



Evaluación de su campaña de promesas de donaciones

Cn. J. Davey Gerhard *Executive Director*
The Episcopal Network for Stewardship

Objetivos de aprendizaje

- ▶ Mejores prácticas para evaluar una campaña concluida
 - ▶ Revisar las cifras
 - ▶ Hacer las preguntas indicadas
 - ▶ Reflexionar sobre los resultados
- ▶ Preparación para la próxima campaña
 - ▶ Mejores prácticas para fijar objetivos
 - ▶ Mejores prácticas para reclutar y capacitar a un equipo
- ▶ Formación continua
- ▶ Próximo nivel de recaudación de fondos

Introducción

Gratitud: al comienzo y al final

- ▶ Cada campaña para recaudar fondos en su congregación debe comenzar con una manifestación de gratitud.
 - ▶ Gracias por su participación
 - ▶ Gracias por ser voluntario
 - ▶ Gracias por sus donaciones
 - ▶ Gracias por sus actos de bondad
 - ▶ Gracias por formar una gran familia



Una práctica de gratitud

TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Gratitud: al comienzo y al final

- ▶ Cada campaña para recaudar fondos en su congregación también debe terminar con una manifestación de gratitud.
- ▶ **Las notas manuscritas** sin ningún dato financiero, se deben enviar a cada persona, *incluso a quienes no prometieron donaciones ni hicieron una ofrenda.*
 - ▶ **Cada miembro participa en una campaña**
 - ▶ Gracias a quienes hicieron una ofrenda
 - ▶ Gracias a quienes no hicieron una donación , pero que quizás fueron voluntarios, oraron, *sirvieron de otras maneras que usted conoce o desconoce.*

Una práctica de gratitud



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Hacer las preguntas indicadas: las cifras

- ▶ ¿Cuál es el importe total de las promesas de donaciones para el año que viene? ¿Aumentan o disminuyen? ¿Cuál es el porcentaje?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesas de donaciones se entregaron? ¿Son más o menos que el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesas de donaciones representan un aumento en relación con el año pasado?

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: las cifras

- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesas de donaciones representan una disminución en relación con el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesas de donaciones no tuvieron variación en relación con el año pasado?
- ▶ Si acepta donaciones electrónicas, ¿aumentó la cantidad de personas que las hacen?

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: las cifras

¿Qué nos enseñan las cifras?

1. Son una medición importante de los ingresos que esperamos.
2. Son una pequeña ventana por la que podemos ver la capacidad y generosidad de nuestros miembros.
3. Forman parte de la medición del impacto y la adopción de nuestra misión.

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: las cifras

Las cifras son indicadoras de lo que está ocurriendo ... pero no cuentan toda la historia.

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: las cifras

Algunas consideraciones más acerca de las cifras:

No basta solo con informar; sino que debemos analizar.

- ▶ ¿Cuáles son las tendencias en las donaciones? Considerar las donaciones hechas durante un plazo de tiempo (tres años como mínimo).
- ▶ Analizar a los individuos durante un plazo de tiempo.
- ▶ ¿Son sus donaciones las mismas año tras año?
- ▶ Las donaciones individuales deben aumentar año tras año
- ▶ ¿Hay un estancamiento inexplicable, un aumento, una disminución? **Esto da la oportunidad de iniciar conversaciones pastorales.**

Evaluar el rendimiento de su campaña



Los datos sobre las donaciones cuentan la historia

- ▶ No hable más sobre “Promesa promedio”
 - ▶ Distorsiona la verdadera imagen de la donación
 - ▶ Promueve el falso mínimo
 - ▶ Frecuentemente atrae desde el *centro magnético*

Evaluar el rendimiento de su campaña



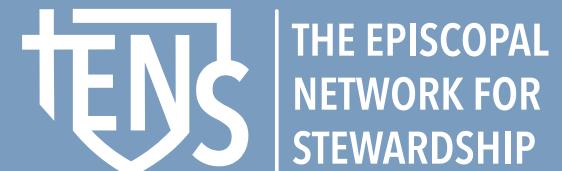
Los datos sobre las donaciones cuentan la historia

- ▶ 110 hogares (unidades) calculados para 2021
- ▶ \$255,156 cálculos totales
- ▶ **Promedio (\bar{x}): \$2,320**
- ▶ *Mediana (M): \$1,810*

Evaluar el rendimiento de su campaña



Church of the Advent
Sun City West, Arizona



Cálculos de datos sobre donaciones

- ▶ **Total de cálculos** \$255,156 110 hogares (100%)
Prom. \$2,320 *M: \$1,810*
- ▶ **Primer 20 % de los cálculos** 22 Hh = \$117,970 (46%)
Prom.: \$5,362 *M: \$4,870*
- ▶ **Próximo 30 % de los cálculos** 33 Hh = \$83,646 (33%)
Prom.: \$2,444 *M: \$2,400*
- ▶ **Mid 30 % de los cálculos** 33 Hh = \$42,480 (17%)
Prom.: \$1,322 *M: \$1,200*
- ▶ **Base 20 % de los cálculos** 22 Hh = \$11,060 (4%)
Prom.: \$586 *M: \$560*
- Muestra el mayor rango de donaciones en una congregación
Total para 2021: \$255,156 **prom. \$2,320** **Mediana = \$1,810** **110 unidades**

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: los sentimientos

- ▶ Transmitió suficiente información para que las personas fueran motivadas e informadas a la vez?
- ▶ ¿El programa tenía el tono indicado para su congregación?
- ▶ ¿Había una sensación de goce y alegría?



Evaluar el rendimiento de su campaña

Hacer las preguntas indicadas: los sentimientos

- ▶ ¿El programa se llevó a cabo durante la cantidad de tiempo correcta, fue muy poco tiempo o demasiado tiempo?
- ▶ ¿La gente sentía que sabía *lo que la iglesia necesitaba* para el presupuesto o como donaciones?
- ▶ ¿El foco se puso más en la Biblia que en las facturas?
- ▶ ¿El foco se puso más en la misión que en el presupuesto?

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: los sentimientos

¿Qué nos enseñan los sentimientos?

1. Son las mejores ventanas para ver cómo nuestros miembros se relacionan con la misión.
2. Si la campaña no se percibió como divertida ni trajo ningún goce, entonces es hora de observar los mensajes.
3. Los presupuestos son acerca de mucho más que facturas: los **miembros se conectan con la misión**.
4. Si los miembros no respondieron a la campaña como usted esperaba, **podría ser debido al enfoque**, y no a la misión ni al presupuesto.

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: reflexionar

- ▶ ¿Qué aprendió este año para tener en cuenta el año próximo?
- ▶ ¿Qué quiere asegurarse de hacer el año próximo?
- ▶ ¿Qué quiere asegurarse de no hacer el año próximo?

Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: reflexionar

- ▶ ¿Qué metas cuantitativas y cualitativas se fijaría para el programa del año próximo?
- ▶ ¿Qué piensan en su comité? ¿Están entusiasmados, desanimados o exhaustos?
- ▶ ¿Cuánto me pide o nos pide Dios que donemos como parte *del valor total* de mis ingresos por todo lo que Dios me dio en la vida?

Evaluar el rendimiento de su campaña



Seguimiento

Cuando la celebración haya terminado, se hayan llevado la comida y hayan limpiado, quedan algunas cosas por hacer...

- ▶ Llame a su Comité de corresponsabilidad para hacer una reunión final. **Haga preguntas.**
- ▶ Haga un seguimiento de las donaciones que no llegaron, **mensajes de correo electrónico personales y llamadas telefónicas**
- ▶ Después de haber analizado las tendencias, **¿necesita tener algunas conversaciones pastorales?**
- ▶ **Agradezca al comité de corresponsabilidad**, quizás hasta puede hacerles un pequeño regalo. Pregúnteleles si volverían a estar en el comité.

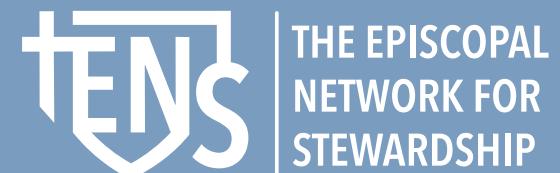
Evaluar el rendimiento de su campaña



Hacer las preguntas indicadas: diálogos pastorales

- ▶ ¿Por qué tomó la decisión de apoyar (o no apoyar) a la iglesia este año?
- ▶ ¿Qué programa o ministerio de su iglesia es más significativo para usted?
- ▶ ¿Qué trabajo o ministerio cree que podríamos hacer en la comunidad que no tengamos?
- ▶ ¿Cuáles son sus metas o dificultades personales y profesionales? ¿Cómo puede la iglesia apoyarlo a usted y a su familia?
- ▶ ¿En el futuro, consideraría hacer una donación para financiar nuestro ministerio?

Evaluar el rendimiento de su campaña



La recaudación de fondos es un ciclo

La campaña no se termina, solo cambia de fase

- ▶ Fases no activas de una campaña:
- ▶ Reflexión y aprendizaje
- ▶ Planificación
- ▶ Reclutamiento del equipo
- ▶ Formación de miembros generosos

Esto no significa que usted debe hablar de dinero todas las semanas. **Significa que debe hablar con frecuencia sobre generosidad, gratitud y oportunidades.**

Preparar para la próxima campaña



Metas para tener éxito

A principios del año, fíjese las metas para la campaña del año próximo.

- **Debe basarse en lo que aprendió** de sus análisis, reflexiones y preguntas pastorale
- **Deben abarcar más** que el presupuesto
- ¿Metas para conseguir miembros nuevos?
- ¿Metas para conseguir voluntarios?
- ¿Metas para tener ministerios nuevos o para renovarlos?

Haga un plan para guiar a su congregación en la campaña del año próximo

Preparar para la próxima campaña



Metas para tener éxito

Las metas deben:

- ▶ Basarse en la realidad
- ▶ Poder lograrse
- ▶ Motivar, pero no ser inalcanzables

Por ejemplo, ...

- ▶ Cincuenta por ciento de nuestros donantes aumentarán sus donaciones el año próximo
- ▶ X personas que nunca habían donado antes harán su primera donación

Preparar para la próxima campaña



Algunas reflexiones más sobre las metas...

No todas las metas tienen que ser sobre las finanzas.

- ▶ ¿Tiene una meta sobre cuántas familias nuevas espera recibir este año? ¿Por qué no publicarlo? **Cuando la gente sabe cuál es la meta, pueden ayudar a alcanzarla.**

Otras metas tienen impacto en la misión y la recaudación de fondos:

- ▶ Crear o renovar el boletín informativo
- ▶ Modernizar el sitio web
- ▶ Crear nuevos folletos o materiales sobre su iglesia y sus ministerios

Preparar para la próxima campaña



Los ítems de su plan

- ▶ Me comunicaré con los cinco mayores y menores donantes este año
- ▶ Le pediré al encargado de corresponsabilidad de la diócesis que haga una presentación o que dé un sermón
- ▶ Nuestro comité de corresponsabilidad leerá un libro sobre la generosidad
- ▶ El boletín tendrá frecuentes novedades sobre la misión o las actividades de extensión
- ▶ Parámetros de medición, mediciones e impacto
- ▶ Los recordatorios y manifestaciones sobre las promesas de donaciones se harán trimestralmente

Preparar para la próxima campaña

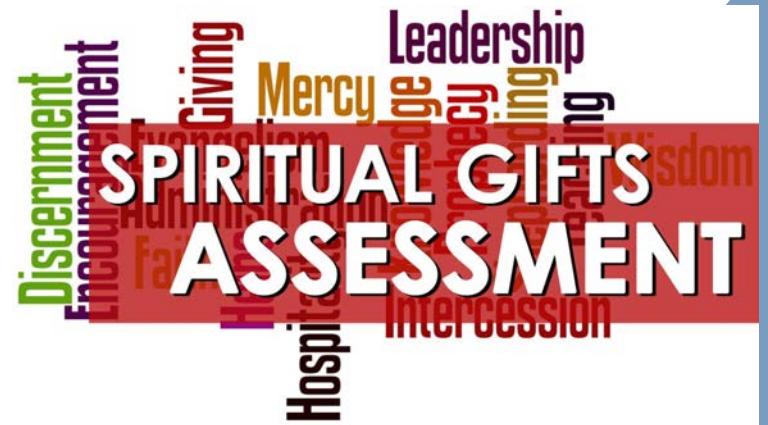


TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

Inventario de dones espirituales

- ▶ Los miembros dan de muchas maneras y los tres pilares de nuestra herramienta de corresponsabilidad son importantes: el tiempo, el talento y los tesoros.
- ▶ ¿Hay algún taller, ejercicio de formación o sermón en el que usted pueda predicar cómo identificar y utilizar nuestros dones espirituales?

Preparar para la próxima campaña



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

El origen teológico de la generosidad

La generosidad es una virtud que se cultiva, que se educa con enseñanzas, práctica y tiempo.

"Al igual que la humildad, la generosidad nace de saber que todo lo que tenemos y todo lo que logramos deviene de la gracia de Dios y del amor de Dios por nosotros. ... Ciertamente, es gracias a experimentar esta generosidad de Dios y la generosidad de quienes están en nuestras vidas que aprendemos qué es la gratitud y a ser generosos con los demás."

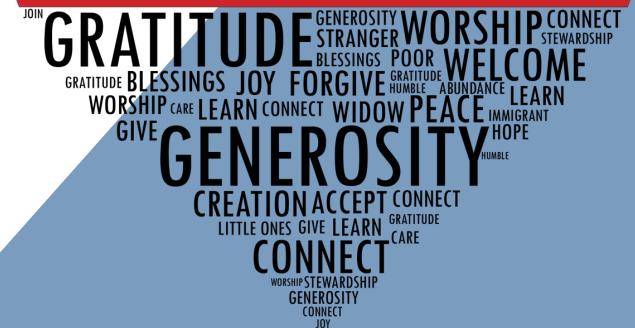
Arcobispo Desmond Tutu, God Has a Dream
(Dios tiene un sueño)

Preparar para la próxima campaña

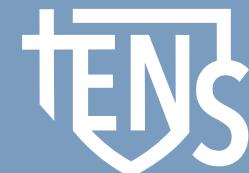


GENEROSITY
LOVE GRATITUDE SISTER
STEWARDSHIP
HOMELESS KINDNESS MANAGE
LEARN WORSHIP TREASURE CONNECT CARE
ORPHAN GRATITUDE PATIENCE LEARN

WHERE OUR HEARTS ARE...



JOIN GRATITUDE GENEROSITY WORSHIP CONNECT
GRATITUDE BLESSINGS JOY FORGIVE BLESSINGS POOR WELCOME
WORSHIP CARE LEARN CONNECT WIDOW PEACE IMMIGRANT HOPE
GIVE GENEROSITY HUMBLE ABUNDANCE LEARN
CREATION ACCEPT CONNECT
LITTLE ONES GIVE LEARN CARE
CONNECT
WORSHIP STEWARDSHIP
GENEROSITY CONNECT JOY



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

El origen teológico de la generosidad

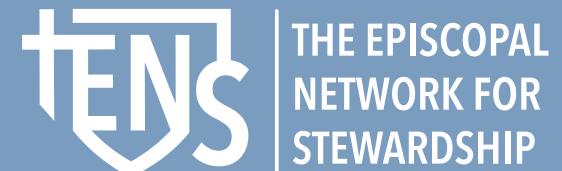
Este año, pruebe **estas cuatro cosas** para mantener vivo el diálogo sobre la corresponsabilidad y la generosidad en su congregación...

1. Proponga el estudio de un libro:

A Spirituality of Fundraising, de Henri Nouwen

One Minute Stewardship: Creative ways to talk about money in church, de Charles Cloughen, Jr.

Preparar para la próxima campaña



El origen teológico de la generosidad

Este año, pruebe **estas cuatro cosas** para mantener vivo el diálogo sobre la corresponsabilidad y la generosidad en su congregación...

2. Haga un análisis del presupuesto a mitad de año, informe sobre los objetivos e impacto del ministerio

Esta herramienta, preparada por los encargados y el tesorero, permitirá a las personas saber cuál fue el impacto de sus donaciones y a recordarles que sus donativos son importantes durante todo el año.

Preparar para la próxima campaña



TENS | THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

El origen teológico de la generosidad

Este año, pruebe **estas cuatro cosas** para mantener vivo el diálogo sobre la corresponsabilidad y la generosidad en su congregación...

3. Pida que le cuenten sus historias. Pida a los miembros que formen un pequeño grupo y que respondan esta pregunta:

¿Cuál era su actitud en relación con el dinero cuando era adolescente? ¿Qué papel jugaba el dinero en su vida cuando era un adulto joven? ¿Y como padre si lo es? ¿A los 45, 50 y 65? ¿Su actitud o sentimientos cambiaron en esas diferentes etapas de la vida?

Puede descargar toda la autobiografía sobre el dinero aquí: <https://www.tens.org/resource-library/spirituality-formation/a-money-autobiography/>

Preparar para la próxima campaña



El origen teológico de la generosidad

Este año, pruebe **estas cuatro cosas** para mantener vivo el diálogo sobre la corresponsabilidad y la generosidad en su congregación...

4. Predique un sermón sobre la generosidad en julio.

¿Necesita ayuda? TENS ofrece reflexiones para esta temporada sobre el leccionario y sobre temas como generosidad y gratitud. Puede descargarlos gratuitamente.

Preparar para la próxima campaña



A graphic featuring a blue triangle on the right side of the slide. Inside the triangle is a white word cloud. The words include: GENEROSITY, LOVE, GRATITUDE, SISTER, STEWARDSHIP, HOMELESS, KINDNESS, MANAGE, LEARN, WORSHIP, TREASURE, CONNECT, CARE, BROTHER, TRUST, HOPE, SHARE, LEARN, ORPHAN, GRATITUDE, PATIENCE, LEARN, STEWARDSHIP, GENEROSITY, CARE, BELIEVE, THANKS, HOSPITALITY, WORSHIP, JUSTICE, PRAISE, GLADNESS, CONNECT. The words are arranged in a cluster, with some words appearing multiple times and others appearing once.

WHERE OUR HEARTS ARE...



A graphic featuring a blue triangle on the right side of the slide. Inside the triangle is a white word cloud. The words include: JOIN, GRATITUDE, GENEROSITY, WORSHIP, CONNECT, STRANGER, BLESSINGS, POOR, WELCOME, GRATITUDE, BLESSINGS, JOY, FORGIVE, HUMBLE, ABUNDANCE, LEARN, WORSHIP, CARE, LEARN, CONNECT, WIDOW, PEACE, IMMIGRANT, HOPE, GIVE, GENEROSITY, HUMBLE, CREATION, ACCEPT, CONNECT, LITTLE ONES, GIVE, LEARN, CARE, CONNECT, WORSHIP, STEWARDSHIP, GENEROSITY, CONNECT, JOY. The words are arranged in a cluster, with some words appearing multiple times and others appearing once.



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP



THE EPISCOPAL
NETWORK FOR
STEWARDSHIP

For more resources, please visit
www.tens.org

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