

Extractos de

!Sí, Todos Podemos!

Una Guía de
RECAUDACIÓN DE FONDOS PARA TU GRUPO
En Palabras y Dibujos

Escrito e Ilustrado por Vicki Quatmann
Traducido por María Pedro Bruce

Puede comprar el manual entero del Appalachian Community Fund (ACF)

Visite: <http://www.appalachiancommunityfund.org/html/pubs.html>

O mande el formulario al final de este paquete con sup ago de \$25.

Appalachian Community Fund
530 South Gay Street, Suite 700
Knoxville, TN 37902



¿Por qué es tan difícil pedir dinero?

¿Hay algún problema con esto?

¡ Me siento bien cuando doy dinero!



Yo también



Cuando doy dinero me siento satisfecho



Siento que soy parte de la solución



Yo no puedo salir para ayudar mucho, por eso me contenta poder ayudar así



El dar me hace sentir que puedo hacer cambiar las cosas



Me siento satisfecho porque he hecho algo bueno



Al dar siento que tengo poder



Pero tengo miedo pedir...



Me siento como una limosneta... Siento como una limosneta... Siento que si me dijeran que no, me estarían rechazando... Siento como que engaño. Temo que no podamos entregar un buen trabajo, suficiente para retribuir a su contribución. Me siento vulnerable... ¿Qué pensarán de mí? Temo que piensen que soy demasiado insistente... Siento que estoy siendo intrusa o que estoy traspasando una línea de cortesía cuando pido dinero...

La Caja de la Opresion

EL MODELO DE LOS DE ARRIBA Y LOS DE ABAJO



LOS DE ARRIBA

- Mejor que
- Superior a
- Líder de
- Agente de opresión

EL PODER SOBRE



LOS DE ABAJO

- Menos que
- Inferior a
- Seguidor de
- Víctima de la opresión

Debido al habernos sentido heridos por experiencias pasadas relacionadas con el dinero, muchas veces jugamos a "los de arriba y los de abajo".

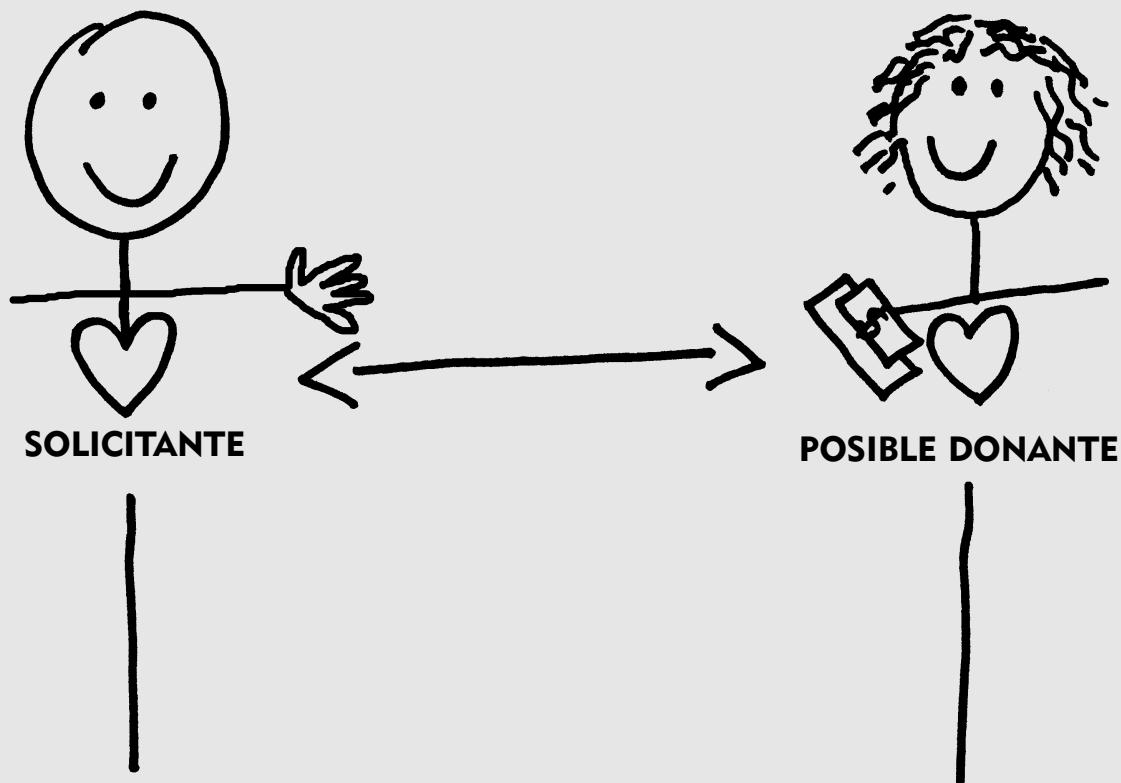
En nuestra cultura relacionamos al dinero con el poder.

A menudo lo usamos para discriminar, culpar y destruir.



Nuestra Meta

EL MODELO DE LOS ALIADOS



Sé que es una buena persona y que yo también lo soy y que cada uno hace lo mejor que puede en este momento.

*Le pediré que haga una donación para apoyar a nuestro grupo.
Es la única manera de que ella sepa que necesitamos dinero.*

Mi ansiedad se debe a mis experiencias pasadas. Las dejaré de lado porque ésta causa es más importante que mis preocupaciones.

*Le estoy ofreciendo la oportunidad de unirse a nuestra labor con su contribución –
La estoy invitando a ser nuestra compañera.*

Si dice que “no”, sabré que no me rechaza personalmente a mí. Está escogiendo sus prioridades sobre la de donar. Lo único que tengo que hacer es pedirle.



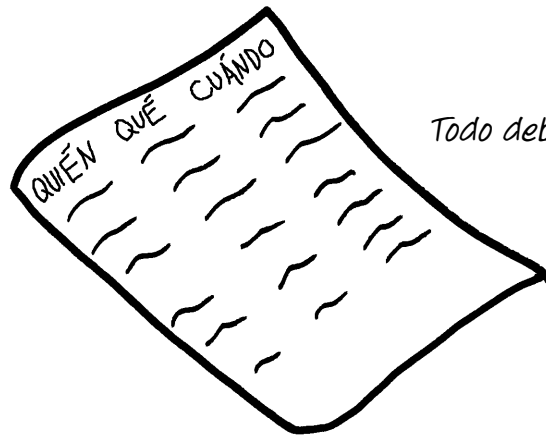
Esta es la Verdad

- * Son pocas las personas que dan dinero sin que se les pide.*
- * Casi todo el mundo se siente bien al dar una contribución.*
- * En los últimos años, miles de individuos han donado 166 billones de dólares al año a organizaciones de caridad sólo en los Estados Unidos.*
- * La mayoría de este dinero viene de familias que ganan menos de \$60,000 el año.*
- * Cuando pides a personas que conoces una donación para una obra de caridad que te interesa, al menos la mitad de ellas dirá "sí" y contribuirá.*

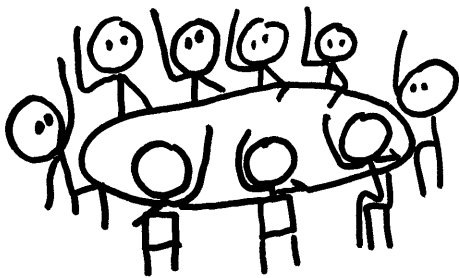
CONCLUSIÓN: *¡deja tus temores a un lado y aprende a solicitar contribuciones! ¡Vencamos nuestros temores y aprendamos a pedir!*

El Plan para Recaudar Fondos

SI TU ORGANIZACIÓN
PIENSA RECAUDAR DINERO,
EL PRÓXIMO PASO ES EL
PLAN DE RECAUDACIÓN.

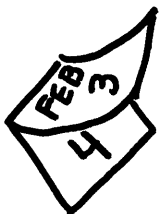
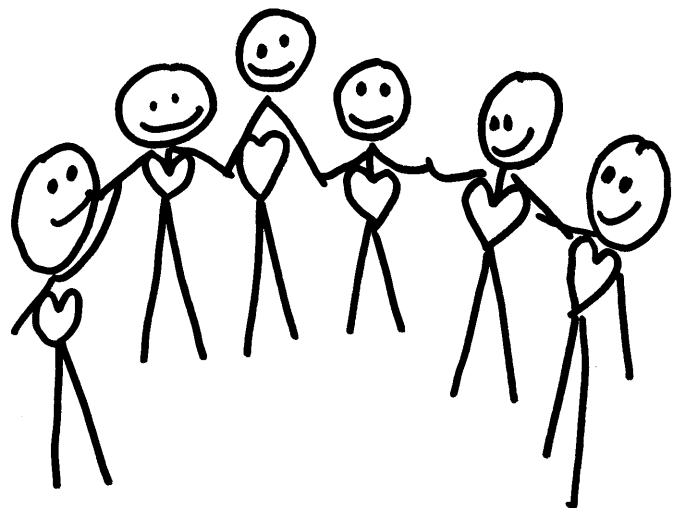


Todo debe estar por escrito.



*Todos tienen que estar de acuerdo: los socios
(directiva, líderes, equipo de trabajo, etc.).*

*Hay que incluir los nombres de las personas
responsables al lado de cada actividad:
"lo que hay que hacer"*



y tienen que incluirse fechas y las metas por cumplir

TODO BUEN PLAN DE RECAUDACIÓN INCLUYE:



Estrategias para...

CONSEGUIR NUEVOS DONANTES



Estrategias para...

MANTENER A LOS DONANTES QUE YA SE TIENEN



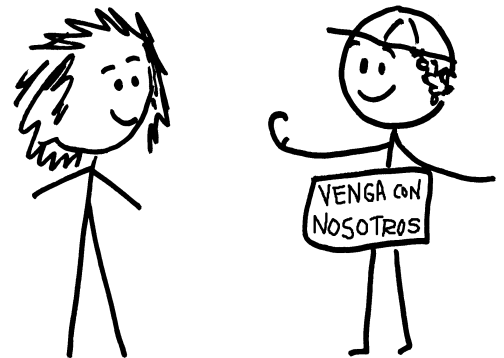
Estrategias para...

ANIMAR A LOS DONANTES A SUBIR DE NIVEL-

*es decir, que hagan contribuciones más grandes para adquirir
un compromiso verdadero con la organización*

Estrategias para Atraer Nuevos Miembros

- * Retar a cada miembro de tu organización para que consiga a otro miembro. Incluye esto en una campaña con metas a corto plazo, premios y mucho apoyo telefónico; crea equipos y presenta la importancia de conseguir nuevos miembros en los boletines y juntas regulares.
- * Consigue nombres, direcciones y números de teléfono en cada marcha, acción y manifestación — Síguele con una carta invitando a la persona a ingresar y después llámalos por teléfono para responder a sus preguntas e invitarlos personalmente a que se junten al grupo.
- * Escoge un día, tal vez un sábado o domingo cuando la mayoría estén en casa. Escoge ese día con anticipación y llámalo "Día de Crecimiento". Reta a los equipos de miembros para que salgan a visitar a sus vecinos a invitarlos e unirse. Hacer una reunión al final del día para celebrar, donde todos pueden informar sobre su progreso y escuchar cómo les fue a los demás.
- * Cada año ten una hora especial de ensayo para que practiquen cómo invitar a otros a ingresar en tu organización. Haz que esta reunión sea obligatoria para los miembros de la Junta Directiva y anima a los demás miembros a participar enviándoles un volante para avisarles y haciéndoles seguimiento con una llamada telefónica.
- * Mantén presentaciones gráficas que muestren los nombres de nuevos miembros y las personas que los invitaron a la organización. Saquen estos cartelones en cada junta y así todos se acordarán de honrar a los que han logrado conseguir nuevos miembros.
- * Reta a la Junta Directiva para que cada uno reclute a algún miembro nuevo y da informe de esto en la reunión del directorio. Dese tiempo para que cada uno cuente cómo le fue al invitar. Honra a los que están invitando con mayor entusiasmo, sin desanimar a quienes tienen dificultad para conseguir a nuevos miembros. Trabaja individualmente con ellos hasta que logren tener éxito en su intento.
- * Organiza una serie de "tés" o tarde de postres en la casa de cada miembro con el fin de que cada uno consiga diez miembros nuevos. O haz una campaña especial para que todas las fiestas se hagan dentro de cierto tiempo. Hagan bastante algarabía para honrar a los que han hecho las fiestas y han conseguido reclutar miembros nuevos.



Estrategias para Mantener a los Donates que ya se tienen

“Dáles las gracias, elógalos y pídeles que den otra vez.”

- * **RENOVACIÓN DE CUOTAS DE AFILIACIÓN:** Si tu organización tiene gente que responde a las notificaciones por escrito, siempre mándales por correo un aviso de renovación de sus cuotas de afiliación. Y luego otra notificación un mes después a los que no hayan renovado todavía.
- * **RENOVACIÓN DE CUOTAS DE AFILIACIÓN:** Mucha gente no responde a peticiones por correo y para esta gente hay que designar unos equipos que llamen por teléfono para recordarles (o visitarlos en sus casas) renovar sus cuotas de afiliación.
- * **RENOVACIÓN DE CUOTAS DE AFILIACIÓN:** Considera realizar una campaña anual en un mes específico cada año para la renovación de cuotas de afiliación. Crea equipos que hagan llamadas de seguimiento o visitas a quienes no renovaron sus cuotas por correo. Dales premios a aquellos equipos que obtengan el más alto porcentaje de renovaciones, al primer equipo en terminar de contactar a la gente, etcétera.
- * **DONATES ADICIONALES:** Siempre es bueno solicitar varias veces durante el año contribuciones adicionales que estén por encima de las cuotas de contribución anuales. Al pedir varias veces, tus miembros sabrán que están ocurriendo muchas cosas; y a fin de cuentas, tienen la libertad de decir que no. Entre el 5 y 15 por ciento de tus miembros van a hacer contribuciones adicionales si se les pide.
- * **DONATES ADICIONALES:** Cuando tu organización esté planificando un Proyecto Especial — podrás recaudar fondos pidiéndoles a los miembros que den una contribución adicional además de su cuota de afiliación. Podría ser algo así como una cena de frijoles para la Campaña de Derechos de las Familias Pobres en la que te encuentras; o para el evento del Día de las Madres para honrar a las mamás de los jóvenes de tu organización.
- * **DONATES ADICIONALES:** Al fin de cada año, mucha gente en los Estados Unidos da contribuciones adicionales a su organización favorita para felicitarlos por su buena labor. Escriban una carta a los miembros en octubre para contarles de algún logro interesante durante el año y pedirles su apoyo con una contribución adicional.



Estrategias para Animar a Algunos Donates a ser “promovidos” asumiendo un compromiso mas serio a través de una contribución anual mayor

Existe sólo una estrategia para “promoverlos” — y es pedirles en persona. Los invitarás a hacer un compromiso serio de dinero — para que tu organización sea una de las pocas a las que le den su mayor contribución de dinero anual.

Puedes escribirles una carta personal diciéndoles de tu deseo de hablar acerca de su contribución a tu organización (o si los conoces bien, llámalos y díles que quisieras verte con ellos para hablarles de su contribución anual). Si les escribes una carta, llámalos una semana después y les preguntas si se pueden encontrar en persona.

Ya sea que terminaran encontrándose cara-a-cara, o lo hagan por teléfono, demuéstdeles aprecio por lo que han hecho. Invítalos a platicar de sus intereses personales en el trabajo de tu organización. Cuéntales algo de los planes que existen para el futuro. Y finalmente, pídeles que aumenten su contribución sugiriéndoles una cantidad específica.

“¿Te animarías a demostrar tu interés en nuestro éxito con una contribución de _____ dólares?”



No, por favor,
NO ME DIGA,
¿Quiere decir que tengo que pedir?

Pedir?

¿De frente?

¿Cara a cara?

¿Tengo que **PEDIR**

a alguien que conozco

para que dé dinero

a nuestra organización

y se haga miembro?

¿¿Es esa la única manera de

hacerlo para que funcione??



*Toda Recaudacion de
Fondos Exitosa se basa en sus*

¡Ta-ra-ta-tá!



Asi como cultivamos una relación con nuestros voluntarios, a quienes le pedimos de su TIEMPO — asimismo cultivamos una relación con los donates a quienes le pedimos su DINERO.

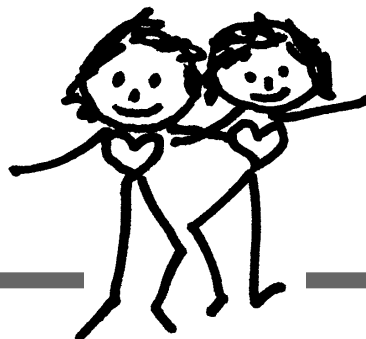
EL PEDIRLE A ALGUIEN

Que se integre a tu grupo con un compromiso de dinero (Una contribución anual)

No es...



Es más bien

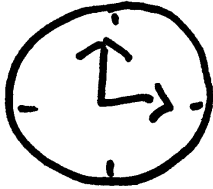


**UNA INVITACIÓN
A FORMAR UNA
ASOCIACIÓN**

Ingredientes Esenciales de Una Buena Solicitud

¿Es ahora un buen momento para preguntarte si deseas contribuir con dinero para apoyar a nuestro grupo?

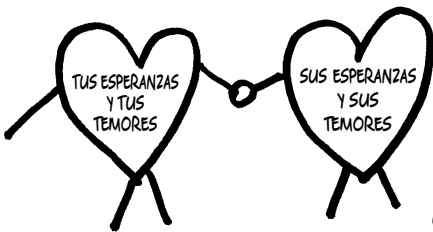
1



- a. *¿Es un buen momento?*
- b. *¿Puedo pedirte dinero?*

HAZ PREGUNTAS para saber cómo se siente acerca de los problemas que tu grupo trata de resolver

2



ESCUCHA cuidadosamente a todo lo que dice – con ojos, oídos y corazón.

3



Entonces, después de que ella haya tenido la oportunidad de mostrarte sus sentimientos, ofrécele una presentación BREVE de tu organización enfocandote en las partes que le serán más interesantes. Ella perderá su interés en el grupo si sigues hablando por más de un minuto.

4

¿?¿?¿?

Pregúntale si ella tiene alguna pregunta o preocupación – y entonces escúchala otra vez con atención.

5



Finalmente, invítala personalmente a entrar al grupo. Usa palabras como, "A MÍ / NOSOTROS NOS GUSTARÍA QUE FORMARÁS PARTE DEL GRUPO. ¿QUIERES AFILIARTE? (Esto se llama "el cierre")"

ENTONCES — ESPERA callada, su respuesta.

Gracias a cada uno de ustedes, por querer ayudarnos a invitar a otras personas a que se nos unan. En esta reunión vamos a practicar como solicitarles contribuciones. Queremos hacerlo con respeto, por supuesto



UNAS CUANTAS PALABRAS SABIAS PARA AYUDARTE EN TU SOLICITUD

LA GENTE DA
PORQUE
QUIERE.
TU TAREA
ES PEDIR. LA
SUYA ES
DECIDIR...

LA GENTE DA A
OTRA GENTE, NO
A LAS CAUSAS.

LA GENTE DA
A LOS LOGROS,
NO A LAS
AFLICIONES.

LA GENTE DA
PORQUE QUIERE
SER PARTE DE
CONSTRUIR UN
MUNDO MEJOR.

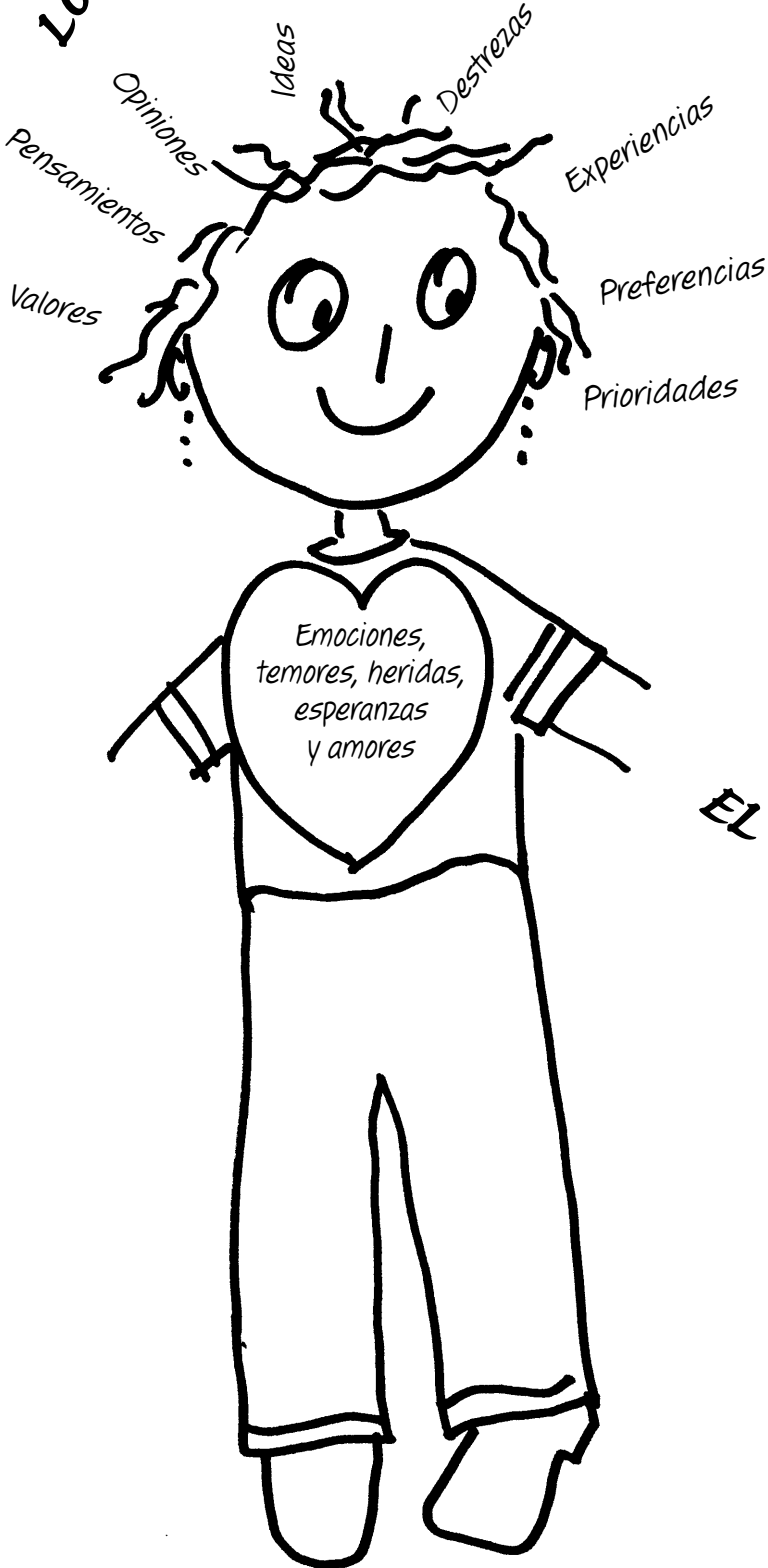
LA GENTE CASI
NUNCA DA SI
NADIE LE PIDE.

LA GENTE
DA A LAS
OPORTUNIDADES,
NO A LAS
NECESIDADES.

LA PRIMERA
DONACIÓN CASI
SIEMPRE SALE DEL
CORAZÓN Y NO
DE LA CABEZA.

MUCHAS VECES LA GENTE
HACE DONACIONES PORQUE
TIENE CONFIANZA EN LA PERSONA
QUE LE PIDE AUNQUE NO
SEPA MUCHO DE LA CAUSA.

LOS POSIBLES MIEMBROS / DONANTES



¿Quién es?

¿Por qué le importa nuestro trabajo?

¿Qué experiencias pasadas ha tenido con los asuntos con que tratamos?

¿Qué le interesa de nuestro trabajo?

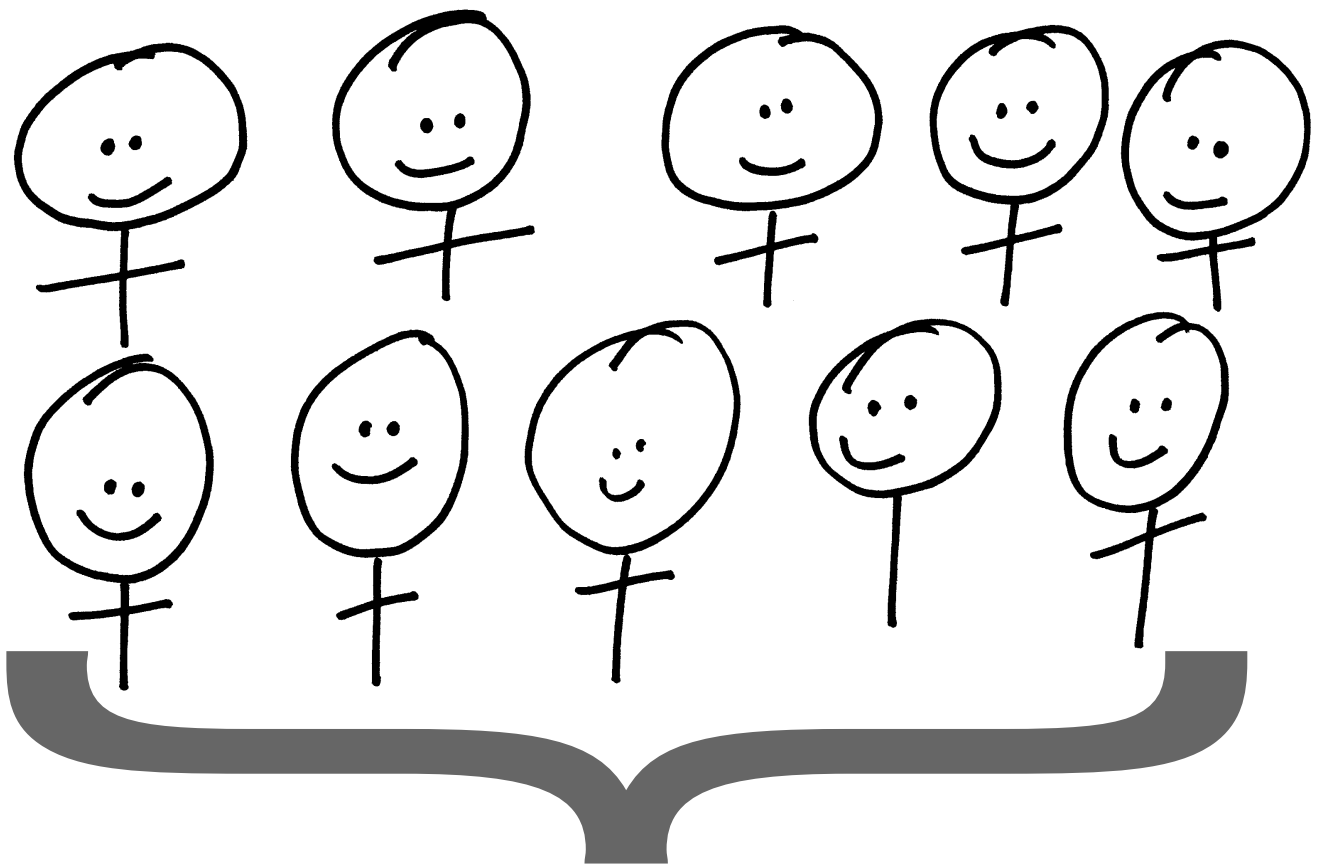
Me dan nervios pedirle, pero me voy a enfocar en ella y en nuestra organización.



LAS ESTADÍSTICAS INDICAN QUE:

CADA UNO CONOCE POR LO MENOS A **DIEZ** PERSONAS QUE...

- ✓ *Parecen tener valores como los nuestros en relación a los problemas que nuestro grupo trata de resolver.*
- ✓ *Darían una contribución para ayudarnos siempre que pudieran.*

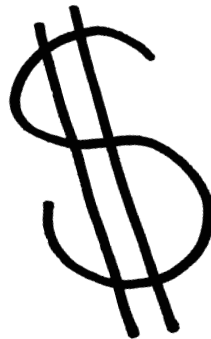


ESTAS SON LAS DIEZ PERSONAS QUE TÚ CONOCES — PONLES NOMBRES, CABELLO, CEJAS, LENTES, ARETES Y BARBAS, ETC.

DÓNDE ENCONTRAR A DIEZ PERSONAS A LAS QUE LES PUEDAS PEDIR

¿DÓNDE GASTAS TU DINERO? DESPUÉS DE TODO, EL DINERO HABLA...

- La tienda de la esquina
- La renta, el pago de la casa
- Los pagos del auto
- La tienda de videos
- La tienda de ropa
- La gasolinera /el taller
- El salón de belleza
- La ferretería
- El banco
- La cervecería
- La lavandería
- El médico
- El abogado
- El contador



¿QUIÉNES TE RESPETAN? ¿QUIÉNES ESCUCHAN LO QUE DICES?

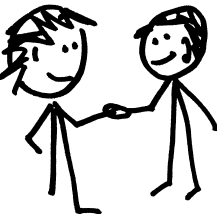
- Tus parientes
- Tus amigos
- Colegas del trabajo
- Gente a quien has ayudado
- Organizaciones que apoyan tu trabajo
- Autoridades del gobierno
- Los que están tan ocupados que no pueden hacer mucho

¿A QUIÉNES RESPETAS TÚ? ¿A QUIÉN CONSIDERAS UN LÍDER?

- Los líderes de tu comunidad
- Colegas del trabajo
- Gente que te ha ayudado
- Organizaciones que hacen un buen trabajo
- Quienquiera que tu respetes

¿DÓNDE PASAS EL TIEMPO?

- En el trabajo
- La iglesia
- El centro comunitario
- La cantina
- El centro de salud
- Lugares a donde eres voluntario
- La escuela
- El sindicato
- La organización de Padres y Maestros



¿QUIÉN SE BENEFICIA CUANDO TU ORGANIZACIÓN LOGRA SU MISIÓN?

- Otros Latinos en tu región
- Miembros de otros grupos que se preocupan por los mismos asuntos
- Autoridades locales
- Grupos cívicos con una visión parecida a la tuya
- Las iglesias



TUS
VOLUNTARIOS

"SUS CUIDADOS Y ALIMENTACIÓN"

SI, PERO...



Yo quiero ayudarles pero tuve una experiencia algo negativa la última vez que ofrecí mi tiempo. Todos los demás habían prometido hacer algo pero no cumplieron y me quedé con casi todo el trabajo. ¡No quiero que me pase otra vez!



Por favor no me hagan perder el tiempo. Úsenme en aquello que sé hacer bien. Yo les puedo ayudar a mantener los informes y listas de donates en la computadora. ¡Pero no me pidan que cierre los sobres con saliva!



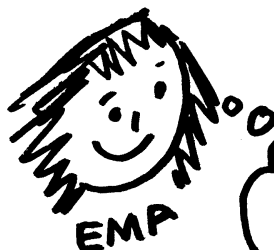
Yo tengo algunas ideas también. Espero que me dejen participar en la toma de decisiones y en los planes. Quiero que ser parte del núcleo del grupo.



Ya no tengo tanta energía. No quiero preocuparme con los planes ni las decisiones. Díganme lo que necesitan que yo haga y lo haré en unas cuantas horas si puedo.



Me gusta esta organización. Quiero estar con ustedes. Y me gustaría que pudiéramos compartir una amistad al mismo tiempo que recaudamos fondos. ¡No quiero que sea puro trabajo!

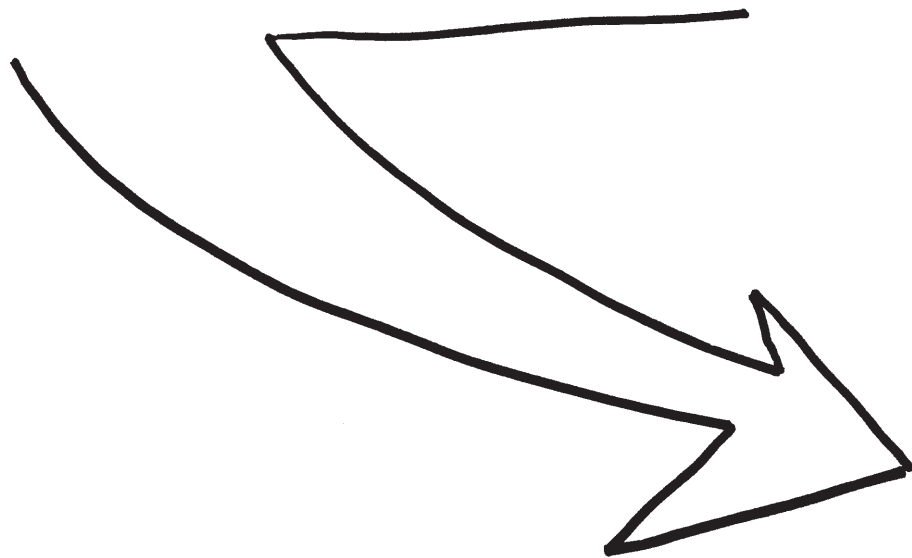


A mí no me va a interesar estar en todos los eventos. La caminata me gusta bastante. Me gusta disfrutar de la naturaleza y solamente quiero trabajar en eso. Tengo buenas ideas para mejorar la caminata.

¡LO QUE TUS VOLUNTARIOS TE DIRÁN SÓLO CUANDO LES PREGUNTES!

R **I** **S** **A** **S**
Responsabilidad Incentivos Solidaridad Agradecimiento Satisfacción

**TENDREMOS RISAS AL COMPARTIR
CON NUESTRO GRAN EQUIPO DE
VOLUNTARIOS**



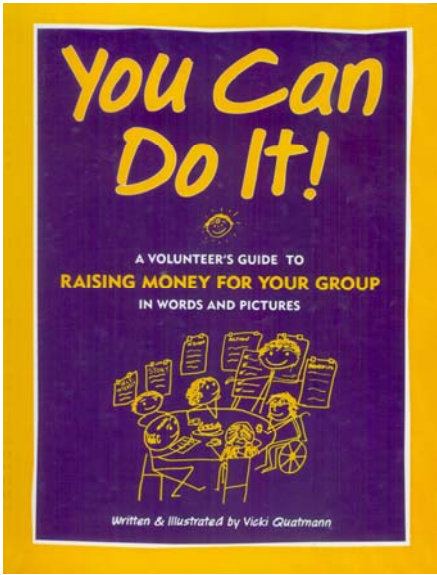
Adaptado de las ideas de Mark Toney, director ejecutivo del "Center for Third World Organizing" — de las siglas y las ideas que representa.

El punto de vista del voluntario

Si quieres tener mi lealtad, mi interés y mis mejores esfuerzos, recuerda que...

- 1. Necesito sentirme parte del grupo; algo que me haga sentir que de veras me necesitan como soy, no solamente mis manos, ni tampoco porque obedezco órdenes.*
- 2. Necesito sentir que estoy incluido en los planes y los objetivos de la organización. Mi necesidad quedará satisfecha solamente cuando sienta que mis ideas han sido escuchadas y consideradas.*
- 3. Necesito sentir que las metas y los objetivos a los que lleguemos están a nuestro alcance y tienen razón de ser.*
- 4. Necesito sentir que lo que hago tiene razón de ser – o contribuye al bienestar humano – es decir, que su valor va más allá de mi ganancia personal o las horas de trabajo.*
- 5. Necesito poder participar en la elaboración de las reglas que todos vamos a seguir y por las cuales hemos de regir nuestro trabajo para el logro de nuestras metas.*
- 6. Necesito saber en detalles claros exactamente lo que se espera de mí – no sólo de mi trabajo – sino dónde tendré la oportunidad de tomar mis propias decisiones.*
- 7. Tengo que tener algunas responsabilidades que representen un reto, que estén dentro del marco de mis habilidades e intereses y que contribuyan al logro de las metas establecidas.*
- 8. Necesito saber que avanzamos hacia las metas que nos hemos trazado.*
- 9. Necesito que me mantengan informado. Si no estoy progresando, estaré yéndome hacia abajo. Al mantenerme informado, me estás dando el respeto que me merezco como individuo.*
- 10. Necesito tener confianza en los que están a la cabeza – confianza basada en la seguridad de que tendrán un trato igual y consistente con todos y que recibiré el reconocimiento que merezco a su debido tiempo.*

En pocas palabras: no importa qué sentido tenga para ti mi parte en esta organización – yo tengo que sentir que todo el asunto tiene sentido para mí.



ORDER FORM

You Can Do It! A Volunteer's Guide to Raising Money for Your Group in Words and Pictures by Vicki Quatmann

The Appalachian Community Fund (ACF) is pleased to offer the fundraising manual *You Can Do It!* by Vicki Quatmann in both English and Spanish. To order, please complete this form and mail it with your payment to ACF. After we receive your payment, we will mail your book(s) to you. If you are ordering 6 or more copies, please call us for the shipping rate.

Please type or print clearly.

Name: _____

Mailing Address: _____

Phone: _____ Fax: _____

You Can Do It, \$25.00 each plus shipping

Number of English Copies _____ x \$25.00 each....._____

Number of Spanish Copies _____ x \$12.00 each **Special Offer**....._____

+ Shipping \$3.50 each....._____

(For orders of 6 or more books, please call ACF at 865.523.5783 for shipping rate)....._____

Total:....._____

Method of Payment

Check * Please make checks payable to: **Appalachian Community Fund** Cash

Credit Card _____ MasterCard _____ Visa

Name (as on card) _____

Credit Card Number _____

Expiration Date _____ Security Code*: _____ (*Last 3-digits after account number on the back of card)

Total Amount to be Charged \$ _____

Cardholder's Signature _____

Please mail your order form and payment to: Appalachian Community Fund
530 South Gay Street, Suite 700
Knoxville, TN 37902
Attn: You Can Do It



Questions? Please call Kathy Johnson at ACF at 865.523.5783