

Financiamiento Colectivo para Causas Solidarias

*Guía introductoria al Financiamiento Colectivo - crowdfunding -
para ONG y personas con espíritu solidario.*

The logo features a small black dot to the left of a horizontal line. Below the line, the word "NOBLEZA" is written in bold black uppercase letters, "OBLIGA" is in bold blue uppercase letters, and ".com" is in smaller black lowercase letters.

NOBLEZA
OBLIGA
•com

Acercas de Nobleza Obliga

Nobleza Obliga es una plataforma de financiamiento colectivo - *crowdfunding*- para causas solidarias donde cualquier persona u ONG puede recaudar fondos de manera simple, transparente y segura.

Ayudamos a hacer realidad sueños y potenciar el impacto en las comunidades facilitando el acceso a muchas personas para que hagan su donación.

Logramos que donar sea más divertido, inspirador y contagioso. Las donaciones hacen felices tanto al que da como al que recibe. Duplica el valor del dinero.

Da el primer paso para conseguir los fondos para tu causa en www.noblezaobliga.com

Introducción

La mayoría de las *organizaciones* sin fines de lucro intentan responder una pregunta crucial para su supervivencia: **¿Cómo nos financiamos?**

Las *personas* que quieren hacer realidad una causa solidaria o ayudar a un ser querido, se preguntan cómo conseguir el dinero para llevarla a cabo.

La recaudación de fondos es un esfuerzo continuo y pone en juego la habilidad tanto de las ONG como de las personas. Es necesario tener los recursos para mejorar la realidad.

Luego de probar distintas formas de alcanzar los resultados esperados, hoy pueden aprovecharse nuevas formas de recaudación de fondos a través del uso de la tecnología.

Internet cambió la forma de comunicarnos, relacionarnos, trabajar y divertirnos. Del mismo modo, está transformando la forma de financiarnos.

El Financiamiento Colectivo es una gran herramienta de estos tiempos.

A partir de esta página, vas a encontrar los aspectos claves para conocer un poco más de qué se trata el financiamiento colectivo, cuáles son los beneficios de ponerlo en marcha y cómo podés empezar a poner el pie en el acelerador para crear tu propia causa solidaria.

En esta guía conocerás...

1. Las bases del Financiamiento Colectivo.
2. Cómo pueden aprovecharlo las ONG.
3. Cómo realizar una campaña exitosa.

¿Qué es el Financiamiento Colectivo?

El Financiamiento Colectivo - *Crowdfunding* - es una colecta online que permite a las personas sumar sus contribuciones a proyectos o causas concretas, y de esta forma alcanzar la suma de dinero necesario para su realización. **¡Es una vaquita!** Una vaquita potenciada gracias a Internet, y diferentes mecanismos de transparencia y participación entre pequeños aportes de muchas personas en favor de un fin común.

El término proviene del inglés **Crowd** (multitud o masas) + **Funding** (financiamiento). Se traduce como Financiamiento Colectivo, Financiación Colectiva o Financiación en masa, que refiere a la participación y el involucramiento de miles de individuos con sus pares, dejando de lado la idea de una multitud de individuos que sólo responde y apoya una determinada causa.

El financiamiento colectivo puede tener distintos fines ya sean creativos, tecnológicos o sociales. Se pueden financiar tantas cosas como tu imaginación lo permita. Aquí nos enfocaremos en las causas sociales y solidarias que puedan desarrollarse como **becas para chicos, un tratamiento médico de un ser querido, una investigación científica, construir un museo, sacar un animal de la calle, poner un tobogán en la plaza de tu barrio, pintar el jardín de tus hijos, ayudar en una catástrofe, conseguir fondos para un viaje de voluntariado y muchos etc, etc, etc.** La decisión de la causa que elijas es toda tuya.



SALUD EDUCACION
MEDIO AMBIENTE
SOCIEDAD
CATASTROFES
CIUDADANIA
ANIMALES
TU CAUSA

Las preguntas que deberías hacerte son...
¿Alguien estaría interesado en que haga esto?
¿Alguien pondría dinero para apoyarme?

Para que te des una idea, durante el 2012, las plataformas de *financiamiento colectivo* recaudaron 2.5 billones de dólares y financiaron de manera exitosa más de 1 millón de proyectos. Entre las plataformas más famosos en ese país, se encuentra Kickstarter.com que se dedica a financiar proyectos de emprendedores y creativos. También puedes encontrar sitios como GiveForward.com para tratamientos médicos o GlobalGiving.org para temas sociales y globales. En esta línea, NoblezaObliga.com se propone como solución solidaria para Latinoamérica.

Organizaciones

Muchas ONG pueden recibir donaciones en su sitio Web, pero el *Financiamiento Colectivo* es diferente. Cuando hablamos de *Financiamiento Colectivo*, hablamos de una campaña de recaudación para una causa específica con principio y fin, en un tiempo determinado y con un objetivo de recaudación definido. No es la donación habitual para la misión de la organización.

Personas con espíritu solidario

En el caso de que quieras llevar adelante tu propia causa, tiene la misma lógica que para una ONG ya que tiene que tener un fin concreto, un monto de dinero específico y un tiempo determinado. Contás con la facilidad de recibir en una plataforma confiable donaciones por todos los medios de pago, lo que sería imposible lograr de otra forma. Lo puedes hacer por un ser querido, por una comunidad, por quien creas necesario. Lo importante es que haya personas que sientan que vale la pena ayudarte con una donación.

¿Por qué dona la comunidad?

Porque así lo siente, porque te conocen o porque se sensibilizan con la causa, con lo que querés solucionar o lo que querés mejorar. Al colaborar se vuelven parte de tu mismo sueño y lo hacen porque creen que la causa merece hacerse realidad.

¿Qué esperan a cambio? Ver la causa realizada. De forma adicional, podés hacerles llegar un gesto gratificante como una nota de agradecimiento, o una foto. Muchas veces es importante porque es una **acción** que inicia una nueva relación con tu organización.

¿Por qué utilizar el Financiamiento Colectivo?

Podés recaudar dinero para acciones concretas y urgentes que necesiten una respuesta inmediata ya sea para complementar un proyecto, crear uno nuevo, o cubrir una necesidad para la ONG. Esto hace que los donantes sientan la necesidad de actuar rápidamente y formar parte de la causa.

El hecho de llevar adelante una campaña de financiamiento colectivo requiere que comuniqués una acción concreta de una manera muy simple y con sentido de urgencia. Esto hace que tu mensaje se propague. Por lo que además del dinero recaudado obtendrás otros beneficios.

Los beneficios de una campaña de *financiamiento colectivo* se pueden agrupar en dos grandes acciones: recaudar fondos y hacer crecer (o crear) tu comunidad.

A la hora de colaborar con donaciones económicas a iniciativas solidarias de tu agrado ¿qué fórmula te parece más adecuada para ti?



Beneficio #1: Recaudar Fondos

Financia lo que quieras

Podés recaudar dinero para construir la casa de una familia en el Chaco, realizar talleres educativos para niños en un barrio, comprar instrumentos o pagar los pasajes para realizar un tratamiento médico.

Financia algo tangible

Propone a los donantes algo tangible y específico para financiar. Algo con lo que se vinculen fácilmente y puedan ver los resultados. No propongas algo general o abstracto porque es menos efectivo.

Hacelo urgente

Genera un sentido de urgencia en la campaña ya que tiene un tiempo límite definido para su recaudación y realización.

Beneficio #2: Hacer crecer (o crear) tu comunidad

Hace crecer tu lista de contactos

El *financiamiento colectivo* te permite aumentar tu lista de contactos ya que las personas con afinidad a tu temática pueden encontrar tu causa. Aprovecha las redes sociales y sus facilidades para divulgarla. De este modo, más gente te conocerá y podrás sumarla a tu comunidad. Es una buena oportunidad para generar una relación a largo plazo.

Moviliza a tus fans

Moviliza a tus seguidores actuales con un nuevo mensaje, una nueva acción puntual, una nueva comunicación. Hazlos parte de los mensajes de la campaña para que sean ellos mismos los que se movilicen por tu causa.

Cruza Fronteras

Podés alcanzar audiencias fuera de tu área de incidencia, incluso fuera del país, y/o en cualquier lugar que haya personas afín a tu causa. Este es un excelente beneficio para las ONG o personas con restricciones geográficas.

Fidelizalos en el tiempo

Las campañas de *financiamiento colectivo* permiten que más individuos se sumen a tu causa. Para muchos va a ser su primer contacto con la organización. Aprovechalo y empieza a construir una relación a largo plazo con ellos para que se involucren con tu misión y apoyen tu trabajo, incluso después que termine tu causa puntual.



El financiamiento colectivo no es solamente una fuente alternativa o complementaria de recaudación de fondos para una ONG, sino una muy buena manera de **empoderar, entusiasmar y amplificar la comunidad de seguidores de manera orgánica.**

Para las ONG, el financiamiento colectivo brinda beneficios que van mucho más allá de la cantidad de fondos recaudados.

Campañas de Financiamiento Colectivo

Cada vez más ONG están usando el *financiamiento colectivo* como un modo innovador de divulgación y obtención de fondos para financiar sus proyectos, darles mayor visibilidad, e incrementar su comunidad potencial.

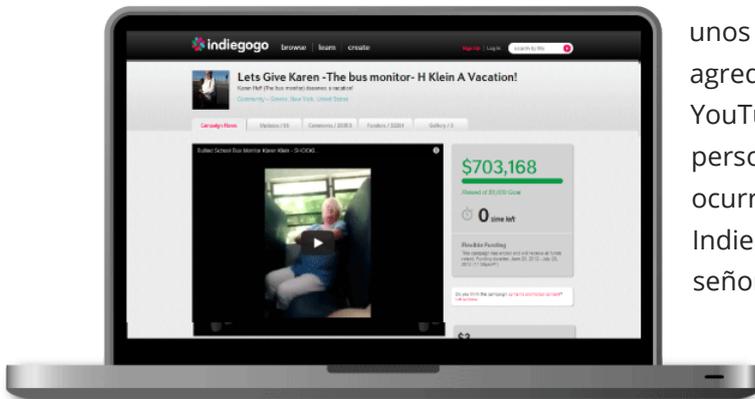
Algunos ejemplos exitosos:

Let's Build a Goddamn Tesla Museum

El último laboratorio de Nicola Tesla, el padre de la electricidad, iba a ser derribado para construir un negocio. Se necesitaban USD 850.000 para recuperar la propiedad y convertirlo en museo. En 45 días lograron recaudar USD 1.370.461 y lo salvaron.



Paguémosle a Karen unas Vacaciones



Karen Buff, una señora de 68 años, cuidaba a unos chicos en un micro escolar. Los chicos la agredieron verbalmente y subieron el video a YouTube. Cobró una gran notoriedad y una persona que no la conocía, sensibilizado por lo ocurrido, publicó una causa por USD 5.000 a IndieGoGo para pagarle unas vacaciones a la señora. La causa recaudó USD 703.168 !!!!

Inundaciones en La Plata

Por iniciativa de Nobleza Obliga, en 24 horas creamos una causa solidaria para colaborar con las familias damnificadas por la Inundación en la Ciudad de La Plata ocurrida en abril de 2013. Nuestro objetivo era recaudar \$10.000 para donárselos a Cáritas Argentina y puedan darle un buen uso. Recaudamos \$15.741 además de muchos contactos de personas y empresas que concretaron sus donaciones en especies.



TodosxSeba

Sebastián necesitaba un trasplante de médula. Necesitaba USD 974.000 para viajar a Estados Unidos y operarse. En aproximadamente 3 meses, haciendo una campaña online y offline increíble, consiguieron su objetivo con donaciones de empresas, individuos y el gran apoyo de los medios de comunicación.



Mi Escuela, mi bici

Cangrejos Solidarios, unos adolescentes de la provincia de Entre Ríos reciclan bicicletas para que chicos de bajos recursos de escuelas rurales puedan asistir a clases. Necesitan recaudar \$2.000.



Fundación Amas - Apoyo a la Madre Sola

Junto a Pura Vida recaudaron \$5.980 para instalar una calefacción en un hogar para mujeres y niños, víctimas de violencia familiar.



Sin Derechos no hay Niñez

La Agrupación Marea Popular recaudó \$7.895 que los ayudó a organizar un recital gratuito por los derechos de los niños.



Cruzada Formosa

Panal en el Desierto recaudó fondos para viajar a formosa a asistir comunidades de pueblos originarios. Además del dinero, recibieron donaciones de un equipo odontológico, golosinas para llevar y personas interesadas en sumarse al viaje.



¿Por dónde empezar?

Una buena planificación y coordinación para tu campaña de financiamiento colectivo es clave. Aquí te exponemos una serie de consejos útiles para que puedas prepararte antes, durante y después de tu causa en Noblezaobliga.com

Planifica con anticipación.

Para tener éxito lo más importante es saber con quién rodearse, formar un equipo que te ayude y en el que puedas apoyarte. Pensa con qué herramientas podés contar para llevar adelante tu campaña: ¿conoces periodistas? ¿son muchos en tu organización? ¿tenés acceso a empresas? ¿Tenés un gurú de las redes sociales en la familia? Lo principal es planificar qué y cómo comunicar.

Ingredientes necesarios para crear la causa

Crear una causa de recaudación es muy sencillo. Necesitás el **Nombre** y la **Descripción** de la causa, el **Video**, el **Monto** objetivo, el **Tiempo** de recaudación y eventualmente recompensas. Eso es todo.

Descripción: Cuenta una buena historia

La gente se vincula con historias. Contales la tuya, la que quieres cumplir. Una buena historia es directa, transparente e inspiradora. Es importante que seas vos mismo, que comuniqués claramente lo que estás haciendo, para qué estás buscando dinero y por qué es importante. Sentite orgulloso de tu esfuerzo y muestra tu entusiasmo!

Video

El video es una parte fundamental de tu causa. Graba un video de 30 a 90 segundos (no más de 3 minutos) que muestre quién sos, qué hacés y por qué necesitas el dinero. Es tu oportunidad para conectarte con tu audiencia, mostrar tu pasión y entusiasmo. Sé claro, conciso y sincero así, quien lo ve, confía en vos. La gente le dona a personas en quienes confía y le van a dar un buen uso a su dinero.

Podés incorporar imágenes de tu causa, pero no hace falta que sea una superproducción; lo importante es el mensaje. Sé claro con lo que necesitas y no tengas vergüenza de pedir. Si no pedís, no vas a recibir. Hacerlo con confianza y sin vueltas!

Monto a recaudar

Calcula bien lo que necesitas y propone un monto alcanzable. A todos les gusta participar de proyectos exitosos. Si el objetivo se ve muy lejano a tus posibilidades, puede jugarle en contra a tus donantes y a vos a la hora de recaudar.

Tiempo

Calculá el tiempo que necesitas para recaudar el dinero. Entre 30 y 60 días puede ser un buen período. La experiencia da cuenta que funciona mejor un período que no sea demasiado largo porque puedes enfocar tu esfuerzo y mantener la intensidad en la campaña.

Sin Recompensas para el donante

En Nobleza Obliga, no es necesario la recompensa material. La recompensa es la felicidad de ayudar. Ayudar a una buena causa y ser una parte importante para mejorar la realidad de una o muchas personas. Ver la causa hecha realidad.

Sin embargo puedes ofrecer recompensas que no sean costosas para ti, puede ser un buen incentivo y una buena forma de agradecimiento. Una foto de un chico al que ayudaste, una carta, el nombre del donante en un ladrillo del museo, una manualidad que pasen a buscar. Hagas lo que hagas no mercantilices la donación. Es un incentivo, un mimo, no una transacción comercial.

Cuando creías que terminaba...recién empieza.

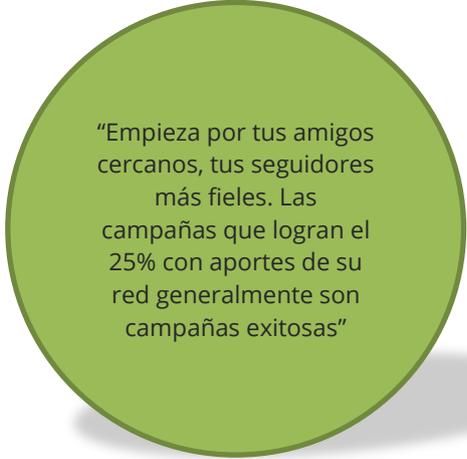
Crear la causa para recaudar fondos es la parte más fácil. No es el final, sino el principio.

Te dejamos algunos consejos para impulsar tu campaña de recaudación de fondos.

Crear la causa es el comienzo

Crear y planificar la campaña es solo el comienzo. Una vez que se publica la causa, llega la parte más importante: la acción. Difundir y llevar adelante lo que pensaste y pasar del dicho al hecho. Tu página y tus perfiles en redes sociales van a ayudarte a recaudar fondos, pero la constancia es la clave del éxito para impulsar tu campaña.

Las campañas que publican actualizaciones de 1 a 5 veces por semana recaudan el doble de dinero que aquellas que no las publican.



“Empieza por tus amigos cercanos, tus seguidores más fieles. Las campañas que logran el 25% con aportes de su red generalmente son campañas exitosas”

Pensar un Plan de Comunicación de tu campaña

¿Cómo difundirás tu campaña? ¿Con qué frecuencia comunicarás a tu lista de e-mails? ¿Con qué frecuencia publicarás en las redes sociales?. Planifica tu comunicación de una manera coordinada para que se potencie cada canal de comunicación.

Amigos son los amigos

Empezá pidiéndole a tus amigos más cercanos, donantes y fans que apoyen tu causa. Este círculo íntimo habitualmente recauda el 25% de la campaña, excepto para causas grandes, y son el puntapié inicial para que puedas darle visibilidad a tu causa y empujar a otros donantes a apoyarla.

Las empresas son tus aliadas

Busca empresas que te puedan ayudar. Podés volver a contactar a esas empresas con las que alguna vez hablaste y no sabías bien qué pedirle. Ahora tenés una necesidad concreta, definida y es ahora el momento de pedirle que te ayude. Si no es con dinero, que al menos sea con difusión. Las empresas son una comunidad en sí misma (empleados, clientes y proveedores). Puede ser una multinacional, una pyme o el comercio de tu barrio. No limites tus posibilidades.

Crear una causa de Financiamiento Colectivo para recaudar fondos es muy simple. Para que la recaudación sea exitosa hay que planificar, comunicar, perseverar. Hacer, hacer, hacer. Usar la creatividad para aprovechar todas las oportunidades.

Influenciadores y Socios

¿Conoces influenciadores que pueden ayudarte a difundir tu campaña en otros círculos? Pueden ser otras asociaciones, cámaras, revistas, blogs u otros formadores de opinión que puedan difundir tu mensaje. No olvides artistas, deportistas y gente reconocida en tu rubro.

El Tiempo y los Recursos valen oro

Llevar adelante la recaudación lleva tiempo y para ello es necesario planificar y dedicarle tiempo todos los días. Lograr que la causa sea un éxito requiere esfuerzo, pero ¿qué campaña de recaudación de fondos no lo necesita? Si comparas el retorno de la inversión de tus esfuerzos actuales con el potencial retorno de tu campaña de *financiamiento colectivo*, verás que este último es una manera muy eficiente de recaudar dinero rápidamente.

No tienes que hacerlo solo

Para Todos

Si estás interesado en hacer una campaña de Financiamiento Colectivo y tenés alguna duda.

Contactanos.

Si no sabes si tu caso aplica y/o buscas una forma creativa para encararlo.

Pedinos ayuda.

Organizaciones

Si sos una Organización que quiere hacer de esto una práctica habitual, tiene en mente un gran proyecto, le gustaría tener su propio portal, o mejorar la manera de interactuar con las empresas, no lo hagas solo. **Hablá con nosotros.**

Empresas

Para empresas que quieren que les vaya bien y hacer el bien.

Si conoces alguna empresa a la cual crees que le gustaría ser parte de este tipo de acciones a través de su departamento de Responsabilidad Social Empresaria (RSE), que puedan apalancar sus propias convocatorias de proyectos sociales o, mejor aún, que les pueda interesar como una excelente manera de hacer publicidad, no dejes de ponerte en contacto con nosotros. Tenemos muchas cosas que te pueden resultar de gran utilidad.

Llamanos.

www.NoblezaObliga.com | info@noblezaobliga.com

Facebook: [/NoblezaO](https://www.facebook.com/NoblezaO) | Twitter: [@NoblezaObliga](https://twitter.com/NoblezaObliga)

