



Activismos en Red

Potenciando las estrategias comunitarias
para la erradicación de las Violencias
basadas en el Género (VBG) en Argentina

Taller virtual: Búsqueda de Fondos

ESTRATEGIAS DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS LOCALES

Con apoyo de:



en alianza
con



Iniciativa
Spotlight
Para eliminar la violencia
contra las mujeres y las niñas



Estrategias de movilización de recursos locales

- **FONDO DE MUJERES DEL SUR: UNA APUESTA POR LA FILANTROPÍA FEMINISTA DESDE EL DIÁLOGO DIRECTO.**
- **DENTRO DE LA ESTRATEGIA: LAS TRES CLAVES DE LXS DONANTES INDIVIDUALES.**
- **HERRAMIENTAS DIGITALES DISPONIBLES**
- **COMPARTIENDO OTRAS EXPERIENCIAS.**

FONDO DE MUJERES DEL SUR:

**Una apuesta por la
filantropía feminista
desde el diálogo
directo.**



5 años de Diálogo Directo

- En el FMS, **movilizamos recursos** para apoyar a grupos y organizaciones y fortalecer los movimientos feministas y de la diversidad como protagonistas del cambio social.
- La **filantropía feminista** propone sumar la perspectiva de la equidad de género y la justicia socioeconómica a la filantropía tradicional.

Donantes Individuales es una estrategia de movilización de recursos mediante la cual se busca comprometer a las personas con pequeñas donaciones que no afecten su situación económica pero que de manera colectiva generen un impacto mayor.

Cuando hacemos Diálogo Directo buscamos potenciales donantes en la vía pública (público general) y en cinco minutos buscamos captar su atención, que se identifiquen con la campaña y que apuesten a donar de manera sostenida en el tiempo.



¿Por qué Donantes Individuales? ¿Y por qué Dialogo Directo?

- 1. LOS APORTES QUE HACEN LXS DONANTES SON FONDOS FLEXIBLES.**
- 2. SU APOYO ES ECONÓMICO PERO TAMBIÉN SOCIAL. LXS DONANTES SE INVOLUCRAN Y SON PARTE ACTIVA DEL TRABAJO EN RED PARA LA TRANSFORMACIÓN SOCIAL.**
- 3. LLEVAR LA CAMPAÑA A LA VÍA PÚBLICA ES UNA GRAN ESTRATEGIA PARA DAR A CONOCER NUESTRO TRABAJO.**

DENTRO DE
LA
ESTRATEGIA:

**Las tres claves de lxs
donantes individuales.**



¿Qué es lo que hacemos?

- **ADMINISTRACIÓN**
- **CAMPAÑA**
- **FIDELIZACIÓN**



¿Qué es lo que hacemos?

ADMINISTRACIÓN:

- ¿Cómo lxs voy a cobrar?
- ¿Dónde lxs voy a almacenar?
- ¿Como voy a hacer seguimiento de su donación?
- ¿Qué herramientas de gestión voy a usar?

FMS:

- Las donaciones se reciben por medio de tarjetas de crédito y débito. Usamos plataformas de cobro como donar online y tu cuota, a cambio de una comisión.
- Almacenamos los datos en Salesforce, un CRM que nos permite tener un buen registro de todo el proceso.





¿Qué es lo que hacemos?

CAMPAÑA:

- **¿Dónde lxs voy a ir a buscar?**
- **¿Quién/quienes van a buscarlxs?**
- **¿De qué forma voy a pedirles su donación?**

FMS:

- **Vamos a la vía pública, especialmente en el centro de Buenos Aires. Afuera de subtes y cerca de bancos.**
- **Armamos un equipo apasionado por el trabajo del FMS y de las organizaciones que apoyamos.**
- **Diseñamos una campaña de comunicación con gráficas llamativas y positivas.**

¿Qué es lo que hacemos?

FIDELIZACIÓN:

- **¿Cómo logro que se queden conmigo la mayor cantidad de tiempo?**
- **¿Qué debería contarles?**
- **¿Cómo debería cuidarlx?**
- **¿Cómo aumento su valor en mi base?**

FMS:

- **Creemos que mantener un diálogo fluido con lxs donantes hace que sea más dinámico y activo.**
- **Tenemos habilitadas varias vías de contacto (teléfono, whatsapp, mail).**
- **Tomamos nota de porque la persona se sumo a donar y buscamos compartirle información que creemos le va a interesar.**



HERRAMIENTAS
DIGITALES
DISPONIBLES



Herramientas digitales disponibles

EN ARGENTINA:

- **DONARONLINE.ORG** (Disponible para Argentina, Chile, Colombia, Perú, México y Uruguay)
- **MERCADOLIBRE SOLIDARIO/MERCADO PAGO** (Disponible Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México, Uruguay y Venezuela)
- **DONAMOS.ORG**

EN EL EXTERIOR

- **GLOBALGIVING**
- **HELP ARGENTINA**
- **BENEVITY**
- **PAYPAL**
- **WESTERN UNION**

Para utilizar estas plataformas nos van a solicitar varios documentos como registro de la organización, CUIT, datos bancarios. Algunas también nos pueden solicitar que gestionemos autorizaciones de las empresas de tarjetas. ¡Es mucho trabajo! ¡Pero también nos aseguramos transparencia, confianza y seguridad para nuestrxs donantes y nosotxs!

COMPARTIENDO
OTRAS
EXPERIENCIAS



Preguntas disparadoras

¿Qué potencialidades creemos que tenemos desde nuestra organización para desarrollar una estrategia así?

Por ej., las capacidades de nuestro equipo, la confianza de nuestra red de apoyo, la importancia de nuestro trabajo.

¿Y desafíos?

Por ej., la intensidad del trabajo administrativo, la brecha tecnológica.

¿Cómo podemos adaptar lo conversado a las realidades de nuestras organizaciones y territorios?

Por ej., usar whatsapp, Excel u otras herramientas mas conocidas.

¿Cómo se pudieron adaptar con la pandemia y el ASPO?



iGracias!