



Rompiendo con el estancamiento de las Promesas

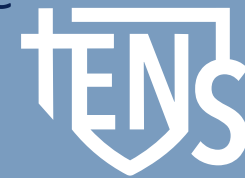
Mejores prácticas

J. Davey Gerhard *Director Ejecutivo*
De la Red Episcopal para la Mayordomía

Objetivos de aprendizaje

1. Analizar las tendencias en las donaciones: comprender las relaciones con los donantes
2. Identificar la misión y enseñar la misión
3. Cómo reclutar, capacitar y apoyar a los líderes que dirigen
4. Cómo medir el impacto en su comunidad
5. Cómo adaptar su enfoque en la recaudación de fondos

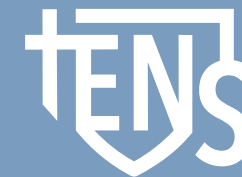
Introducción



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Lecciones de las organizaciones sin fines de lucro sobre las relaciones con los donantes

- ▶ Las relaciones con los donantes se pueden aplicar tanto a las iglesias como a las organizaciones sin fines de lucro
 - ▶ Nuestros miembros tienen **muchas motivaciones para apoyar a la congregación**; no podemos hacer suposiciones simples basadas en modelos antiguos
 - ▶ Cambios generacionales
 - ▶ Algunos miembros todavía dan por sentido del *deber*, pero muchos más dan por el *impacto* o sentido de *pertenencia*
 - ▶ Es una parte responsable y ética de la administración **analizar a como dan nuestros miembros y entender cómo motivarlos**



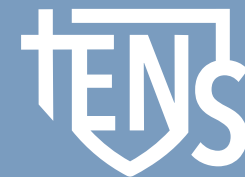
THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Por qué los donantes se estancan

Lecciones de las organizaciones sin fines de lucro sobre las relaciones con los donantes

- ▶ ¿Qué significa analizar las tendencias de los donantes?
 - ▶ El liderazgo de la congregación debe tener una buena idea de cómo se desempeñan las donaciones de los miembros año tras año.
 - ▶ Puede mostrar informes con cada contribución individual y eliminar los nombres, si su cultura desea confidencialidad
 - ▶ Elabore su informe para mostrar al menos tres años uno al lado del otro

Por qué los donantes se estancan



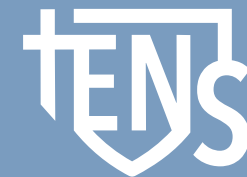
THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Lecciones de las organizaciones sin fines de lucro sobre las relaciones con los donantes

- ▶ Emplee el ejercicio de Gestión de Movimiento en su campañas de promesas
 - ▶ Proceso para aprender, elaborar estrategias, intervenir y mover a un donante de un nivel a otro
 - ▶ Afinidad: ¿cómo su misión resuena con un miembro?
 - ▶ Acceso: qué tan cerca está de un miembro
 - ▶ Habilidad: cuánto puede un miembro dar / lo que se puede esperar

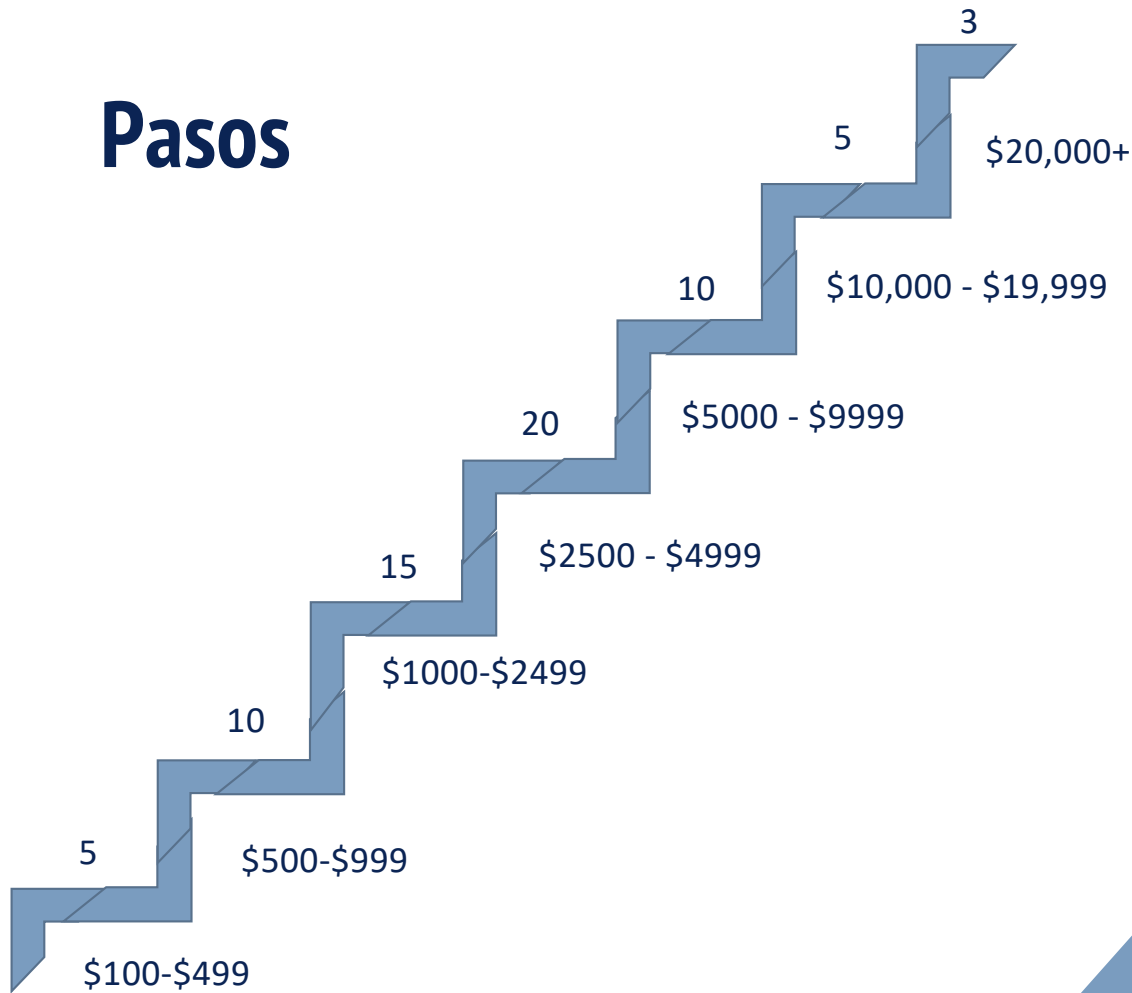


Por qué los donantes se estancan



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Pasos



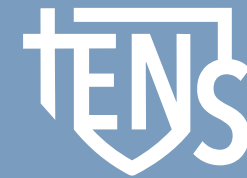
Por qué los donantes se estancan

- ▶ Esta congregación tiene 68 hogares que dan promesas
- ▶ Juntos, contribuyen \$272,800
- ▶ El tamaño promedio del regalo es de \$4012, un poco por encima del promedio nacional
- ▶ Esta herramienta se puede usar para imaginar cómo sería ascender de nivel, y cuanto esto aumentaría el total de la campaña de promesas

TENS | THE EPISCOPAL NETWORK FOR STEWARDSHIP

Donaciones proporcionales

Annual Income	Weekly Income	Beyond the Tithe		Tithe		Proportional Giving							
		15%	12%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%
\$20,000	\$385	\$58	\$46	\$38	\$35	\$31	\$27	\$23	\$19	\$15	\$12	\$8	\$4
\$25,000	\$481	\$72	\$58	\$48	\$43	\$38	\$34	\$29	\$24	\$19	\$14	\$10	\$5
\$30,000	\$577	\$87	\$69	\$58	\$52	\$46	\$40	\$35	\$29	\$23	\$17	\$12	\$6
\$40,000	\$769	\$115	\$92	\$77	\$69	\$62	\$54	\$46	\$38	\$31	\$23	\$15	\$8
\$50,000	\$962	\$144	\$115	\$96	\$87	\$77	\$67	\$58	\$48	\$38	\$29	\$19	\$10
\$60,000	\$1,154	\$173	\$138	\$115	\$104	\$92	\$81	\$69	\$58	\$46	\$35	\$23	\$12
\$70,000	\$1,346	\$202	\$162	\$135	\$121	\$108	\$94	\$81	\$67	\$54	\$40	\$27	\$13
\$80,000	\$1,538	\$231	\$185	\$154	\$138	\$123	\$108	\$92	\$77	\$62	\$46	\$31	\$15
\$90,000	\$1,731	\$260	\$208	\$173	\$156	\$138	\$121	\$104	\$87	\$69	\$52	\$35	\$17
\$100,000	\$1,923	\$288	\$231	\$192	\$173	\$154	\$135	\$115	\$96	\$77	\$58	\$38	\$19
\$120,000	\$2,308	\$346	\$277	\$231	\$208	\$185	\$162	\$138	\$115	\$92	\$69	\$46	\$23
\$150,000	\$2,885	\$433	\$346	\$288	\$260	\$231	\$202	\$173	\$144	\$115	\$87	\$58	\$29



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Por qué los donantes se estancan

Lecciones de las organizaciones sin fines de lucro sobre las relaciones con los donantes

- ▶ ¿Dónde encaja una relación pastoral en todo este análisis?
 - ▶ El análisis de donantes a veces se siente como si estuviéramos sacando al individuo de la relación. **Pero en la iglesia, sabemos que no podemos hacer eso.**
 - ▶ Cuando miramos los datos de los donantes en la iglesia, debemos
 - ▶ **Orar** por esa persona o familia
 - ▶ Tomar los cambios en la promesa o el cumplimiento como **posibles problemas pastorales**
 - ▶ **Recordar lo que sabemos sobre ellos** a través de nuestras relaciones para saber cómo acercarnos



Ojo: no es solo el clero quien mantiene relaciones pastorales con los miembros. Todos asumimos este papel como hermanos y hermanas.

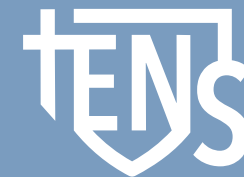


Por qué los donantes se estancan

Lecciones de las organizaciones sin fines de lucro sobre las relaciones con los donantes

- ▶ La fatiga de los donantes es real
 - ▶ Las Iglesias a menudo han pensado que eran inmunes a la fatiga de los donantes, **pero nuestros miembros se pueden aburrir** con nuestro enfoque como cualquier otro donante
 - ▶ Los donantes que están **todavía en sus años fructíferos** y que están haciendo el mismo regalo año tras año probablemente están cansados. *Estos miembros están estancados.*
 - ▶ *Ahora, exploremos cómo ayudarlos*

Por qué los donantes se estancan

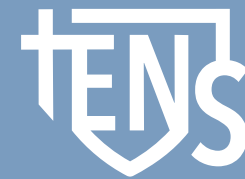


THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su Misión

- ▶ ¿Sabes sus miembros cuál es su misión?
¿Está seguro?
 - ▶ Traer a Cristo al mundo
 - ▶ Es una excelente misión. Sin embargo, es un poco grande para una sola iglesia.
 - ▶ Sirviendo a nuestros Próimos
 - ▶ ¿Sirviéndoles qué? ¿O como?
 - ▶ Un lugar donde todos son bienvenidos
 - ▶ Suena bien, pero ¿bienvenidos a hacer qué?
¿Por qué?
- ▶ Todos en su congregación deben saber cuál es su misión

Miembros enfocados en la misión

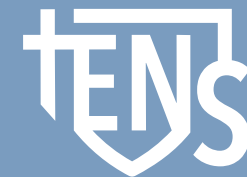


THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su Misión

- ▶ La misión debe estar
 - ▶ Centrada en el impacto
 - ▶ Local
 - ▶ Inspirador
 - ▶ Inclusivo
 - ▶ Aspiracional
 - ▶ Fácilmente repetible
 - ▶ Enseñable
 - ▶ Accesible
 - ▶ Revisarlo de vez en cuando así como el vecindario y los miembros cambien

Miembros enfocados en la misión

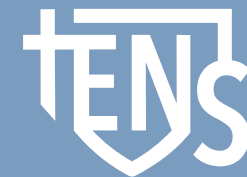


THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su Misión

- ▶ Cuando sus miembros saben cual es su misión, ellos pueden
 - ▶ Decirles a otros acerca de
 - ▶ Apoyarla fielmente
 - ▶ Orar para su realización
 - ▶ Abogar por ella
 - ▶ Compartir sus ideas
 - ▶ Apoyar con sus dones de tiempo, talento y tesoro
 - ▶ Diríjase en la misma dirección

Miembros enfocados en la misión

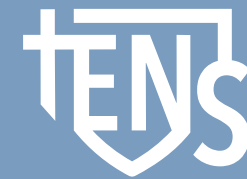


THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Su Misión

- ▶ No asuma que los miembros saben cuál es su misión
 - ▶ Las metas de crecimiento de la junta parroquial
 - ▶ Planes a largo plazo
 - ▶ Planes de capital
 - ▶ Incubación del programa
- ▶ Enseñe sobre su misión
- ▶ Predique sobre su misión
- ▶ Comunique con frecuencia acerca de su misión

Miembros enfocados en la misión



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

¿Están liderando sus líderes?

- ▶ Una de las razones más importantes por las que los miembros no donan (o donan más) **es porque sus líderes no les piden más**
 - ▶ Mayordomía o junta que hablan de dinero en público solo durante la temporada de promesas
 - ▶ Enfoque en las promesas y no en la generosidad

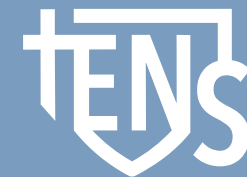


Liderazgo de mayordomía

¿Están liderando sus líderes?

- ▶ El equipo de mayordomía NO es el comité de recaudación de fondos. Tan importante como es recaudar dinero para el ministerio de la iglesia, **el enfoque del equipo de mayordomía es animar a los cristianos a usar los dones que Dios les ha dado en formas que honren a Dios**
 - ▶ Formación
 - ▶ Oración
 - ▶ Generosidad y gratitud
 - ▶ Inspiración

Liderazgo de mayordomía



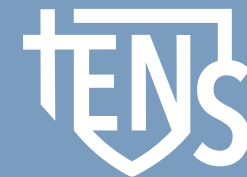
THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Alineación

- ▶ El ministerio de generosidad y recaudación de fondos **debe estar alineado** con otras áreas de programas
 - ▶ Formación de adultos y jóvenes
 - ▶ Clases de confirmación y preguntas
 - ▶ Presupuesto y finanzas
 - ▶ Donaciones planificadas / legados
 - ▶ Comités de capital / edificios y terrenos
 - ▶ Comunicaciones, boletines, sitio web, redes sociales



Liderazgo de mayordomía



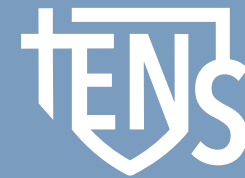
THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Generosidad

- ▶ ¿Son sus líderes generosos?
 - ▶ No tienen que hacer la donación más grande, pero su donación debe ser un ejemplo
 - ▶ Sus líderes deben hablar sobre sus donaciones
 - ▶ Qué los inspira
 - ▶ Por qué eligen hacer una donación
 - ▶ Abogar por las donaciones proporcionales
 - ▶ ¿Se presentan en eventos? ¿Lo apoyan públicamente
 - ▶ ¿Se apoyan entre sí y en las decisiones que toman?

Liderazgo de mayordomía

BE GENEROUS
WITH GRATITUDE,
FOR IT IS
CONTAGIOUS.



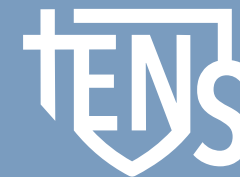
THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Reclutando líderes generosos

De acuerdo con la Rt. Rev. Dan Edwards, obispo de Nevada, **su comité de mayordomía debería estar listo para Pascua.**

- ▶ Un equipo eficaz recaudará más dinero para *financiar la misión de la iglesia.*
- ▶ Ellos *generan apoyo y reconocimiento* para todos los demás ministerios parroquiales.
- ▶ El proyecto es una oportunidad para que los miembros del equipo *formen o profundicen relaciones* que son el alma de la congregación.
- ▶ Ellos comparten *una espiritualidad de la generosidad agradecida*, enriqueciendo de esta manera la vida y incrementando las almas de la congregación.

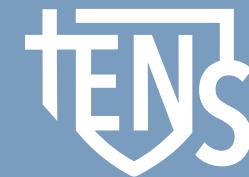
Reclutando líderes generosos



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Reclutando líderes generosos

- ▶ *Personas que conocen a la gente:* la influencia más fuerte del equipo está en sus amigos. Necesitas personas conectadas.
- ▶ Diversificar el equipo según datos demográficos como edad, identidad de género e identidad racial.
- ▶ Si la congregación tiene más de un servicio de adoración, incluya personas de los diferentes servicios de adoración en el equipo.



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

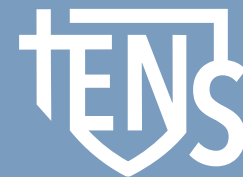
Reclutando líderes generosos

Reclutando líderes generosos

- ▶ *Personas que aman a la congregación.* El equipo de campaña representa a la congregación ante la congregación.
- ▶ Las personas verán cómo ellos se sienten acerca de la congregación y su liderazgo, tanto laicos como clérigos.



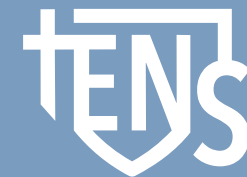
Reclutando líderes generosos



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Reclutando líderes generosos

- ▶ *Personas con un corazón para la mayordomía.* No todo el mundo nace para recaudar dinero o se siente cómodo pidiéndolo.
- ▶ Busque personas en su congregación que tengan un corazón tan grande por la misión que puedan pedir con valentía a sus compañeros que la apoyen.
- ▶ La mayordomía es mucho más que una campaña de promesas, es una vida de generosidad y una cosmovisión de abundancia lo que nos lleva a la comunidad cristiana.

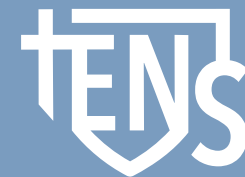


THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Reclutando líderes generosos

- ▶ **Personas con habilidades.** El presidente necesita habilidades organizativas para hacer el trabajo, como organizar una reunión, terminar con pasos de acción y establecer responsabilidades.
- ▶ **Personas con credibilidad.** A quién nombras para el equipo le dice a la congregación si esto es importante o no. Necesita a alguien en el equipo que tenga el respeto de la congregación.
- ▶ **Gente con tiempo.** Elija a alguien que pueda liberarse de algunos de sus otros trabajos en la iglesia durante un año. No elija a sus guardianes, su tesorero o su comité de finanzas. *Contar dinero y recaudarlo suelen ser incompatibles.*
- ▶ **Personas que pueden darse a sí mismas.** Estos no tienen que ser sus miembros más ricos, pero el equipo debe ser capaz de dar un ejemplo de generosidad.

Reclutando líderes generosos



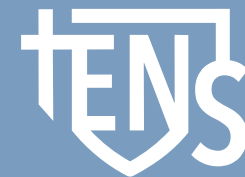
THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Impacto es una inversión

Su iglesia no puede simplemente esperar que la gente dé por un sentido de obligación.

Existe un creciente deseo entre los donantes de saber que sus contribuciones financieras están haciendo más que mantener las luces encendidas: quieren saber que su dinero está marcando la diferencia.

El impacto inspira



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Midiendo el impacto

No todas las congregaciones tienen grandes ministerios visibles de alcance a la comunidad que tienen un impacto amplio y notable. ¿Cómo mides el impacto en tu iglesia?

- ▶ ¿Cuántas personas nuevas se unieron a su iglesia?
- ▶ ¿Aumentó la asistencia en sus grupos pequeños o en la escuela dominical?
- ▶ ¿Se asoció con organizaciones sin fines de lucro locales para lograr un trabajo centrado en la misión?
- ▶ ¿Cómo fue la participación en comités, cofradías y grupos de trabajo?

El impacto inspira

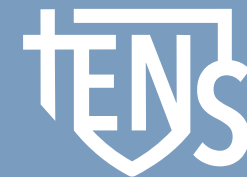


Midiendo el impacto

1. Asistencia
2. Participación misional
3. Voluntariado
4. Actividad en línea
5. Donaciones
6. Resultados de eventos
7. Conexiones
8. Crecimiento
9. Desgaste

Seguimiento, publicidad, celebración, análisis y comunicación sobre estas medidas

El impacto inspira



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

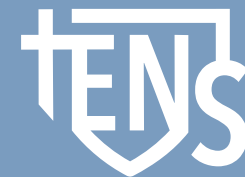
Cambio de enfoque

Razones por las que los miembros dan contribuciones sin muchas ganas(en orden)

1. Nadie se acercó personalmente
2. La misma carta que el año pasado
3. El mismo tema o enfoque que en otros años
4. No hay nada nuevo que informar, no hay razón para aumentar
5. La iglesia no esta creciendo
6. La comunidad está cambiando
7. Problemas presupuestarios

2018 Estudio de Tithe.ly

Adaptación de casos y materiales



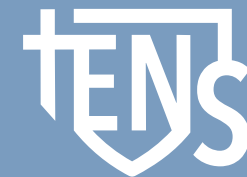
THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Cambiando su enfoque

¿Son aburridos los materiales de su campaña?

- *¿Cuentan la historia de la congregación?*
- *¿Dan medidas y métricas sobre la misión?*
- *¿Están enfocados en las cuentas a pagar o en la Biblia?*
- *¿Están enfocados en el presupuesto o en la misión?*
- *¿Tienen fotografías? ¿Testimonios/Videos?*

Adaptación de casos y materiales



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Cambiando su enfoque



Este año nosotros:
Serviremos 5200 comidas calientes
Educaremos 58 niños
Nos reuniremos en 124 servicios
Proveeremos regalos de Navidad
para 100 niños sin hogar

Plantaremos y cosecharemos un jardín comunitario
... ¡y mucho más!

St. Swithen's ha estado
Serviendo la comunidad
de Blue Hill por 108 años

*Únase a nosotros para
hacer el
¡Trabajo de Dios hoy!*

www.stswithens.org/donate

www.tithe.ly.com/stswithens

www.paypal.com/stswithenschurch



Reverso
de la
tarjeta
3x5

**¡Sí! Tener un presupuesto
narrativo ¡Sí! ¡Tenga un
sitio web para la campaña
de compromiso!
¡Sí! ¡Que tengas un gran
folleto!**

Y ...

**si puedes contar la historia
de tu iglesia en el anverso y
el reverso de una tarjeta de
3x5, ¡realmente tienes una
gran campaña**

Anverso
de la
tarjeta
3x5



Adaptación de casos y materiales

Elementos de declaración de casos excelentes

- ▶ ¿Cuál es la necesidad?
- ▶ ¿Cómo puede saber que esta es una necesidad urgente?
- ▶ ¿Cómo va a abordar su iglesia esta necesidad?
- ▶ ¿Cuáles serán los beneficios de su acción?
- ▶ ¿Cuáles son las consecuencias negativas si fallas?



Tema de TENS para el 2021

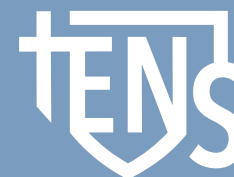
El tema y la imagen de *Cada regalo perfecto* están envueltos en la metáfora de la mariposa y la crisálida.

Para los antiguos griegos, la mariposa representaba la imagen del renacimiento y la libertad. La palabra que usaron para mariposa era *psique*, y si crees que te suena familiar, ¡Tienes razón! También significa espíritu. La humilde y hermosa mariposa contiene la idea filosófica y espiritual del alma que se libera de su caparazón: libre para **descubrir, inspirar, crear, comunicar, compartir**. *Estos son los resultados de nuestros dones de tiempo, talento y tesoro.*

Seguimos manteniendo la conversación

Every 
 **Perfect
Gift**

Cada don 
 **perfecto**



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP



¡Gracias!

Para obtener más información, herramientas,
seminarios web y recursos, visite www.tens.org

J. Davey Gerhard,
Executive Director
415-869-7837 (o)
415-307-0172 (m)
davey@tens.org
www.tens.org