

EL MOMENTO DE OFRENDAR

90 SEGUNDOS PARA INVOLUCRAR
A SUS DONANTES



Generis

ÍNDICE

3 • Introducción

4 • ¿Porqué Comunicarse Con Sus Donantes?

7 • Los Siete Elementos

13 • El Elemento Adicional

14 • Usar Diversas Vías Para Dar

16 • Los Próximos Pasos

17 • Gracias

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el Centro Nacional de Estadísticas de organizaciones Caritativas, actualmente hay más de 1.5 millones de organizaciones sin fines de lucro en los Estados Unidos. Cada una de estas organizaciones, incluyendo su iglesia, tiene por lo menos una cosa en común. Todos están trabajando duro para involucrar a su base de donantes.

Las organizaciones sin fines de lucro sobreviven o mueren en base al compromiso de su base de donantes, o la falta de ella. Debido a este hecho, las organizaciones sin fines de lucro están siendo cada vez más y más creativos en sus intentos de “ponerse frente” a sus donantes.

La mayoría de organizaciones sin fines de lucro están gastando enormes recursos financieros para ganar una audiencia con sus donantes. En sus esfuerzos de recaudación de fondos, estas organizaciones dependen de correo directo, correo electrónico y conexiones relacionales. Estos métodos pueden ser muy difíciles de mantener. Esto, sin embargo, es un área donde las iglesias tienen una ventaja.

La iglesia tiene un momento único, 52 veces al año, para comprometerse con sus donantes de una manera real y significativa. ¿Cuál es ese momento? Los 90 segundos durante la ofrenda típica.

Sin embargo, las iglesias rara vez manejan bien este momento. A menudo no logran sacar el máximo provecho de esas 52 oportunidades. En muchas iglesias, la ofrenda se trata casi como una idea tardía. Está claro que no hay mucha planificación o tiempo invertido en esta oportunidad. En lugar de utilizar este tiempo como una manera para estimular y comprometer a sus donantes, permiten la tradición, la rutina, el temor de la “conversación sobre el dinero”, y otras cosas que determinan cómo estos 90 segundos se manejan. ¿Qué pasaría si pudieras usar estos momentos, estos preciosos 90 segundos, para agitar los corazones de tus donantes y galvanizar una vida de generosidad? Sigue leyendo. Este recurso le mostrará cómo.

¿POR QUÉ COMUNICARSE CON SUS DONANTES?

Durante muchos años, los líderes de la iglesia confiaron en la lealtad del donante a su iglesia. En años anteriores, dar a su iglesia era simplemente una parte entendida de la participación en la iglesia. Esto no es necesariamente el caso en nuestros días. Hoy la gente da generosamente a las causas y pasiones más cercanas a sus corazones. Los milenarios en particular, dan de manera diferente que otras generaciones. Responden grandemente de acuerdo a sus convicciones y a causas específicas. El dar a la iglesia ya no es una realidad entendida. Hoy vivimos en una cultura orientada a la causa. El interés del acto de dar a la iglesia ha cambiado, de ser centrado en la iglesia a ser centrado específico en el donante. Este cambio específico en los donantes, es consistente con la necesidad de pastorear el corazón del seguidor de Cristo.

¿POR QUÉ COMUNICARSE CON SUS DONANTES?

(CONTINUA...)

La comunicación entre los dadores es una herramienta de discipulado. ¿Qué busca tu dador en este ambiente?

- Los donantes y los donantes potenciales buscan conexión relacional con su iglesia. Conexiones relacionales con su iglesia hacen que el dar sea mucho más convincente.
- Los donantes quieren conocer la historia. Somos un pueblo de relatos históricos. Los donantes y donantes potenciales prosperan en el contexto de la historia. El corazón se involucra naturalmente de manera diferente cuando escuchamos y sentimos una parte de la historia. Jesús fue el maestro de las historias. Una persona que se siente envuelta en la historia de la iglesia dará de todo corazón.
- Los donantes quieren estar capacitados. La gente a menudo no puede ver la conexión entre su fe y sus finanzas. Esto se debe a que, en lugar de normalizar la “conversación monetaria”, la iglesia ha hecho que parezca fuera de los límites. Hay un desarrollo espiritual increíble que ocurre en la intersección de la fe y las finanzas. En verdad, la gente tiene sed de saber cómo vivir, manejar su dinero y dar.
- Los donantes buscan conexión continua. La gente prospera cuando reciben toques consistentes en el proceso relacional. Si usted llama a su mejor amigo sólo una vez al año, la relación comenzará a sufrir. Un marido que compra una tarjeta para su esposa sólo en su cumpleaños y su aniversario pierde valiosas oportunidades para fortalecer su matrimonio. Las iglesias que aprenden a comunicarse regularmente y hábilmente con sus donantes y donantes potenciales enriquecen esas relaciones. A través de esta comunicación, las iglesias comienzan a formar relaciones financieras sólidas basadas en la conexión espiritual y el desarrollo. El proceso discipular sucede.

¿POR QUÉ COMUNICARSE CON SUS DONANTES?

(CONTINUA...)

Para construir y mantener una cultura de generosidad, las iglesias deben desarrollar un ritmo de comunicación consistente y sistemático. Cuando se comunica con donantes y donantes potenciales, la oportunidad principal de comunicación es durante la ofrenda, esos 90 segundos.

Hay por lo menos siete elementos que una iglesia debe aprovechar en este momento. Más importante aún, la rotación de estos elementos esenciales en su experiencia de adoración estimulará el corazón del donante, resultando en una mayor formación espiritual. El beneficio secundario es el aumento de la inversión financiera en la misión de la iglesia de Dios.

Este momento de ofrenda, 90 segundos, es una maravillosa oportunidad para crear una conexión emocional e intelectual con aquellos cuya generosidad hace posible el trabajo de su iglesia. Una gran cantidad de planificación e intencionalidad van a los servicios de adoración del fin de semana de la iglesia. Si usted pone la misma cantidad de preparación y propósito en esta oportunidad de 90 segundos, sus donantes crecerán espiritualmente e inspirarán a los nuevos donantes a convertirse en socios financieros en la misión de su iglesia.



ELEMENTOS

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7

ELEMENTOS

1

2

3

4

5

6

7

ELEMENTO 1: GRATITUD

Es imposible decir “gracias” con demasiada frecuencia. Muchas iglesias han llegado a ser demasiado eficientes en descuidar a sus donantes cuando se trata de realizar regularmente este simple acto de aprecio: el “dar las gracias”.

Muchas iglesias confían en la declaración de contribuciones de fin de año como un medio para decir gracias. La mayoría de software de administración de la iglesia, está diseñado para proporcionar rápida y eficientemente datos transaccionales, no dar las gracias. Si bien la eficiencia puede ser una buena cosa, en este caso, es la relación que es más importante. (Para obtener más información sobre el uso de las Declaraciones de contribuciones para aumentar las donaciones cotidianas, pregunte acerca de nuestro e-book, Guía para el uso de Estados de Contribución Trimestral).

Recuerde, la iglesia debe expresar las más sinceras y más cordiales agradecimientos a todos sus donantes.

ELEMENTO 2: La verdad teológica desde una perspectiva centrada en Dios.

La generosidad fluye libremente del corazón de Dios. El Pastor y autor Tim Keller dice: “Si no tenemos un corazón para ser generoso, nunca hemos entendido el Evangelio”. Los donantes quieren saber quién es Dios y cómo interactúa con ellos. Tómese un momento para desempacar el carácter de Dios. Comparta historias de la fidelidad del Creador, Su confiabilidad y Su generosidad. Esto nos recuerda a nuestros donantes por qué damos: porque Él dio primero. Nunca tengas temor de la buena teología. Como dice A. W. Tozer: “Lo que entra en nuestras mentes cuando pensamos en Dios es lo más importante de nosotros”. Es espiritualmente saludable entablar una conversación en torno a la verdad teológica, incluso conversaciones sobre el tema de la generosidad.

ELEMENTOS

1

2

3

4

5

6

7

ELEMENTO 3: La verdad teológica desde la perspectiva del donante.

Este momento de 90 segundos, ¿cómo afecta el núcleo del crecimiento espiritual del donante? ¿Es verdad que la ofrenda almacena un tesoro en el cielo? ¿Realmente cosechamos lo que sembramos? Conectar las verdades teológicas a la conducta de un creyente puede cambiar su visión del mundo, y como resultado, su estilo de vida de un momento a otro.

En esencia, dar es un acto de fe. Cuando los donantes hacen una inversión financiera en la vida de la iglesia, ¿qué declaración están haciendo? Efectivamente están diciendo: “En lugar de aferrarme fuertemente a mis recursos financieros, confiaré en la fidelidad de Dios. Creo que Él es quien dice que es.”

En estos 90 segundos, podemos ayudar a los donantes a darse cuenta que cuando liberan una ofrenda financiera a la iglesia, ese intercambio es sólo entre ellos y Dios. Este es un momento de adoración pura que expande el corazón y la experiencia de la fe.

ELEMENTO 4:

Conectando el regalo a la visión.

Los donantes son personas de sueños, aspiraciones y esperanza. A la gente le encanta dar para cosas que están cerca de sus corazones. Compartir regularmente la visión de su iglesia conectará el corazón del donante, así como sus sueños a la visión de la misma.

La visión responde a la pregunta, “¿Por qué debo dar a mi iglesia?” A veces la gente dará marginalmente por sentido de culpa, obligación, o incluso lealtad. La conexión a la visión permite que el dar radicalmente ocurra en base a una conexión real del corazón.

Como dijimos anteriormente, somos un pueblo de historias. Los estadounidenses están gastando casi 11 mil millones de dólares al año en películas, y eso es sólo en los cines. De acuerdo con los escritores románticos de América, otros 10 mil millones de dólares se gastan en novelas románticas anuales. De hecho somos un pueblo que responde a la narración.

Hay diferentes maneras en que la iglesia puede compartir historias. Pueden ser compartidas por video, a través de

ELEMENTOS

1

2

3

4

5

6

7

una entrevista, o contadas en primera persona. Las historias no contadas dentro de la iglesia pueden ser un recurso invaluable. Estas historias encapsulan razones por las que la gente da a su iglesia y deben ser frescas, relevantes y personales.

Compartir una buena historia suele tardar más de 90 segundos. Esta bien. Noventa segundos no es una regla rígida y rápida, y usted debe tener permiso para usar más tiempo cuando sea necesario. Recuerde, esta es una parte importante de su servicio de adoración. No lo relegue a un elemento de poca importancia.

Cuando entramos en el corazón del donante, esto es recordado. Un donante recordará una historia inspiradora de cambio de vida mucho más tiempo que una canción de adoración extra o cinco minutos extra de un sermón. Estas historias se conectan directamente con el corazón del donante. Estas historias refuerzan el hecho de que ellos y sus donaciones pueden, y hacen, la diferencia.

Las historias no tienen que ser producciones elaboradas. Puedes decir algo tan simple como: “La semana pasada, tu generosidad ayudó a pagar una cuenta de electricidad atrasada de una madre soltera antes de que su servicio fuera desconectado.” “Tu donación nos permitió proporcionar dos pozos de agua limpia en Kenia. Más de 60 familias se beneficiarán de estos pozos.” “Tu apoyo financiero continuo ayudó alcanzar a más de 300 estudiantes universitarios en el cercano City College.” “Hay mucho más que puedo compartir con ustedes, pero lo que quiero que todos ustedes sepan es que su donación hace una diferencia -una eterna diferencia, así que ¡gracias! No puedo esperar a ver el impacto de su generosidad en las próximas semanas y meses.”

Hay muchas otras maneras de involucrar al donante. Presente a una persona directamente afectada por su donación. Explique cómo la iglesia ha invertido en una oportunidad única que es en gran parte desconocida. Permita que la gente sepa, con algún detalle, cuán generosa ha sido la iglesia con _____.

No hay duda de que las historias crean un impacto emocional duradero que aumenta el dar.

ELEMENTOS

1

2

3

4

5

6

7

ELEMENTO 5: Celebración

Si es cierto que “somos lo que comemos”, también es cierto que “las organizaciones se convierten en lo que celebran”. Conecte el momento de ofrenda a algo que es valorado por la congregación e importante para la misión de la iglesia.

Explique que damos para que _____ pueda suceder. Por ejemplo, celebre un bautismo como parte del momento de la ofrenda; presente un cheque a una organización de misión local durante ese período de tiempo de 90 segundos; sea creativo. El objetivo aquí es alinear la misión de la iglesia con el corazón del donante a través de estas mini-celebraciones.

ELEMENTO 6: Modelando

La iglesia es, en la mayoría de los casos, libre para abordar la mayoría de los asuntos candentes. Una de las excepciones más flagrantes, al parecer, es el dar. Dar, sin embargo, es un tema de formación espiritual y debe ser discutido.

Debido a que hay muy poca discusión sobre este tema, hay un montón de preguntas sin respuesta. ¿Cómo da la gente? ¿Cuál es la reacción emocional de alguien cuando da? ¿Qué motiva a la gente a dar? ¿Cómo puede la gente salir de deudas con el fin de dar más? Cuando los líderes de confianza comparten el proceso de sus decisiones públicamente abren una puerta de confianza y pocas cosas producen este tipo de resultado. Por ejemplo, cuando una pareja explica cómo asignaron el dinero ahorrado, designado para una renovación del hogar, y lo invirtieron en una causa para luchar contra el tráfico sexual, el impacto se multiplicó grandemente.

Elija estas historias cuidadosamente. No estamos tratando de elevar al donante; en su lugar, queremos permitir que estas historias brinden información sobre algunas de las preguntas que las personas tienen acerca de dar.

ELEMENTOS

1

2

3

4

5

6

7

ELEMENTO 7: EJEMPLOS DE LIDERAZGO

¿Da mi pastor? ¿Es parte de mi equipo? ¿Es la iglesia su primer lugar de elección cuando se trata de dar?

La gente necesita saber que sus líderes creen en la misión de la iglesia. Una historia ocasional que ilustra la donación de un líder es invaluable.

No se deben compartir números financieros; sólo tiene que proporcionar ejemplos de compromiso por parte del liderazgo de la iglesia.

Si yo, como donante, sé que mi pastor le da el 13% de sus ingresos a la iglesia, probablemente me comprometo con mi fe y finanzas de una manera más sólida.

EL ELEMENTO ADICIONAL

El dar fuera de la experiencia de adoración se está convirtiendo rápidamente en la norma cultural. Su iglesia debe tener una meta para la cantidad de ingresos que recibe de fuentes distintas del servicio de adoración (es decir, donaciones en línea, donaciones móviles, etc.)

Nuestra cultura está totalmente comprometida con la cultura electrónica actual. Desde métodos como los pagos de “One Click” de Amazon, los pagos de dispositivos móviles de Starbucks y la banca en línea, ahora es inusual que la gente lleve dinero en efectivo y aún más inusual llevar cheques. En la cultura electrónica de hoy en día, su meta debe ser al menos que el 70% de la donación general venga a través de medios no tradicionales. Debe asegurarse de que su momento de ofrenda celebra todas las vías disponibles para dar. Por ejemplo, muestre en una pantalla cómo descargar una aplicación para dar. Desafíe a la gente a probar el sistema. Pruébelo en vivo. También querrá asegurarse de que su sitio web tenga un portal muy móvil y fácil de usar. Cuanto más se habla de estos métodos, mas normales se vuelven.

DIVERSAS VIAS PARA DAR

¿Cuáles son las
diversas vías para
dar en las iglesias?

- Dar en el servicio de adoración a través de la cesta, la bolsa o el plato.
- Dar antes, durante o después del culto en una caja colocada cerca del lugar de adoración.
- Dar en línea. A través del Banco del donante.
- Dar en línea a través del sitio web de la iglesia (preferible no registrarse).
- Donaciones móviles-celulares (este método es cada vez más popular).
- Correo (Sí, USPS, correo postal ... algunas personas todavía usan y prefieren esto. Usar sobres de la iglesia es preferible).
- Dejar ofrenda en la oficina de la iglesia. (Usar sobres de la iglesia es preferible).

¿Cómo puedo introducir estas nuevas vías de dar durante el momento de los 90 segundos de la ofrenda?

Usted puede decir algo como, “Hemos llegado a nuestro tiempo de comunidad y damos como un acto de adoración. Muchos de nosotros damos aquí en el servicio de adoración, mientras que otros han adorado esta semana dando a través de su banco, en línea a través de nuestro sitio web, o por correo. Independientemente de cómo usted dé, queremos celebrar esto: dar es su acto de adoración - como un seguidor de Cristo.”

Una gran manera de normalizar el dar a través de algunos de los métodos menos tradicionales es que tu pastor, u otro líder de la iglesia, cuente su historia. Un líder lo hizo de esta manera:

Usted puede notar en los tiempos de adoración que Jill y yo no ponemos un sobre en la canasta. [Pausa intencional] Yo sé, usted está pensando, ‘¿Qué? nuestro pastor (u otro líder) ¿no da? Jill y yo creemos en esta iglesia y su misión con todo nuestro corazón. Cada mes, el primer cheque que enviamos es enviado a través del sistema bancario en línea de nuestro banco y va aquí, a Cedar Ridge Church. Es

un pago recurrente automático por lo que nunca se pierda un mes. Creemos que es la mejor inversión que hacemos cada mes y consideramos un honor apoyar el trabajo de Cedar Ridge. Usted debe saber que el 13% de nuestros ingresos va aquí mismo, a esta iglesia. No hay ningún otro lugar en la tierra que preferimos dar mas que aquí. Por lo tanto, no nos verán poner un cheque o un sobre en la canasta de los domingos, pero estamos definitivamente ofrendando aquí.

Hay iglesias que han tomado la decisión de dejar de pasar un plato o canasta durante la adoración. Habían muchos dando a través de métodos no tradicionales y pocos estaban dando durante el servicio, sintieron que era un refuerzo negativo del valor de dar. La solución para muchas de estas iglesias fue primero elevar el momento de ofrendar como se describe en este libro electrónico.

Luego, tomaron la decisión de dejar de recoger una ofrenda durante la adoración. En su lugar, colocaron cajas muy visibles en lugares estratégicos cerca del lugar de adoración y dirigieron a la gente a dar usando estas cajas. Explicaron que las cajas eran simplemente una de las vías de ofrendar. El momento de la ofrenda permanece incluso sin pasar la canasta.

LOS PROXIMOS PASOS

Entonces, ¿qué sigue? Aquí hay cuatro maneras prácticas de involucrar a sus donantes y hacer el momento de ofrenda una prioridad en su iglesia:

- 1. Decidir que el momento de la ofrenda sea igual en prioridad que el culto y la predicación.**
- 2. Asignar a una persona para ser responsable de la planificación y ejecución de este momento.** Tendrán que ser parte del equipo de planificación de la adoración o al menos reuniones de planificación de alto nivel para asegurar que esto obtiene la prioridad que merece.
- 3. Registre y evalúe cada momento de ofrenda durante el servicio en su reunión de personal cada semana.** Este tipo de evaluación proporcionará una crítica constructiva que dará responsabilidad y garantizará un momento de ofrenda cada vez más atractivo en su servicio de adoración.
- 4. Comparta historias y experiencias tangibles de generosidad con las que su congregación pueda identificarse.** Esto requerirá la creación de un proceso para obtener historias y permitir que todos en su equipo contribuyan a la prioridad de este momento.

GRACIAS

Gracias por su interés en este importante concepto. A lo largo de los años, nuestra cultura ha cambiado dramáticamente, pero muy poco ha cambiado con respecto al momento de ofrendar. Estos 90 segundos siguen siendo una gran oportunidad para involucrar y entusiasmar a su base de donantes. Esta oportunidad está disponible para usted 52 veces al año. ¿Por qué no aprovecharla al máximo?



Generis