

TENDENCIAS DEL 'FUNDRAISING' EN 2019

PONER EL FOCO EN LA GENERACIÓN Z

En 2020 representarán el 40% de los consumidores y comprenderlos será fundamental para tener éxito en la captación de fondos.

CREAR MENSAJES HIPERPERSONALIZADOS

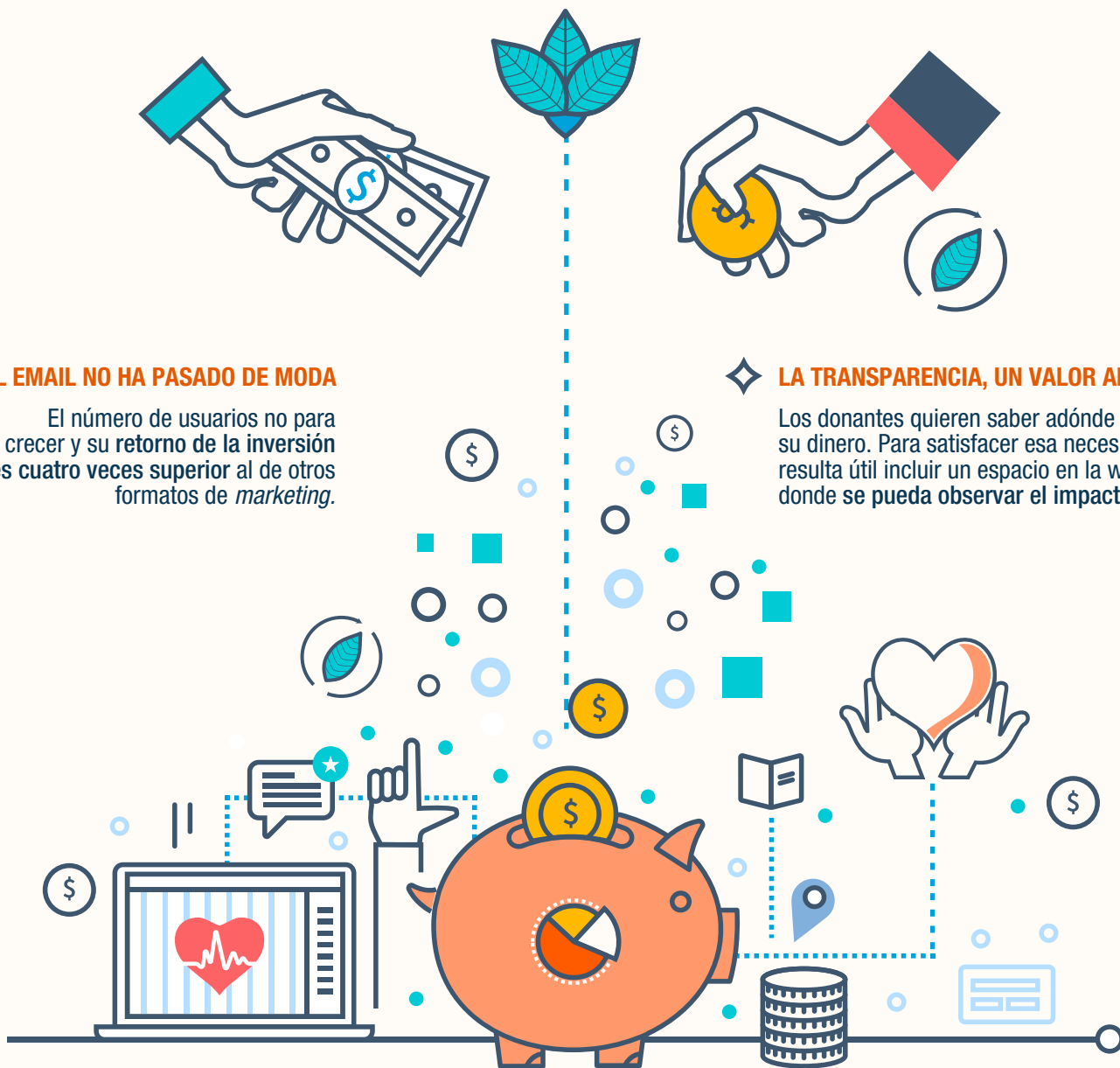
Las personas están cada vez más acostumbradas a recibir mensajes muy personalizados y la tendencia empieza a influir en el *fundraising*.

EL EMAIL NO HA PASADO DE MODA

El número de usuarios no para de crecer y su retorno de la inversión (ROI) es cuatro veces superior al de otros formatos de *marketing*.

LA TRANSPARENCIA, UN VALOR AL ALZA

Los donantes quieren saber adónde va su dinero. Para satisfacer esa necesidad, resulta útil incluir un espacio en la web donde se pueda observar el impacto social.



LA IMPORTANCIA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Uno de los usos más simples de la IA son los *chatbots* y se pueden utilizar para brindar una atención personalizada o tramitar donaciones.

Fuente: Donorbox.