

12 dicas essenciais para captar recursos

para seu projeto social

Por Thaís Iannarelli
diretora-executiva da Rede

FILANTROPIA



A captação de recursos sempre foi uma atividade essencial para as organizações do Terceiro Setor.

Em tempos de crise, então, é preciso pensar de forma inovadora, conhecendo as principais ferramentas e fontes que podem apoiar sua causa!

Neste e-book, reunimos **12 dicas bacanas** sobre captação que não podem faltar no seu planejamento.

Confira!



DICA 1

Veja um artigo sobre profissionais de captação de recursos AQUI!

Para captar,
é preciso, antes, investir!

Para ter uma captação de recursos eficaz, é necessário dedicar tempo e, também, RECURSOS à atividade. É isso mesmo: **para captar recursos, é preciso também investir recursos**! É essencial organizar o terreno!

- Ter pelo menos um profissional qualificado e dedicado a este trabalho (e não simplesmente "pegar alguém emprestado" de outra área, que tenha outras atividades) - ter ferramentas diversas, como para controle de contatos e disparo de mensagens, gestão das suas redes sociais...

Ou seja: ainda que o objetivo da captação seja trazer recursos para dentro da organização, sem investir o mínimo na estrutura, os resultados não serão tão bons quanto o esperado.

DICA

2

Desenvolva bem sua narrativa

A identificação com a causa é o que motiva um apoiador. E nada melhor do que uma boa história - contada da maneira certa - para engajar pessoas e empresas em prol das nossas causas, certo? Lembre-se que **o apoiador de qualquer organização ou projeto social quer VER a mudança ocorrer**; quer ver alguma realidade melhorar.

Por isso, conte uma boa **HISTÓRIA REAL** que tenha ocorrido no seu projeto. Use um personagem real, que tenha vivido um conflito, teve um desejo e conseguiu atingir a mudança, graças à atuação do seu projeto - e do apoio dos *stakeholders* envolvidos.



Veja um artigo sobre storytelling AQUI!



DICA

3

Confira um artigo sobre o tema AQUI!

Engaje

seus apoiadores e os inclua nas ações

Sabemos que a emoção é um importante fator para o engajamento de novos apoiadores. Afinal, a afinidade pela causa é essencial para termos ao nosso lado parceiros que atuam para ver a evolução das ações que realizamos. Aliás... não só para ver, mas para **FAZER PARTE** delas.

É isso mesmo: se antes o consumidor da informação era passivo, ou seja, somente ouvia / via / lia notícias, hoje ele é colaborativo. A Internet deu o poder da escolha às pessoas, que querem fazer parte, de fato, das iniciativas - podendo, assim, se sentir mais realizadas com o sucesso delas.
Então, para seu projeto social, convide seus apoiadores e pessoas afins à sua causa a **PARTICIPAREM** - envolva-os de fato, em vez de simplesmente informá-los. Aprofunde os relacionamentos e torne as conexões mais humanas.

Marque

sua presença digital - com planejamento!

Como é a presença da sua organização nas redes sociais? Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn... todas são ferramentas excelentes para se comunicar com potenciais doadores para sua causa. Mas, como você se comporta nesses ambientes? Muito além de simplesmente ter um perfil nas redes sociais, a forma de se expressar, o tipo de conteúdo postado e o direcionamento que se dá a ele são fatores essenciais para seu sucesso.

O primeiro passo é saber: COM QUEM você está falando? Ou seja, quem é o público que você quer atingir? E o exercício é construir uma ou mais PERSONAS para sua comunicação.

E o que é uma persona? É uma representação fictícia de um apoiador ideal da sua causa, alguém que se engajaria por ela. Embora seja fictício, o personagem (pode ser mais de um) deve se basear em comportamentos e características de apoiadores / participantes já existentes - suas histórias, motivações, objetivos etc. Ou seja, nas suas comunicações, imagine que está falando com essas pessoas!

Conheça mais sobre isso AQUI!



DICA

4

DICA

5



Para conquistar doadores,

não deixe de PEDIR!

A doação de pessoas físicas é o tipo que mais cresce no Brasil - e em tempos de COVID-19 temos visto que a solidariedade fala mais alto entre os brasileiros, especialmente em épocas difíceis. Segundo o World Giving Index 2019 (CAF-IDIS), 7 em cada 10 pessoas doaram dinheiro no Brasil no período de um ano.

E como fazer para conquistar doadores individuais? O primeiro passo é muito simples, porém, negligenciado por muitas organizações: PEDIR! É exatamente isso: no Brasil, as ONGs não têm a cultura do PEDIR, e, por isso, muita gente que quer doar não sabe para onde direcionar sua doação. Então, PEÇA doações para as pessoas, use a tecnologia para isso... informe sua causa e onde o recurso será utilizado, preste contas depois. O caminho é este!

Leia um artigo sobre este tema AQUI!

Antes de pedir apoio à iniciativa privada, entenda a política da empresa

DICA

6



Captar com a iniciativa privada é uma estratégia interessante, usada pela maioria das organizações do Terceiro Setor. Porém, antes de participar de um edital ou enviar um projeto, é importantíssimo entender a política de investimento social daquela empresa. Por exemplo, se a empresa só apoia iniciativas da área de meio ambiente, não adianta enviar um projeto na área da saúde.

É preciso focar nas empresas que tenham sinergia com as mesmas causas defendidas pela sua organização. Além disso, é importante entender por que a empresa investe em causas. Pode ser pela melhoria do ambiente interno; pela posicionamento da marca; por algum direcionamento pessoal do CEO, inclinação para a filantropia; pode ser orientação de algum investidor da empresa; pode ter o objetivo de melhorar o entorno, apoiando as comunidades vizinhas.

Enfim, são vários os motivos, mas a questão principal é: ENTENDA aquela empresa e veja se faz sentido solicitar um apoio a ela.

Confira um artigo sobre este assunto AQUI!

DICA
7

Para elaborar um projeto, contextualize e entenda o cenário

Elaborar projetos é parte essencial do trabalho das organizações do Terceiro Setor. Normalmente, eles são a estrutura principal das atividades realizadas, e por isso é importante, antes de escrever um projeto, fazer um DIAGNÓSTICO.

Exatamente isso: antes de escrever o projeto, é preciso ENTENDER e CONTEXTUALIZAR o problema a ser tratado dentro da realidade do local onde será a atuação. Isso vai orientar o planejamento das ações e facilitar os passos seguintes.



Leia mais sobre o tema AQUI!



DICA

8

Diversifique suas fontes!

Já considerou olhar para editais internacionais?

Diversificar nossas fontes de recursos é uma das principais "regras" da captação, pensando na sustentabilidade das nossas organizações. Por isso, fique de olho nos editais internacionais - existem muitos investidores, especialmente dos Estados Unidos e Europa, com recursos destinados às organizações brasileiras.

A regra é a mesma válida para editais brasileiros: só submeta um projeto se estiver alinhado às diretrizes do edital. Fique atento à língua (normalmente esses projetos devem ser enviados em inglês), e também a todos os requisitos referentes à prestação de contas! Mas considere esta fonte para sua captação!

Confira um artigo completo sobre o tema AQUI!

PS: Confira também nossa plataforma de editais exclusiva: filantropia.org/editais

Gere seu

próprio recurso

Um dos principais desafios encontrados pelas organizações do Terceiro Setor é captar recursos que sejam desvinculados de projetos - ou seja, recursos para serem usados de forma livre, como na administração, por exemplo.

Uma alternativa importante, que além de gerar recursos livres, também gera autonomia para a organização, é a geração de renda própria, ou seja: a venda de produtos e/ou serviços, como atividade meio da organização, cujos recursos são usados em prol da causa.

Lembre-se: essa atividade deve ser MEIO, e é uma ótima alternativa para a sustentabilidade da organização.



Leia o artigo de nosso parceiro, Danilo Tiisel, AQUI!

DICA

10



Leia mais sobre tecnologias úteis ao Terceiro Setor AQUI!

Use e abuse das

tecnologias atuais,

como o WhatsApp, por exemplo

Hoje em dia, o WhatsApp faz parte do dia a dia de praticamente todas as pessoas… mas você sabia que ele também pode ser uma ferramenta de captação de recursos?

Exatamente: conquistar e fidelizar doadores por meio da ferramenta é uma nova tendência no Terceiro Setor. É uma forma simples de se comunicar individualmente, mas é preciso tomar cuidado para:

- não ser invasivo
- não deixar as pessoas sem resposta
- divulgar sua causa para as pessoas que têm interesse em saber mais sobre ela.

Planeje eventos presenciais e virtuais!

DICA
11

Estamos em um momento diferente, por conta da pandemia... mas os eventos sempre foram uma ferramenta importante para captar recursos no Terceiro Setor! Embora os presenciais não estejam acontecendo no momento, planejar um deles requer tempo - pelo menos 6 meses de antecedência!

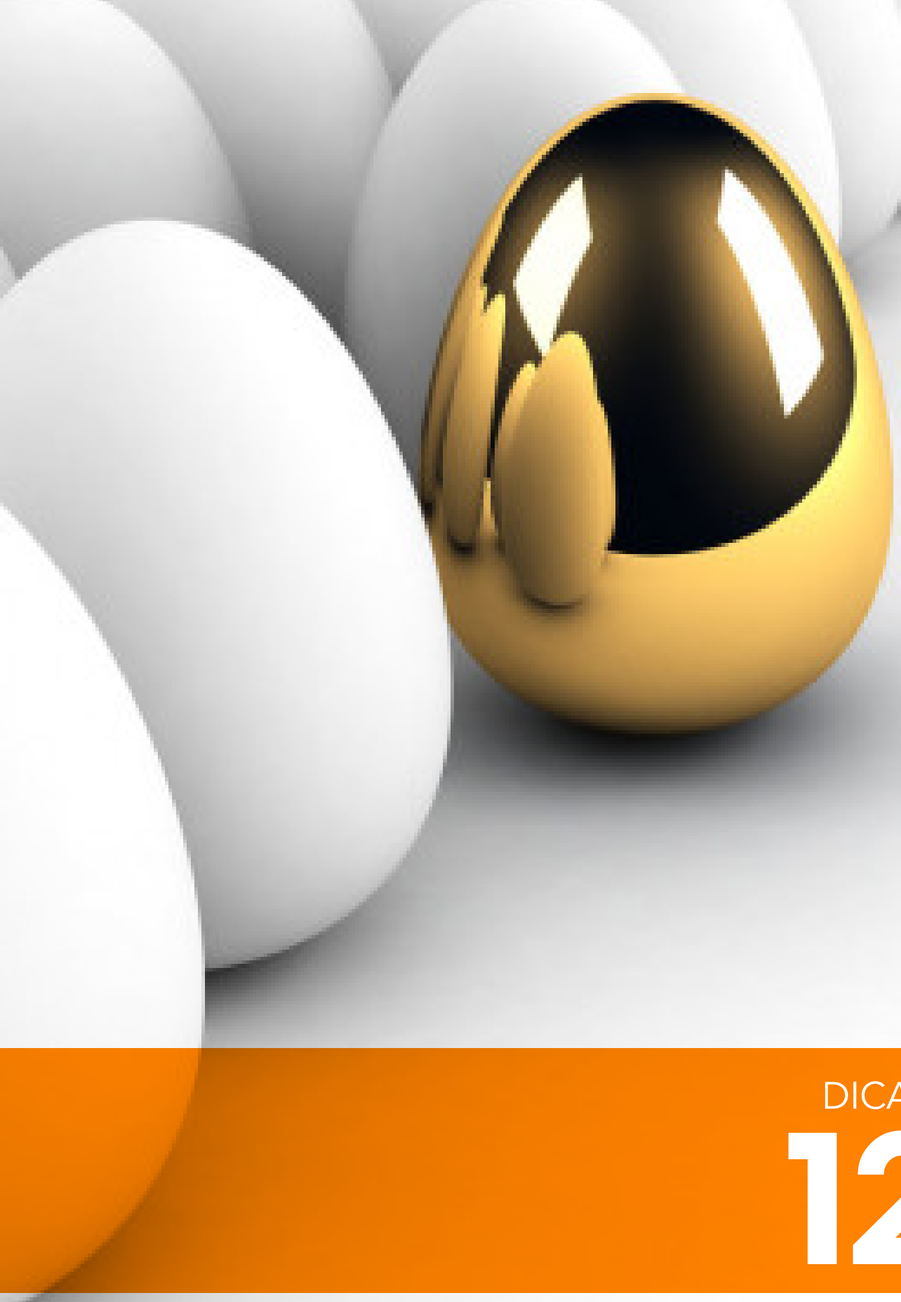
E enquanto isso, por que não focar em eventos on-line? É possível pensar em lives, webinars e até festas virtuais para captar recursos para sua causa!

Para ambos os tipos de evento, o primeiro passo é definir o seu objetivo: por que vou realizar esta ação? Para atrair mais pessoas, é importante ter o objetivo bem comunicado, assim como todo o restante do planejamento estabelecido: qual será o público e tamanho do evento? Qual é o meu orçamento? Quanto quero captar?

Os eventos também dão autonomia à organização na gestão dos recursos.



Leia mais AQUI!



DICA
12

Considere incluir em seu planejamento a captação de grandes quantias

Captar grandes quantias é um desafio que requer bastante planejamento, e esta ação é conhecida como Campanha Capital - normalmente realizadas para realizar grandes obras ou para composição de fundos patrimoniais.

Antes de iniciar o processo da campanha de captação, é essencial ter um projeto arquitetônico detalhado, no caso das obras, ou um planejamento do fundo. Isso deve estar atrelado a um estudo de viabilidade, pois se tratam de iniciativas que mobilizarão uma quantidade considerável de recursos. Esta estratégia precisa de tempo e dedicação para ser implementada.



Captar recursos requer dedicação, mas também **informação!**

E espero que as dicas tenham ajudado você a ter novas ideias.

Conte com a Rede Filantropia!

Saiba mais sobre todas as nossas ações:
www.filantropia.ong