

Evaluando tu campaña de promesas

J. Davey Gerhard



Objetivos de aprendizaje

- ▶ Mejores prácticas para evaluar una campaña terminada
 - ▶ Revisando los números
 - ▶ Haciendo las preguntas correctas
 - ▶ Reflexionando sobre los resultados
- ▶ Preparando para la próxima campaña
 - ▶ Mejores prácticas para fijar metas
 - ▶ Mejores prácticas para reclutar un equipo
- ▶ Formación continuada
- ▶ Recaudación al próximo nivel

Introducción



La gratitud: El comienzo y el fin

- ▶ La gratitud es una práctica, que requiere repetición cotidiana
- ▶ La gratitud es una invitación
- ▶ La gratitud es una forma de vida

Práctica de gratitud



La gratitud: El comienzo y el fin

- ▶ Cada campaña para recaudar fondos en tu congregación debe empezar con gratitud.
 - ▶ Gracias por tu participación
 - ▶ Gracias por servir
 - ▶ Gracias por tus dones
 - ▶ Gracias por tus hechos de bondad
 - ▶ Gracias por criar a una maravillosa familia



Práctica de gratitud

La gratitud: El comienzo y el fin

- ▶ Cada campaña para recaudar fondos en tu congregación debe terminar con gratitud también.
- ▶ **Notas escritas a mano**, sin datos financieros, deben de ser enviadas a cada persona, *incluidos los que no hicieron promesa, ni hicieron una donación.*
 - ▶ **Cada miembro participa en una campaña**
 - ▶ Da gracias a los que hicieron una donación
 - ▶ Da gracias a los que no lo hicieron, pero puedan servir, orar, o servir en maneras conocidas o no conocidas a ti

Práctica de gratitud



Haciendo las preguntas correctas: Los números

- ▶ ¿Cuál es total prometida para el próximo año? ¿Está aumentando o disminuyendo? ¿Por cuál porcentaje?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas fueron entregadas? ¿Han aumentado o disminuido desde el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesa muestran un aumento en donación desde el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesa muestran una disminución en donación desde el año pasado?
- ▶ ¿Cuántas tarjetas de promesa se mantenían desde el año pasado?
- ▶ Si usas donación electrónica, ¿aumentó la cantidad de participantes?

Evaluando el éxito de tu campaña



Haciendo las preguntas correctas: Los números

¿Qué nos enseñan los números?

1. Son una medida práctica de nuestros ingresos anticipados
2. Son una ventana pequeña hacia la capacidad y generosidad de nuestros miembros
3. Son parte de una medida del impacto o la adopción de nuestra misión



Evaluando el éxito de tu campaña

Haciendo las preguntas correctas: Los números

Los números indican lo que está pasando... pero no cuentan toda la historia



Evaluando el éxito de tu campaña

Haciendo las preguntas correctas: Los números

Algunas palabras más sobre números:

No es suficiente reportarlos, hay que analizarlos.

- ▶ ¿Cuáles son las tendencias de donaciones? Mira las donaciones a lo largo del tiempo – tres años por lo menos.
- ▶ Analiza a individuos a lo largo del tiempo.
 - ▶ ¿Siguen constantes sus donaciones año tras año?
 - ▶ Donaciones individuales deben aumentar cada año
 - ▶ ¿Hay estancamientos inexplicados? ¿Aumentos? ¿Disminuciones?**Son oportunidades para conversaciones pastorales**

Evaluando el éxito de tu campaña



Haciendo las preguntas correctas: Los sentimientos

- ▶ ¿Compartiste bastante información para que la gente estaba inspirada e informada?
- ▶ ¿Tuvo el programa el tono apropiado para tu congregación?
- ▶ ¿Había una sensación de alegría y diversión?
- ▶ ¿Duraba el programa por una buena duración? ¿Era demasiado corto? ¿Era demasiado largo?
- ▶ ¿Enfocaba más en la Biblia o en las factoras?
- ▶ ¿Enfocaba más en la misión o en el presupuesto?

Evaluando el éxito de tu campaña



dio
CAL

Haciendo las preguntas correctas: Los sentimientos

¿Qué nos enseñan los sentimientos?

1. Son mejores ventanas hacia cómo nuestros miembros conectan con la misión
2. Si la campaña no era divertida, o no tenía alegría, es hora de mirar la mensajería
3. Los presupuestos abordan más de facturas -- **los miembros conectan con la misión**
4. Si miembros no respondían como esperabas a la campaña, **puede ser el enfoque**, no la misión ni el presupuesto

Evaluando el éxito de tu campaña



Haciendo las preguntas correctas: Reflexión

- ▶ ¿Qué aprendiste este año que querrías considerar para el año que viene?
- ▶ ¿Qué quieres averiguar hacer el año que viene?
- ▶ What do you want to make sure you do next year?
- ▶ ¿Qué quieres averiguar no hacer el año que viene?
- ▶ ¿Cuales objetivos cuantitativos y cualitativos fijarás para el programa del año que viene?
- ▶ ¿Cómo se siente tu comité? ¿Está energizado? ¿Abatido? ¿Agotado?

Evaluando el éxito de tu campaña



dio
CAL

Seguimiento

Después de la celebración, cuando la comida ha sido recogida, y el suelo barrido, todavía hay algunas cosas que hacer...

1. Llama tu Comité de Mayordomía para una reunión final. **Haz las preguntas.**
2. Hacer seguimiento con donaciones que no han llegado, **usando correos electrónicos y llamadas personales.**
3. Después de analizar las tendencias, **¿necesitas tener algunas conversaciones pastorales?**
4. **Da gracias a tu Comité de Mayordomía**, quizás con un pequeño regalo. Pregúntales a los miembros si servirían otra vez.

Cumpliendo tu campaña



Haciendo las preguntas correctas: Conversaciones pastorales

- ▶ ¿Cuál programa o ministerio de nuestra iglesia más te importa?
- ▶ ¿Por qué hiciste la decisión apoyar (o no apoyar) a la iglesia este año?
- ▶ ¿Cuál labor o ministerio piensas que podríamos hacer en la comunidad que no estamos haciendo?
- ▶ ¿Cuáles son tus metas o luchas personales y profesionales? ¿Cómo puede apoyarles la iglesia?
- ▶ En un año futuro, ¿considerarías hacer una donación financiera nuestro ministerio?



dio
CAL

Cumpliendo tu campaña

La recaudación de fondos es un ciclo

La campaña no termina, sólo cambia fases

Fases inactivas de una campaña:

- ▶ Reflexión y aprendizaje
- ▶ Planificación
- ▶ Reclutación de un equipo
- ▶ Formación de miembros generosos

No quiere decir que tienes que hablar del dinero cada semana. **Si quiere decir que debes hablar de la generosidad, la gratitud, y la oportunidad con más frecuencia.**

Preparando para la próxima campaña



Formación teológica de la generosidad

La generosidad es una destreza que puede ser cultivada, formada a través de enseñanza, práctica, y tiempo.

"Como la humildad, la generosidad viene de ver que todo lo que tenemos y todo lo que alcanzamos viene de la gracia de Dios y el amor de Dios para nosotros.... Sin duda es por haber experimentado esta generosidad de Dios y la generosidad de los que están en nuestra vida que aprendemos la gratitud y la generosidad hacia los demás."

Arzobispo Desmond Tutu, Dios tiene un sueño

Continuando la conversación

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

STEWARDSHIP
GENEROSITY CARE BELIEVE
THANKS HOSPITALITY
WORSHIP JUSTICE PRAISE
GLADNESS CONNECT

WHERE OUR HEARTS ARE...

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

GENEROSITY WORSHIP CONNECT
STRANGER POOR WELCOME
BLESSINGS HUMBLE

dio
CAL

Formación teológica de la generosidad

Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

1. Ofrece un estudio de un libro:

Una espiritualidad de la recaudación de fondos por Henri Nouwen

One Minute Stewardship: Creative ways to talk about money in church por Charles Cloughen, Jr.'s (Título sólo en inglés, significa "Mayordomía en un minuto: Maneras creativas de hablar del dinero en la iglesia").

Continuando la conversación



dio
CAL

Formación teológica de la generosidad

Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

2. A mediados del año, conduce un repaso del presupuesto y la misión, informa sobre objetivos ministerios e impacto

Esta herramienta, preparada con los guardianes y el tesorero, ayudará al pueblo entender el impacto de sus donaciones, recordando a los miembros que sus donaciones son importantes todo el año

Continuando la conversación



Formación teológica de la generosidad

Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

3. Cuenta historias. Pide a tus miembros responder a esta pregunta en grupos pequeños:

¿Qué era tu actitud hacia el dinero cuando eras joven? ¿Cuál papel jugaba el dinero en tu vida como joven adulto? ¿Si eres uno, como padre? ¿A los 45 años de edad? ¿A los 50? ¿Cambió tu actitud o sentimientos en estos diferentes capítulos de tu vida?

Continuando la conversación



**dio
CAL**

Formación teológica de la generosidad

Este año, prueba **estas cuatro cosas** para mantener viva la conversación de mayordomía y generosidad en tu congregación...

4. Predica un sermón sobre la generosidad en julio.

¿Necesita ayuda? TENS ofrece reflexiones estacionales sobre el leccionario y los temas de generosidad y gratitud. Descárgalas gratis

Continuando la conversación



Recursos de TENS

La Diócesis de California es miembro de TENS: The Episcopal Network for Stewardship. Como tal, todas las congregaciones e instituciones pueden acceder a los recursos de la campaña de compromiso anual de forma gratuita.

Para aprovechar esto, visite:
<https://www.tens.org/annual-pledge-campaigns/> Contraseña James1: 17

Continuando la conversación

Every 
 Perfect
Gift

Cada don 
 perfecto



J. Davey Gerhard,
415-869-7836 (o)
415-307-0172 (m)
daveyg@diocal.org
www.diocal.org/support