta tarea
	Añadir multimedia a la página de recaudación de fondos			<p>Considerar mejorar la historia del servicio a través de multimedia:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Usar imágenes de personas sirviendo en lugar de fotografías de grupos posando » Incluir imágenes de entrevistas con las personas a las que se sirve » Pedir permiso de los participantes en el servicio antes de publicar las imágenes
	Promocionar la recaudación de fondos			Usar la lista de control de promoción de la página 8 para facilitar esta tarea

Lista de control de la planificación de recaudación de fondos en línea (continuación)

Situación	Tarea	Plazo	Encargado	Consejos
	Donar a la propia recaudación de fondos			<p>¡En serio! ¡Done a su propia recaudación de fondos!</p> <ul style="list-style-type: none"> » Al hacer la primera donación se inicia el impulso de dar » Es más probable que las personas donen a una causa que otros ya apoyan
	Ofrecer incentivos a los benefactores			<p>Recompensar a los donantes si se alcanzan ciertos hitos o si donan una cantidad determinada de dinero. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> » “Si usted dona 30 USD, recibirá una camiseta gratis” » “Si recaudamos 500 USD para el [fecha], todos los socios del club [insertar una acción divertida o extrema]” <p>Al alentar y ser lúdico con los benefactores se logra otro nivel de alegría y conexión de la comunidad con la recaudación de fondos.</p>
	¡Promover otra vez!			<p>Las primeras donaciones que reciba serán de las personas que conocen bien el club o sienten pasión por las causas que el club apoya. Para que la recaudación de fondos sea exitosa, es muy importante promover fuera de esta red:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Seguir compartiendo el mensaje con personas que saben menos acerca del club y el servicio que presta » Pedir a los benefactores que compartan la recaudación de fondos con sus redes » Comunicar cómo contribuirá al servicio el dinero recaudado hasta la fecha. Por ejemplo: “Los 300 USD que hemos recaudado hasta ahora nos ayudarán a servir a X niños de la comunidad. Ayúdenos a servir a X niños más con una contribución de 20 USD”.
	Celebrar los éxitos y reflexionar sobre los pasos siguientes			<p>Discutir las preguntas siguientes como club:</p> <ul style="list-style-type: none"> » ¿Cuántos benefactores donaron a la recaudación de fondos? » ¿Cuánto dinero se recaudó? » ¿Qué donaciones en especie se recibieron? » ¿Qué tuvo éxito en la recaudación de fondos? » ¿Con qué desafíos se encontraron? » ¿Qué haría de forma diferente en el futuro? » ¿Cómo agradecerán a los benefactores?
	Agradecer a los benefactores			<p>Ser específico. Incluir información clave como:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Cuánto dinero se recaudó » Las donaciones en especie que se recibieron » Cómo se usarán el dinero y las donaciones » A cuántas personas beneficiarán estos recursos » Cualquier otra información que conecte a los benefactores con su labor



Lista de control de la planificación del evento de recaudación de fondos

Use la hoja de trabajo siguiente para planificar y delegar las tareas para un evento de recaudación de fondos.

Situación	Tarea	Plazo	Encargado	Consejos
X	Formar un comité			
	Fijar una meta de recaudación de fondos			<p>Las metas de recaudación de fondos motivan al club y permiten que los benefactores sepan lo que se intenta alcanzar.</p> <p>Por ejemplo, la meta de recaudación de fondos puede basarse en:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Los fondos necesarios para un proyecto de servicio específico o para el esfuerzo de servicio del club a largo plazo » Un monto específico que se desee donar a LCIF » Sobrepasar el monto total logrado en la última recaudación de fondos
	Determinar la fecha límite para la recaudación de los fondos y cuánto tiempo se necesita para planificarla			<p>La fecha límite para la recaudación de fondos puede:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Basarse en las necesidades financieras para un proyecto de servicio urgente » Coincidir con una fecha en la que es tradición hacer una donación (por ejemplo, un día festivo) » La disponibilidad de los voluntarios <p>Aunque en teoría una recaudación de fondos en línea puede continuar indefinidamente, es importante fijar una fecha final para incentivar las donaciones oportunas</p>
	Fijar la fecha de la recaudación de fondos			
	Asignar responsabilidades a los voluntarios			Usar el planificador de voluntarios de la página 6 para facilitar esta tarea
	Asistir a la recaudación de fondos de otra organización para hacerse con ideas			<p>Asistir a una recaudación de fondos es una gran oportunidad para:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Descubrir mejores prácticas e ideas creativas » Decidir qué componentes se desea o no se desea incluir » Hablar con los organizadores para obtener consejos de primera mano
	Fijar un presupuesto preliminar			<ul style="list-style-type: none"> » La organización de eventos de recaudación de fondos puede costar mucho dinero, dependiendo de los alimentos, bebidas, entretenimiento, etc., que se ofrezcan » Calcule cuánto dinero podría recaudar y, según este monto, cuánto dinero puede gastar
	Elegir un lugar			<p>Considerar estas alternativas en vez de alquilar un lugar:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Colaborar con un restaurante local u otro lugar (por ejemplo, los Leones reciben el dinero de la venta de los boletos, el restaurante gana el dinero de la venta de comida) » Organizar el evento en la casa de un socio » Reservar una zona en un parque local » Organizar una fiesta de recaudación de fondos en la playa
	Determinar los componentes de la recaudación de fondos			<ul style="list-style-type: none"> » Boletos » Comidas » Bebidas » Entretenimiento » Rifa » Concursos/premios
	Asegúrese de tener la cobertura de seguro apropiada.			

Lista de control de la planificación del evento de recaudación de fondos (continuación)

Situación	Tarea	Plazo	Encargado	Consejos
	Considerar añadir una actividad de servicio			<p>Mostrar el impacto de los Leones y los Leos incluyendo un proyecto de servicio:</p> <ul style="list-style-type: none"> » El proyecto puede ser el evento principal (por ejemplo, una limpieza comunitaria que termina con una comida del grupo y música en vivo en el espacio que se ha embellecido) » El proyecto puede ser una parte pequeña de la recaudación de fondos (por ejemplo, disponer una mesa durante la cena de recaudación de fondos donde los benefactores puedan escribir mensajes de aliento a las familias, el personal o los niños del hospital local)
	Hablar con los aliados potenciales			<p>Una manera de minimizar los costos, servir a la comunidad y conectar los benefactores con el servicio es aliarse con organizaciones locales para solicitar donaciones en especie. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Pedir a una tienda que contribuya las decoraciones » Contactar a compañías de entretenimiento y negociar precios reducidos por el equipo » Comunicarse con los negocios de la comunidad para solicitar premios; como pueden ser precios reducidos por un servicio normal o un producto gratis
	Revisar el presupuesto			<ul style="list-style-type: none"> » Revisar el presupuesto si se reducen los costos o se reciben materiales gratuitos de los aliados » Detallar el presupuesto para observar las desviaciones en el gasto
	Promocionar la recaudación de fondos			<p>Usar la lista de control de promoción de la página 7 para facilitar esta tarea</p>
	Incentivar la venta anticipada de entradas			<ul style="list-style-type: none"> » Reducir el precio de los boletos de entrada antes de una fecha en particular para alentar la inscripción temprana » Ofrecer obsequios especiales o boletos de la rifa a las primeras 10, 20 o 100 personas inscritas
	Celebrar los éxitos y reflexionar sobre los pasos siguientes			<ul style="list-style-type: none"> » ¿Cuántos benefactores donaron a la recaudación de fondos? » ¿Cuánto dinero se recaudó? » ¿Qué donaciones en especie se recibieron? » ¿Qué tuvo éxito en la recaudación de fondos? » ¿Con qué desafíos se encontraron? » ¿Qué haría de forma diferente en el futuro? » ¿Cómo se agradecerá a los benefactores?
	Agradecer a los benefactores			<p>Ser específico. Incluir información clave como:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Cuánto dinero se recaudó » Las donaciones en especie que se recibieron » Cómo se usarán el dinero y las donaciones » A cuántas personas beneficiarán estos recursos » Cualquier otra información que conecte a los benefactores con la labor del club <p>Usar el mensaje de ejemplo de la página 8 para facilitar esta tarea</p>



Planificador de los voluntarios de la recaudación de fondos

De la misma manera que el apoyo de cada benefactor cuenta, cada socio del club también cuenta. Los socios del club deben reunirse y decidir las funciones y responsabilidades de cada uno de ellos. Por ejemplo, cada León y Leo podría ser responsable de comunicarse directamente con cinco personas y pedirles que contribuyan a la recaudación de fondos. O bien, cada socio podría solicitar donaciones de cinco negocios locales. Reconocer o recompensar a los socios que consigan más donaciones o contribuciones en especie.

Usar la hoja de trabajo siguiente para asignar las funciones a los voluntarios en la recaudación de fondos.

Cargo/función	Nombre	Información de contacto	Notas
Líder del comité			Ayuda a fijar las metas, determina los plazos y asigna las tareas
Líder financiero			Ayuda a establecer el presupuesto, hace seguimiento de los costos, reúne los fondos recaudados
Líder de promoción			Dirige las campañas en las redes sociales, redacta correos electrónicos personalizados para los socios, se comunica con los medios de comunicación locales
			<p>Otras posiciones incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Encargado de la rifa / subasta » Coordinador de los voluntarios » Encargado de los alimentos y bebidas » Encargado del entretenimiento » Gerente de las donaciones <p>También puede considerar:</p> <ul style="list-style-type: none"> » ¿Cuántos Leones y Leos necesitará para apoyar a cada una de estas posiciones? » ¿Es demasiado grande esta recaudación de fondos para un solo club? » ¿Pueden asociarse con otro club de Leones?



Hoja de trabajo de la historia de servicio del club

Una parte importante de cualquier recaudación de fondos exitosa es contar la historia de servicio del club. Las historias ayudan a conectar a los benefactores con la causa y habrá más probabilidades de que éstos contribuyan si les entusiasma el servicio del club.

Usar la hoja de trabajo siguiente para intercambiar ideas sobre historias de éxito de proyectos de servicio específicos para mostrar el valor de los clubes de Leones y clubes Leos y de los proyectos realizados en el pasado o los planificados para el futuro.

<p>¿Qué necesidad advirtió el club en la comunidad?</p>	<p><i>Nuestro club advirtió...</i></p>
<p>¿Qué proyecto de servicio se llevó a cabo o se está organizando para atender la necesidad de la comunidad?</p>	<p><i>Para atender esta necesidad, nuestro club...</i></p>
<p>Si está compartiendo un proyecto de servicio anterior, ¿cuál fue el impacto del proyecto?</p>	<p><i>Nuestro proyecto sirvió...</i></p>
<p>¿Tiene comentarios de personas a las que su club haya servido para compartirlas con los benefactores?</p>	<p><i>Las personas que se beneficiaron de nuestro proyecto dijeron...</i></p>
<p>¿Cómo desea que los benefactores ayuden con el trabajo del club?</p>	<p><i>Pueden ayudar a nuestro club a tener un mayor impacto...</i></p>



Lista de control de promoción de la recaudación de fondos

Cuanta más gente sepa sobre la recaudación de fondos, más benefactores potenciales tendrá. Las redes sociales, llamadas telefónicas y correos electrónicos son buenas opciones, pero no se debe dejar de explorar los anuncios impresos, anuncios de radio, oportunidades en la televisión local, etc.

Usar la lista de control siguiente para seguir el esfuerzo de promoción para la recaudación de fondos.

Instagram, Facebook, Twitter, WhatsApp	
	Promocionamos la recaudación de fondos en todas las cuentas de redes sociales de nuestro club.
	Todos nuestros socios promovieron la recaudación de fondos en sus cuentas de redes sociales.
	Etiquetamos las cuentas de redes sociales de nuestro distrito en nuestros mensajes.
Mensajes de correo electrónico	
	Cada uno de los socios envió correos electrónicos personalizados a por lo menos ___ personas, promoviendo la recaudación de fondos.
	Incluimos por lo menos una foto, un vídeo o enlace compartiendo más sobre los proyectos de servicio del club.
	Enviamos correos electrónicos a los líderes distritales y les pedimos que promovieran nuestra recaudación de fondos.
Llamadas telefónicas y reuniones en persona	
	Nos pusimos en contacto con al menos ___ organizaciones y negocios que podrían contribuir recursos a nuestra recaudación de fondos.
Noticias o radio local	
	Nos pusimos en contacto con al menos ___ emisoras de radio o canales de noticias locales para compartir información sobre la recaudación de fondos.



¡Decir gracias!

Muestre su agradecimiento a los benefactores haciendo seguimiento con una llamada telefónica o mensaje escrito. Agradecer a los benefactores aumenta las probabilidades de que apoyen esfuerzos futuros de recaudación de fondos.

Ver la nota del ejemplo para que sirva de inspiración.

Hola _____:
 Me llamo _____ y soy socio(a) del Club de Leones de _____.
 Deseo agradecerle la contribución que hizo a nuestra recaudación de fondos la semana pasada.
 En total, recaudamos _____. También recibimos donaciones en especie, entre ellas _____. Estas donaciones nos ayudarán a _____.

Si tiene preguntas sobre el servicio que presta el Club de Leones de _____ o si está interesado en servir como voluntario en uno de nuestros proyectos, hágame saber. Le reitero las gracias por su apoyo.

Atentamente.

