

## INTRODUCCION:

Se recogen a continuación las ideas de mejora de distintas actividades de captación de fondos que ya hacemos y que se expresaron durante el encuentro. Se trata de acciones en su mayoría sencillas de aplicar y que nos permitirán ser más efectivos e incrementar la captación de fondos.

De conformidad con las conclusiones y compromisos emanados del encuentro, poner en práctica las ideas de mejora incluidas a continuación, que mejor se adapten a nuestras circunstancias y necesidades en cada delegación es nuestra prioridad, junto con poner en práctica las seis ideas nuevas contenidas en el Manifiesto Final del Encuentro.

## IMPULSAR, POTENCIAR Y REPLICAR LAS COSAS BUENAS QUE YA HACEMOS

### Ideas para CJ-CR

- Mejorar la visibilidad de los puntos de venta de Comercio Justo (CJ) y tienda Sede Central: expositores, vitrinas, letreros, banderolas, carteles.
- Procurar sacar el CJ del Centro Educativo: tener la tienda sea propia de PROYDE o por acuerdos con pequeños comercios en un lugar público. Si hay familias del colegio que tengan pequeños comercios, proponérselo a ellas.
- Que los puntos de venta de la red se constituyan en almacenes de CJ
- Programar y ofrecer iniciativas para que el CJ se asocie a las actividades lúdicas-celebraciones: Aguinaldo; bolsas cumpleaños; detalle comuniones; detalle bodas; amigo invisible; detalles por jubilación, etc.
- Aprovechar al máximo el respaldo que nos ofrece la certificación "Centro Educativo por el Comercio Justo" para proponer actividades de divulgación; degustación; formación-sensibilización y venta en los Centros Educativos.
- El CJ es una actividad muy propicia para participar en el ámbito público: eventos culturales; ferias-mercados callejeros; carreras populares, etc.
- El CJ es una actividad muy propicia para ofrecerla a Parroquias, asociaciones y colectivos vecinales, escuelas públicas y empresas.
- Potenciar los pedidos colectivos, como se recoge en las condiciones de venta disponibles en la página web de PROYDE.
- Realizar acciones de formación de CJ para la red-PROYDE.
- Utilizar el CJ en los Ciclos Formativos como herramienta de aprendizaje en proyectos empresariales.
- Dar a conocer el proceso de elaboración de los productos de CJ a los clientes en

nuestros puntos de venta. (La información sobre productores está disponible en la página web).

- Establecer protocolos de CJ en las delegaciones, especialmente aprovechando la certificación “Centros Educativos por el CJ” de manera que se generalice el consumo de productos de CJ en Centros Educativos y comunidades de Hnos.

### **Ideas para Responsabilidad Social de las Empresas (RSE)**

- El Protocolo de RSE de PROYDE que dispongan de él todas las Delegaciones Locales (DL).
- Específicamente para el apoyo de las actividades en las DL y la visibilidad de PROYDE en nuestro entorno, captar la donación en especie de las empresas.
- Tratar de saber lo más posible de cada donante potencial, entidad o particular, que identifiquemos.

Tratar siempre de pensar preferentemente: “Qué le puede aportar PROYDE al donante, más que qué puede aportar el donante a PROYDE”. Es especialmente importante al trabajar con empresas.

- No tener complejo (ni prejuicios ni prevenciones) a la hora de pedir y de presentarnos a las empresas. Apoyarse en Antiguos Alumnos jubilados que son gente de experiencia y sin complejos para pedir.
- Apoyo de la Sede Central a las DL para su relación con las empresas.

### **Ideas para captación Socios**

- Presentar PROYDE e incluir la información de PROYDE en cada reunión escolar: con padres; de profesores; del personal del centro.
- Reforzar y mejorar los sistemas de captación de socios on-line. Entre otros sistemas apoyándonos en los soportes on-line de Antiguos Alumnos (AA), AMPAS, agrupaciones y asociaciones colegiales: deportivas, cofradías, culturales, etc.
- Establecer metas por cada DL sobre número de socios a captar y evaluar los resultados.
- Cuidar a los socios: fomentar la información, el agradecimiento y el trato de cercanía que refuerza el sentido de pertenencia. PROYDE debe disponer de protocolo de actuación de socios y difundirlo a todas las delegaciones.
- Explicar que el socio es el donante mejor y más eficaz de una ONGD. La constancia y la seguridad en la aportación además de la confianza en los fines de la Asociación son claves. Además de ser el medio más eficaz para ejercer la solidaridad como parte integrante del presupuesto personal (familiar o comunitario).

- Tener una persona responsable de la captación, gestión y seguimiento de incidencias socios. Incluyendo las bajas de socios. Definir el perfil-características de la persona responsable de socios.
- Realizar acciones específicas y diferenciadas para determinados colectivos: campañas para captar profesores; campañas para captar padres; jóvenes; etc

### **Ideas para Comunicacion-Publicaciones**

- Revisar las publicaciones que estamos haciendo: el soporte en que se hacen (sobre todo las de papel) y su contenido. Más dinámico y que fomente la participación
- Incrementar la utilización por los voluntarios, socios, colaboradores, simpatizantes, de los “nuevos” canales de comunicación: redes sociales; WhatsApp; comunicación on-line.
- Procurar que cada actividad, propuesta que se realice en una DL incorpore la comunicación a los medios de comunicación a los que tengamos acceso: locales, digitales, etc.
- Elaborar nuevas herramientas de comunicación de qué es PROYDE y sus actividades en forma de videos cortos; spots, etc. y tenerlos en web (canal youtube)

### **Ideas para mejorar gestión-organización ONGD**

- Es clave que en cada DL, se constituya un equipo y la asunción dentro del equipo de la DL de funciones y responsabilidades concretas por personas. Las experiencias presentadas en el encuentro demuestran que las actividades e iniciativas que funcionan son las que tienen una persona detrás
- Establecer sinergias en las DL, Delegaciones Territoriales (DT) y Sede Central con otros estamentos de La Salle con los que hay convergencia de fines y/o acciones: Educación en la Justicia; Misión Compartida; Solidaridad y Misión.
- Mejorar la estructura de red y fortalecer la comunicación en todas las direcciones: de abajo hacia arriba y viceversa (DL-DT-Sede Central) y horizontal: DL entre sí y DT entre sí. Es esencial compartir ideas, recursos y experiencias.
- Fomentar PROYDE-Joven en nuestras DL.
- El proyecto es muy importante para la captación de donantes: revisar la asignación de proyectos. Preparar un portafolio de Proyectos-programas atractivos: de inversión; de funcionamiento; nuevos y de continuidad, que esté al servicio de las DL
- Formación en todos los ámbitos y en particular en proyectos: tener claro lo que queremos “vender”
- Realizar seguimiento y evaluación de cada propuesta que pongamos en marcha en la DL. Tenemos rutinizadas muchas acciones, que son bien conocidas y esperadas, pero van perdiendo fuerza porque no las actualizamos y les damos carácter de novedad.



- Conocer las personas del entorno de nuestra DL que han participado en el voluntariado internacional (en los últimos 2-3 años) e ir a buscarles para dialogar con ellos ofreciéndoles propuestas concretas de inserción como voluntarios en la DL. Esta propuesta de inserción debe realizarse, desde el mismo momento en que una persona presenta su solicitud para realizar la experiencia de Voluntariado internacional.
- Dar a conocer a todas las DL los protocolos y procedimientos de PROYDE en vigor

## **IDEAS DE NUEVAS COSAS QUE PODEMOS HACER**

Las ideas incluidas en el manifiesto final del encuentro, son las que vamos a trabajar de prioridad, tanto como institución como en las Delegaciones Locales. Esas 6 iniciativas deben quedar incluidas en nuestros planes de acción para 2014.

Además, en el encuentro se recogieron otras ideas nuevas que tienen potencial de ponerse en práctica. Las listamos a continuación, para que nos sirvan de estímulo y también de guía sobre por donde caminar en la construcción de una nueva estructura de financiación de PROYDE.

### **LISTADO DE IDEAS:**

- Mayor implicación-integración con colectivos sociales de nuestro entorno: parroquias; colegios públicos; asociaciones cívicas (vecinos, amas de casa, etc); con otras ONGD; La mediación en la relación de personas allegadas a PROYDE que pertenecen a estos colectivos es muy eficaz.
- Dar a conocer los datos de estructura, composición, funciones, actividades, estadísticas de las DL, como algo motivador, a partir de una ficha común de recogida de los datos.
- Buscar donantes internacionales: fundaciones Internacionales; empresas con sede en España que tienen la RSE fuera de España; la Unión Europea, etc. Incluir en el Plan Estratégico de PROYDE
- Generar un foro de encuentro anual que concite el interés de los filántropos La Salle u otros grandes filántropos. Para que colaboren con PROYDE es imprescindible poder llegar a ellos. Un sistema probado ya con éxito, consiste en generar espacios de encuentro donde los filántropos quieran venir y encuentren el valor añadido de encontrarse entre ellos.
- Acercar los beneficiarios de nuestros proyectos África, América, Asia...a los donantes.
- Donación de propiedad intelectual por obras realizadas por personas del entorno de La Salle: libros, obras culturales, etc.
- Tener un número único de PROYDE en la Lotería de Navidad.
- Contribución voluntaria en la matrícula escolar: en la contribución AMPA, en la contribución voluntaria, etc., según legislaciones y posibilidades en cada Comunidad Autónoma.
- Cuota de € solidario en todas las actividades de los AA.

- Promocionar la imagen-visibilidad de PROYDE y/o un proyecto de PROYDE a través de una persona famosa a la que tengamos acceso cercano.
- Unificar la compra de los recursos necesarios para eventos similares que se realizan en varias DL, para lograr mejores precios y mayor visibilidad PROYDE. P.e.: todas las DL que necesiten una camiseta para una acción concreta en un año.
- Hacer circular un proyecto concreto de familia en familia, para divulgación y captación de fondos para el mismo.
- Establecer vínculos con colegios de La Salle de otros países, que no tengan estructuras o cauces de solidaridad organizada, para invitarles a contribuir a proyectos concretos de PROYDE. Así como centros educativos extranjeros con los que nuestros centros tengan convenios de intercambio y relaciones consolidadas. Incluir en el Plan Estratégico de PROYDE
- Proponer proactivamente la donación de herencias.
- Generar mayor imagen de marca. Que en cada Centro Educativo, como ya tiene el sector Bilbao con PROEGA, tengan a la entrada bien visible un cartel grande de PROYDE, a ser posible único modelo para todos.
- PROYDE reflexione y ponga en marcha una Estrategia de captación de fondos: muchos tienen muy buenas propuestas. Es preciso encontrar dónde está nuestra originalidad; el valor de nuestros proyectos; las maneras de hacer la propuesta; los medios que utilizamos (con que contamos); cómo llegar a los donantes; cómo fidelizar a los donantes.