

Tomaremos unos minutos para discutir sobre los factores que motivan a los donantes mayores.

Para los propósitos de esta evaluación, consideraremos donaciones mayores a aquellas que estén en un rango medio de seis cifras o más.

Revisaremos la columna del lado derecho de esta página. Sopesando su importancia, daremos un valor a cada factor y luego pondremos un número del 1 al 10... diez para el más alto en importancia. Puede ser que sientas que muchos de ellos ameritan el mismo valor numérico.

En meses recientes, este conferencista ha entrevistado a fondo a cerca de treinta hombres y mujeres quienes han hecho un donativo de \$1 millón o más. En este caso, por lo menos la mitad de estos benefactores han hecho varias donaciones de este nivel. Como parte de la entrevista, también se les pidió sopesar los puntos de esta misma columna de la derecha.

¡Con este ejercicio, tendremos el chance de cotejar nuestras listas con las de ellos!

Probablemente sea cierto que no existe un solo factor que juegue un papel predominante, anulando la motivación para impulsar un donativo grande para tu institución. De hecho, lo más frecuente es una confluencia inexplicable de un sinnúmero de factores y tiempos.

De cualquier forma, el conformarse con esta tesis muy probablemente te pone en el lado de los perdedores.

Los donantes tienen una línea que seguir y hay una marcada singularidad en sus razonamientos. Los resultados de este estudio son fascinantes y en algunos casos, son totalmente contrarios a lo que se cree como verdades en la procuración de fondos. Lo que es significativo es la concordancia de los factores motivacionales. Las similitudes son inviolables.

jp



Jerold Panas, Linzy & Partners



www.yzproyectos.org

RAZONES POR LAS CUALES

LA GENTE DA

Por favor indica del 1 al 10 - siendo diez el más alto la importancia de cada factor.

- ___ Responsabilidad con la comunidad y orgullo ciudadano
- ___ Consideraciones en la deducción de impuestos
- ___ Respeto al liderazgo del voluntariado de la institución
- ___ Porque está actualmente involucrado en el programa de la campaña
- ___ Es parte del consejo directivo, de un comité principal u otro cuerpo de funcionarios de la institución
- ___ Tiene un largo historial e involucramiento en la institución— beneficio personal
- ___ Oportunidad de ser condecorado
- ___ Respeto por la institución en el ámbito local
- ___ Respeto por la institución en un círculo más amplio— regional, nacional, estatal
- ___ Afiliación religiosa o espiritual a la institución
- ___ Gran interés en un programa específico dentro del proyecto
- ___ Para empatar un donativo o donativos hechos por otras personas
- ___ Para desafiar o alentar otros donativos
- ___ La singularidad del proyecto o de la institución
- ___ La atracción y parte conmovedora en el material de la campaña que mueve a donar
- ___ Estabilidad fiscal de la institución
- ___ Sentimientos de culpa
- ___ Respeto por el liderazgo profesional
- ___ Poder de convencimiento o influencia del solicitante
- ___ Creer en la misión de la institución