

dgtl
fundraising

¿Quiénes somos?



Dani González
CEO & Founder en **Digital**
Fundraising



Sara Martínez de Frutos
Directora General en **Digital**
Fundraising España

¿Quiénes somos y por qué ofrecemos estas becas?

- Somos una agencia digital para organizaciones sociales. Nuestra misión es ayudar a las organizaciones a aprovechar al máximo las oportunidades que el mundo digital les ofrece.
- Lo que buscamos con este programa es ayudar a 5 organizaciones pequeñas a empezar a contar con socios y aumentar su impacto, mientras ganan en independencia.
- Vamos a ayudarlas con formación, realizar nosotros la captación de 500 socios y financiarla, sin intereses. En total, estamos hablando de financiar más de 500.000€ a estas organizaciones.

¿Cómo realizaremos la captación de socios?



**CAMPAÑAS
EN RRSS**



**GENERACIÓN
DE LEADS**



**CONTENIDOS
EMAIL**



**CONVERSIÓN
A SOCIO**



**ENVÍO DEL
ALTA A LA
ORGANIZACIÓN**

El Equipo

- Tendréis trabajando en vuestra campaña a un equipo formado por 7 personas.
 - Un fundraiser que definirá la estrategia.
 - Un storyteller responsable de la elaboración de los contenidos
 - Un especialista en RRSS que publicará los anuncios y seleccionará al segmento más adecuado para vuestra causa.
 - Un analista de datos que ayudará a afinar las acciones a través de la medición
 - Un desarrollador web y un diseñador que trabajarán para poner en marcha todas las piezas digitales que necesitaremos.
 - Un back office manager que os entregará los datos de los socios y os irá guiando en el plan de fidelización.
- Además de las herramientas tecnológicas y las campañas de pago de RRSS que implementaremos para vosotras.

¿Cómo puedo calcular la rentabilidad de este programa?

- La rentabilidad de los programas de captación de socios se mide a través del ROI - Retorno de la Inversión. Medimos el tiempo que tardaremos en recuperar la inversión realizada y la cantidad de fondos que nos traerá el socio en un plazo de 5 años.
- En el caso de este programa, recuperareis la inversión entre el mes 16 y el 20, dependiendo de las bajas.

¿Qué es lo que financiamos? ¿Cuánto tiene que pagar la organización?

- Es importante señalar que no becamos otorgando una cantidad de dinero sino que becamos financiando el crecimiento de 500 socios.
- Esto significa que solo cuando la organización vaya teniendo la liquidez económica recibida por las aportaciones mensualmente de los socios generados, será cuando empiece a pagar por la captación.
- $500 \times 11\text{€} \times 13 \text{ cuotas} = 71.500\text{€}$
- Nuestra financiación no incluye el coste del IVA. Esto significa que hay 15.000€ que no estarán cubiertos.

Modelo de financiación

	2021											2022					
	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
	<i>Captamos socio</i>																
Ingresos	0€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€	11€
Gastos				40€			40€			40€			53€				
Neto	0€	11€	22€	-7€	4€	15€	-14€	-3€	8€	-21€	-10€	1€	-41€	-30€	-19€	-8€	3€

Proyección a 5 años teniendo en cuenta el % de retención anual.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total ingresos
Socios	500	450	428	406	386	
Ingresos	66,000€	59,400€	56,430€	53,609€	50,928€	286,367€
<i>Cuota media</i>						
11€						

Costes totales con IVA	86,515€
Ingresos	286,367€
ROI	3.31

**por cada 1€ invertido recuperamos 3.31€*

¿Qué sucede con los socios que se dan de baja?

- Siempre que se comienza con un plan de captación de socios hay que crear de forma paralela el programa de fidelización. Por esa razón estas becas incluyen ambas partes.
- En todo programa de captación siempre hay bajas. Y es muy importante que aprendáis a gestionarlas.
- El canal online es el método de captación que presenta una mayor retención, situándose en un 90% de retención después del 1º año.
- Os daremos la formación necesaria para que os podáis responsabilizar de la fidelización desde el inicio del proceso. Y, además, aprenderéis estrategias de aumento de valor del donante.

Algunos ejemplos de aumento de valor

	Socios activos	% conversión	Socios que suben	Media	Total ingresos
Campañas de aumento de cuota	450	15.00%	68	3.50€	11,424€
2º año					
	Socios activos	% conversión	Socios que suben	Media	Total ingresos
Campaña donativo puntual	428	20.00%	86	30.00€	2,565€
3º año					

¿Cómo puede ayudarme esta beca a crear un programa de socios a largo plazo?

- Este programa tiene que ser solo el principio.
- El objetivo es ayudaros en la captación de los primeros 500 socios, además de daros las herramientas y formación para que una vez acabe la colaboración podáis continuar con este crecimiento y al cabo de los años contar con una base de socios de 3.000 - 10.000 - 20.000.
- Ejemplo: Fundación Aladina

Para las inscripciones:

<https://becas.dgtlfundraising.com/>