



## Fundamentos de Cartas para Recaudación de Fondos

DE LA INICIATIVA DE FE DE LA FUNDACION PUNTOS DE LUZ

SERIE DE CONSEJOS #: FND12

*Escribiendo una buena carta para recolectar fondos no es un proceso mágico. Usted puede mejorar sus cartas de recolección de fondos dramáticamente con un poco de práctica, pero escribiendo una carta para recolectar fondos es un proceso que requiere un poco de planeamiento antes de poner realmente las palabras en papel. Los siguientes son algunos consejos rápidos sobre los elementos de una carta de recolección de fondos.*

### CARTAS DE RECOLECCIÓN DE FONDOS

- Una campaña de carta de recolección de fondos requiere conocimiento de la organización para la cual está siendo escrita. Escribiendo una carta de recolección de fondos también requiere algún entendimiento de su audiencia. Estas áreas de consideración representan el punto de partida y el fin del proceso de esta carta. Lo que va en medio es el mensaje—la carta en sí.
- ¿Qué, específicamente, van a alcanzar los fondos levantados por medio de la carta para el bien público? Una carta de recolección de fondos debería responder directamente qué necesidad humana va a ser satisfecha debido a la generosidad del donante. Por ejemplo, usted no simplemente construye un hospital, usted establece una facilidad de salud que proveerá alivio al sufrimiento humano y mejorar y extender las vidas de gente en la comunidad. Creará trabajos, será el enfoque de orgullo comunitario, y estimulará crecimiento económico en la comunidad.
- Usted debería pedir una cantidad específica en su carta de recolección de fondos, o por lo menos un promedio. ¿Por qué tratar de venderle a alguien el valor del trabajo de su organización sin lucro pero no darles un precio? Pídale una cantidad en su carta y usted la recibirá.
- La carta de recolección de fondos debería también proveer el tiempo limitado para responder. A fin de motivar al donante a responder rápido, usted puede añadir, "Ahora es el tiempo de tomar una decisión para ayudar, antes de que su oportunidad de cambiar una vida positivamente se pierda". Usted también puede pedir una respuesta "esta semana" o para una fecha específica.
- Asegúrese que hay forma para que el donante pueda dar un regalo fácilmente. Incluya una tarjeta de promesa y sobre de respuesta con su carta de recolección de fondos. Algunas organizaciones usan sobres con correo postal pagado, mientras otras imprimen "gracias por su regalo adicional de una estampa" en la esquina. Es mejor hacerlo tan fácil como sea posible, y de usar sobres con correo postal pagado en estas cartas. Cuando ellos responden, trate a todos los donantes como si fueran los socios más importantes que tiene y agrádescales en una forma significativa por su regalo. Firme a mano la nota de agradecimiento.
- Las mejores campañas de cartas de recolección de fondos están enfocadas a grupos más pequeños de gente que tiene algún tipo de interés o afiliación con su organización, o el tipo de servicios de caridad que provee. Estas cartas, enviadas a una categoría general de gente, fracasarán en obtener resultados significativos.
- Las más exitosas cartas de recolección de fondos generalmente no son más largas que una hoja de papel. A lo máximo, alargue la carta al dorso de la hoja para incluir datos relevantes. La gente está interesada en el primer párrafo o para nada interesada. Piense en 500 a 750 palabras como un número clave antes de que el lector de una carta de recolección de fondos pierda interés. Incluya la dirección de su página web en esta carta para que el lector pueda aprender aún más acerca de su organización, si así lo desea.