



¿Porqué debe buscar fondos privados (fundraising) un hospital público?

Barcelona, 20 de novembre 2014

@JuanMezo

valores & marketing
valor social & económico

Nuestro iceberg se derrite

Cómo cambiar y tener éxito
en condiciones adversas

John Kotter

Holger Rathgeber

Prefacio de Spencer Johnson

*autor de ¿Quién se ha llevado mi queso?
y coautor de El gigante al minuto*



@JuanMezo

valores & marketing
valor social & económico

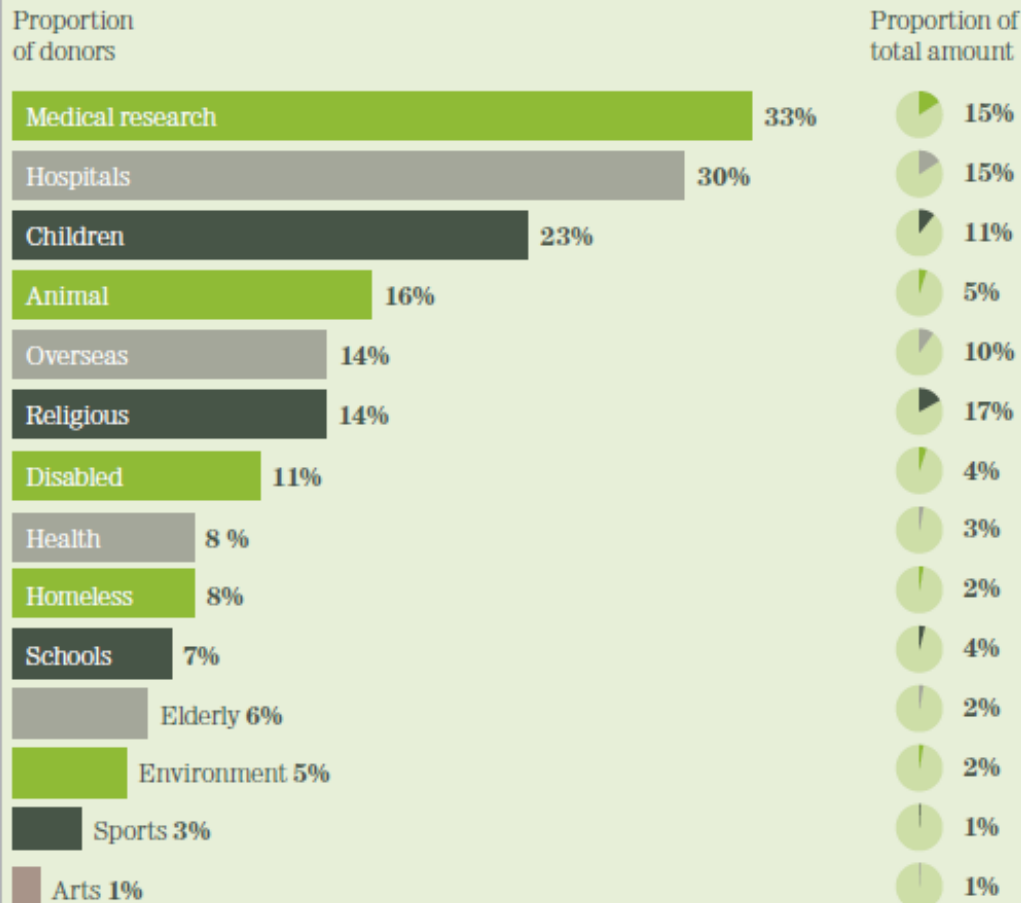
What causes do people give to?

Key findings

- 'Medical research', 'hospitals and hospices' and 'children and young people' continue to attract the highest proportions of donors.
- 'Religious causes' attracted the largest donations with a median amount given of £20 per month and received 17% of all money donated.

Figure 10

Proportion of donors giving to different causes and proportion of total amount donated by cause, 2011/12

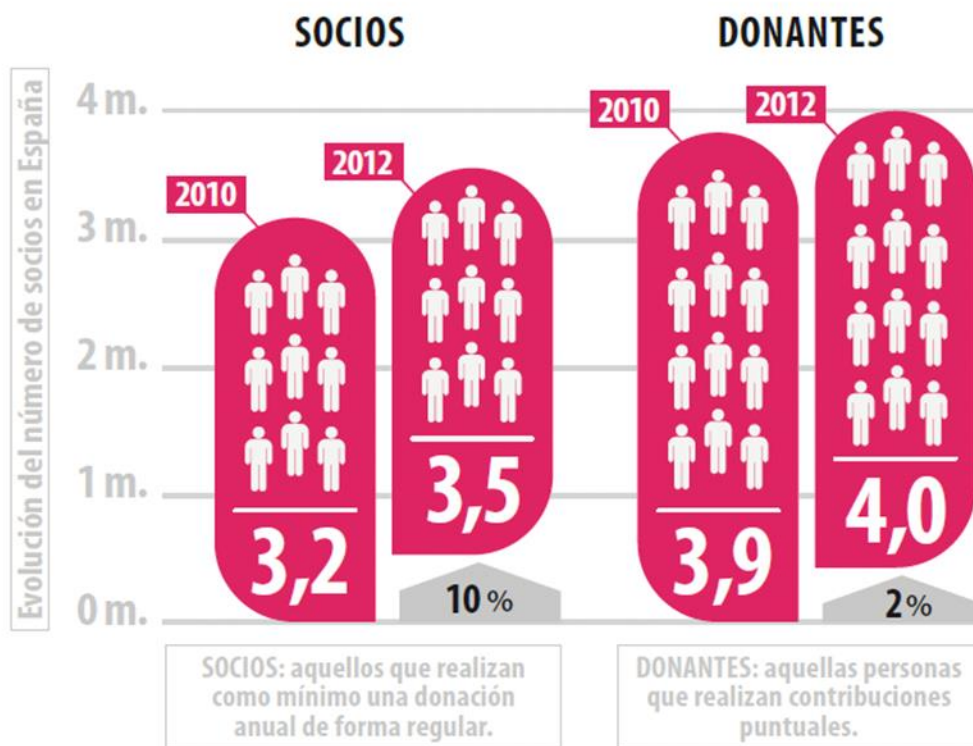


@JuanMezo

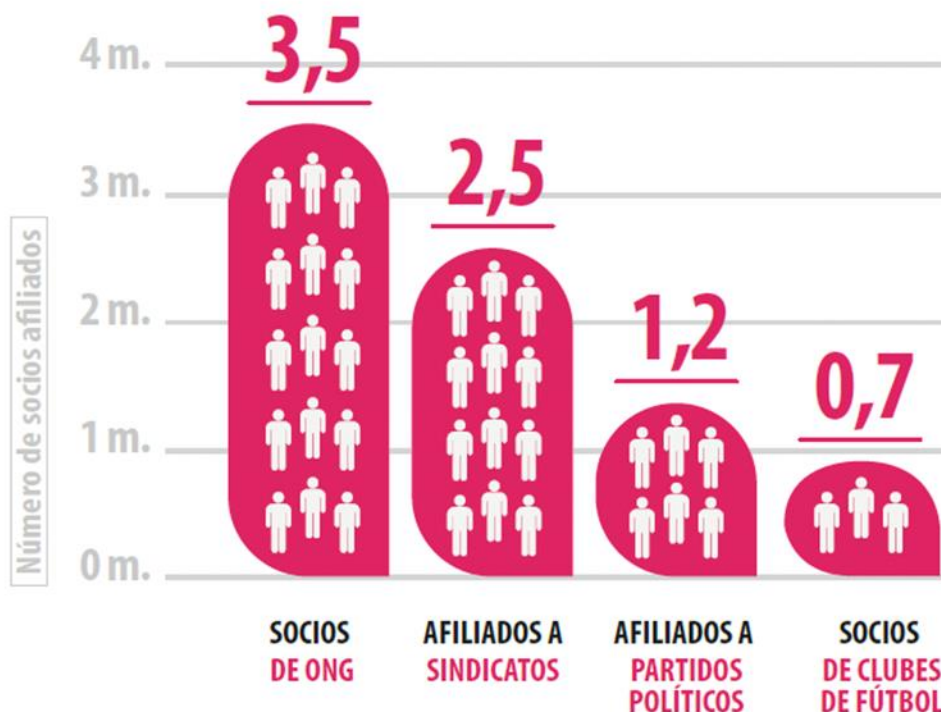
El mercado de la filantropía

**7,5 MILLONES
DE PERSONAS*
CONTRIBUYERON
ECONÓMICAMENTE CON LAS
ONG ESPAÑOLAS EN 2012**

*Incluyendo socios y donantes puntuales.
Fuente: Salvetti & Llombart; Asociación Española de Fundraising;
Memorias de las ONG; Análisis Bain & Company.



El mercado de la filantropía



LAS ONG SIGUEN SIENDO EL MAYOR COLECTIVO DE PERSONAS QUE REALIZAN CONTRIBUCIONES DE FORMA REGULAR

1. La columna de partidos políticos incluye los afiliados a PP, PSOE, IU, UPyD y PNV.
2. Los sindicatos que se han tenido en cuenta para la comparativa son CCOO, UGT, CNT y CGT.
Fuente: Salvetti & Llobart, Asociación Española de Fundraising, partidos políticos, sindicatos, websites deportivas, Análisis Bain & Company.

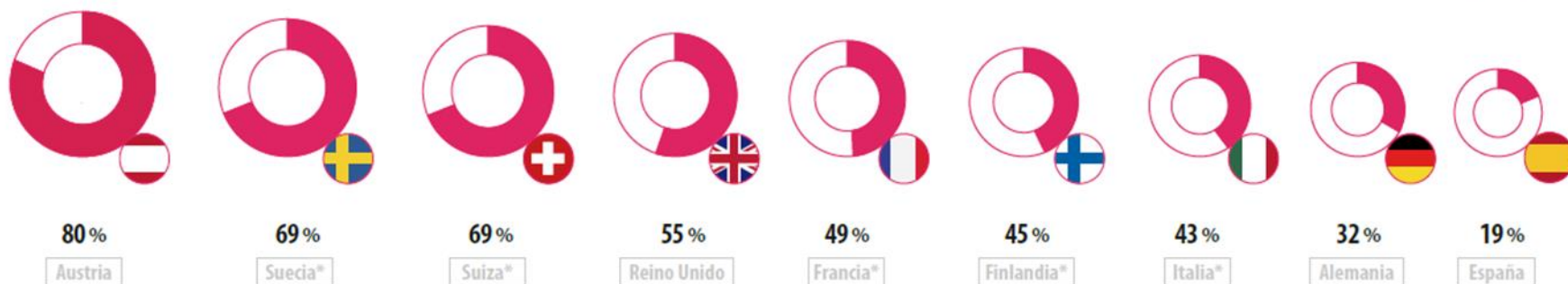
El mercado de la filantropía

PERO AUNQUE **ESTAMOS LEJOS**
DE LA MEDIA EUROPEA...

*Datos de 2010-2011

Fuente: Salvetti & Lombart; Asociación Española de Fundraising;
UK Giving 2012 Summary Findings; Asociaciones Europeas de Fundraising.

Porcentaje de población que ha hecho donaciones **2012**



¿Qué es el fundraising?



@JuanMezo

¿Qué es el fundraising?

“Fundraising no es pedir dinero. Es inspirar a la gente para que crean que ellos pueden marcar la diferencia, entonces les ayudamos a ellos a hacerlo posible”

Ken Burnett

@JuanMezo

¿Qué es el fundraising?

“Es un complejo proceso para tratar de involucrar personas para que participen en una causa que responde a necesidades humanas y que vale la pena apoyar con donativos”.



Fuente: Henry A. Rosso Achieving excellence in Fundraising. Jossey-Bass. S. Fco 1991(The fundraising school center on philanthropy)

@JuanMezo

valores & marketing
valor social & económico



Historias de vida...



Por mi 50
cumpleaños...

Para trascender...



En agradecimiento a...



Para luchar por...

En memoria de....



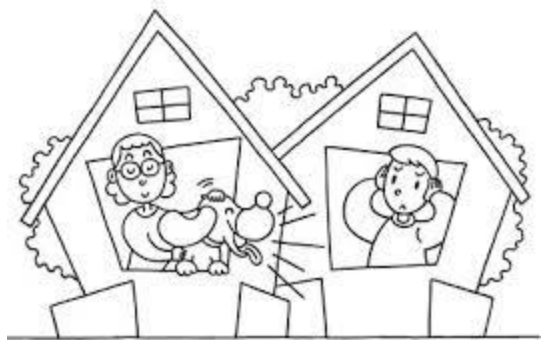
@JuanMezo

valores & marketing
valor social & económico

Razones para la empresa....



Porque son mis vecinos



Por que son mis clientes....



Porque me ha tocado de cerca....



@JuanMezo

valores & marketing
valor social & económico

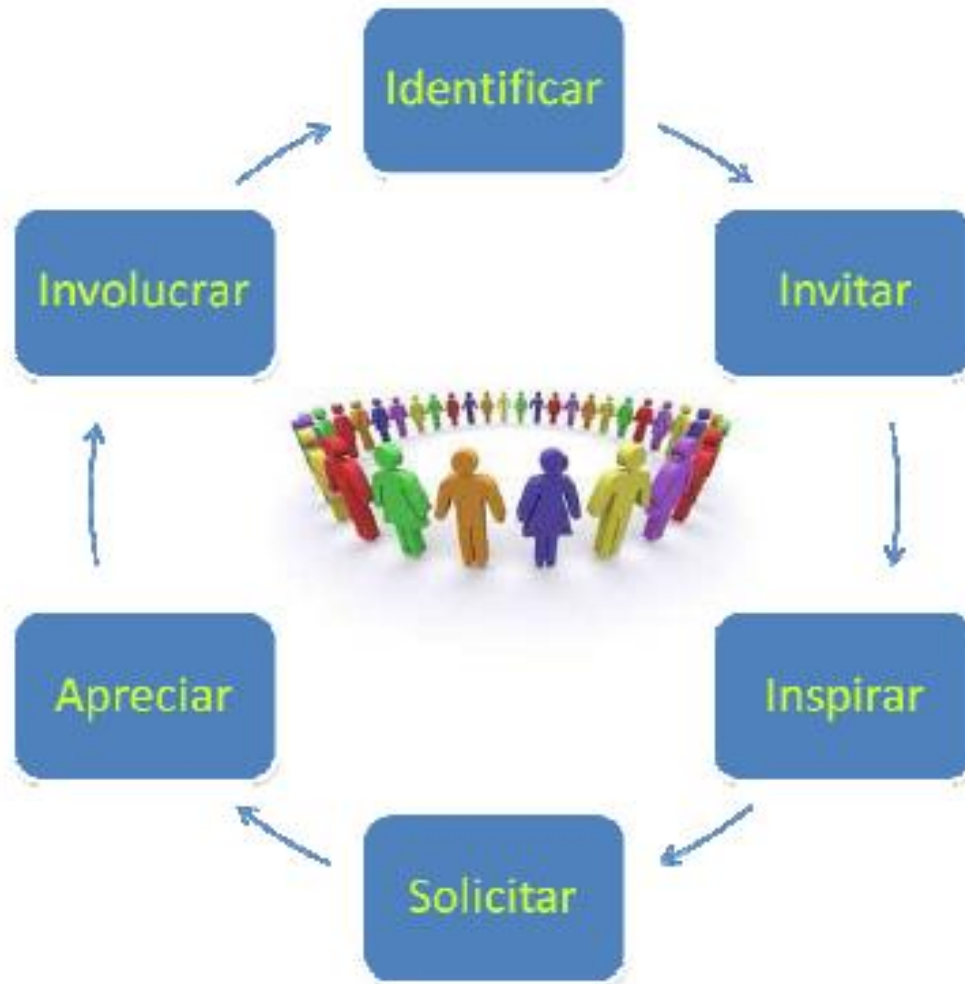
¿Porqué donan?

- Porque quieren.
- Porque les piden.
- Para hacer un cambio positivo.
- La persona da a personas con causas.
- La gente da a proyectos concretos, no a cubrir necesidades.
- La gente se apunta al éxito.

***“People do not give to people.
They give to people with causes.”
“They give to people who ask on behalf of causes.”***

@JuanMezo

Proceso de donación



@JuanMezo

**Apoyo
institucional**

Estrategia

Inversión

Proyectos relevantes

Comunicación

Paciencia + constancia + aprendizaje continuo



@JuanMezo

valores & marketing
valor social & económico



¿Serías tu donante de tu propia organización?

Liderazgo

Tu ejemplo inspiraría a otros

Compromiso

Satisfacción viendo el impacto

© www.iesr.com

@JuanMezo

valores & marketing
valor social & económico



MOLTES GRACIES

Juan Mezo

jmezo@valoresymarketing.com

@JuanMezo