

Consolidar sus apoyos a largo plazo

Fidelizar a sus donantes

Conservar a un donante cuesta mucho menos esfuerzo que encontrar uno nuevo. Así puede convertir una primera donación en un apoyo duradero.

Las etapas clave

1

Conocer

2

Agradecer

3

Informar

4

Proponer

1 Conocer a sus donantes

- Exporte la lista desde Recaudación > Donantes (Excel o CSV).
- Identifique a los donantes habituales, las grandes donaciones y los nuevos donantes del año.
- Anote de dónde viene cada donación (recaudación, código QR, enlace) con el filtro «Fuente».

2 Agradecer pronto y bien

- ☐ Un agradecimiento personal en la misma semana para cada nuevo donante
- ☐ Una llamada o una nota escrita para las donaciones importantes
- ☐ Un mensaje colectivo cuando se alcanza un objetivo
- ☐ El certificado de donativo enviado automáticamente (si está activado)

3 Contar lo que han hecho posible las donaciones

- Publique novedades en sus recaudaciones: antes, durante y después.
- Comparta fotos y cifras concretas.
- Invite a sus donantes a sus eventos.

4 Proponer ir más allá

Perfil	Qué se le propone	Cuándo
Nuevo donante	Un agradecimiento y una novedad	En la misma semana
Donante puntual	La donación mensual, aunque sea pequeña	Después de una 2.ª donación
Donante mensual	Noticias periódicas	Cada trimestre
Gran donante	Un encuentro, una visita al proyecto	Una vez al año

Para recordar

- ✓ Un donante al que se le dan las gracias vuelve a donar con más gusto.
- ✓ La donación mensual es la mejor fidelización: propóngala.
- ✓ Muestre siempre el resultado concreto de las donaciones.

Encuentre el curso completo, con vídeos y paso a paso, en donoor.org/es/formations/lien-de-paiement