Com hem d’agrair una donació

17/09/2013
Autor/a: Marina Aguilar i Mañas



Font:



Font:

Com hem d’agrair una donació

17/09/2013
Resum:
Et mostrem les tres claus per a què el contingut del missatge sigui un èxit i ajudi a la fidelització dels col·laboradors.

ÍNDEX

Resposta ràpida amb missatges càlids

Contingut creatiu i atractiu

Agraïments sense noves peticions

Més informació

Resposta ràpida amb missatges càlids

Un retroacció àgil ajuda a què la persona que ens ha fet la donació se senti tranquil·la i satisfeta perquè el seu recolzament econòmic ha arribat i ens és molt valuós per al desenvolupament de l'activitat de l'organització.

A més, el fet que la carta o el correu electrònic inclogui un missatge personalitzat fa **augmentar la sensació de satisfacció**. D'aquesta manera, i en la mesura del possible, és important que la resposta inclogui les següents dades:

- Nom de la persona i quantia de la donació
- Motiu de l'aportació i com es materialitzarà aquesta donació.
- Invitació per realitzar una visita a l'entitat
- En cas de carta, signatura a mà de la persona responsable de l'organització

Contingut creatiu i atractiu

El missatge d'agraïment no pot ser un mer tràmit per a l'entitat. Hem de creure en el seu potencial i redactar-ho de forma creativa. Només d'aquesta manera **garantirem que la carta o el correu electrònic sigui llegit**.

Respecte a l'expressió, cada organització té el seu propi estil i ha de decidir com es vol apropar i relacionar amb les persones col·laboradores. Independentment de la cultura de l'entitat, i a banda de què el missatge sigui intel·ligible i sense errades ortogràfiques, és important que **la mida i font de la lletra siguin llegibles i amb espais i sangries que facilitin la comprensió.**

Agraïments sense noves peticions

Hi ha diversitats d'opinions sobre si la missiva ha d'incloure una nova petició de col·laboració. Cada entitat ha de decidir quina és la seva posició.

A l'hora de posicionar-nos en aquest debat, sí que hem de tenir present que els partidaris de no incloure noves peticions assenyalen que aquest fet **pot restar sinceritat i generar l'efecte contrari al desitjat** amb l'enviament de la carta o correu electrònic.

Més informació

Aquest recurs ha estat elaborat a partir de la publicació El agradecimiento: piedra angular de la fidelidad del donante de l’Asociación Española de Fundraising,

Etiquetes: Direcció i gestió ONG, captació de fons, Donacions, crowdfunding, comunicació associativa

URL d'origen: https://xarxanet.org/projectes/recursos/com-hem-d-agrair-una-donacio