



UNIDAD 2: COMUNICAR LA JUSTIFICACIÓN PARA RECIBIR APOYO

1. INTRODUCCIÓN

En esta unidad, podrás explicar a tus donantes el “por qué”, la causa última que puede resultar interesante para el público dispuesto a donar. Una justificación para recibir apoyo es un elemento central basado en la misión, la visión y los valores de una organización. Es fundamental definir el posicionamiento correcto y la audiencia adecuada para promover tu organización y atraer a los donantes adecuados para la recaudación de fondos

Definición de la “justificación para recibir apoyo”: *Se trata de un prospecto de inversión benéfica. Principalmente, la justificación para recibir apoyo es una transcripción por adelantado que explica a los posibles donantes o concedentes lo que la organización/ONG desea lograr con sus donaciones/fondos filantrópicos.*

Una justificación para recibir apoyo puede crearse para una campaña específica, o para una misión específica de recaudación de fondos. En consecuencia, en pocas palabras: **es un conjunto de mensajes que comunicas para preparar a tus clientes potenciales para una solicitud.**

Las organizaciones tienden a creer que una justificación para recibir apoyo es una herramienta útil para el procedimiento de recaudación de fondos. Sin embargo, puede servir para otras muchas necesidades dentro de la ONG, como los siguientes ejemplos:

1. Plan de comunicación
2. Estrategia de marketing
3. Formación de los empleados y voluntarios
4. Planificación de los proyectos de la organización
5. Inspiración y motivación (por ejemplo, para motivar al personal, a la junta directiva y para reclutar voluntarios)

Una justificación para recibir apoyo, para una organización, es el mensaje a sus donantes, las razones que les empujan a donar. En su forma más simple, la justificación para recibir apoyo es un documento que se dirige directamente a los posibles donantes, **lo que la organización quiere lograr a lo largo de los años, su visión y lo que está haciendo realmente.** Una ONG debe saber que comunicar la justificación para recibir apoyo es esencial para encontrar donantes y puede utilizarse como herramienta de marketing o de comunicación para motivar a posibles voluntarios y donantes. Pueden crear o incluso mantener asociaciones sólidas.

Declaraciones de competencia: Establecer la presencia de tu organización en Internet identificando los principales valores y objetivos, preparando una justificación para recibir apoyo que forme parte de un plan de comunicación más amplio.

Programa tu comunicación según los métodos más adecuados demostrando destreza en su uso para llegar a diferentes objetivos.



Resultados del aprendizaje:

- Entender cómo la justificación para recibir apoyo puede potenciar tu organización sin ánimo de lucro
- Aprender a definir el posicionamiento correcto y el público adecuado
- Enumerar los elementos principales de una buena presentación de la organización (estructura, gráficos, tono, etc.)
- Introducir los elementos principales de la acción de *branding* de una organización
- Comprender los principales medios de comunicación para mejorar la presencia *online* (WordPress, SEO, boletín de noticias, fundamentos del marketing, etc.)

Palabras clave: promoción, presencia online, posicionamiento, donantes, mensaje, planificación, audiencia

Hashtag de la unidad: #JustificaciónParaRecibirAyuda

Tiempo previsto: 5 horas