



UNIDAD 3: IMPLEMENTAR UNA RECAUDACIÓN DE FONDOS HACIA LOS DONANTES

1. INTRODUCCIÓN



En esta unidad, podrás crear un plan o estrategia específica para cada objetivo y necesidad organizativa, teniendo en cuenta la visión general de la organizEn la práctica, los usuarios deben:

- i) Evaluar los riesgos y los obstáculos identificando los problemas y las barreras de un plan,
- ii) Preparar un plan de acción global,
- iii) Definir planes de recaudación de fondos basados en resultados cuantificables.

Declaración de competencias: Definir una estrategia global de recaudación de fondos que tenga en cuenta una visión holística de la campaña y de las diferentes acciones necesarias para que coincidan con los objetivos generales de la organización. Dicha estrategia debe tener en cuenta los diferentes obstáculos.

Resultados del aprendizaje:

- Identificar los principales elementos de una campaña de recaudación de fondos en su conjunto, siendo capaz de elaborar un plan de acción informado como un plan de negocio
- Identificar los principales canales digitales para una campaña
- Demostrar cómo establecer unos buenos indicadores y contenidos de campaña
- Enumerar las principales barreras que amenazan un trabajo de recaudación de fondos y la principal estrategia de cálculo para abordarlas
- Detectar los principales elementos para el RGPD que conciernen a una campaña de recaudación de fondos *online* (almacenamiento de la lista de contactos, derecho al olvido, etc.)
- Identificar y describir las principales herramientas de captación de fondos digitales combinadas con los canales
- Identificar las principales formas de mantener el contacto con los donantes

Palabras clave: donantes, campaña, plan estratégico

Hashtag de la unidad: #TiempoParaDonar

Tiempo previsto: 5 horas