



PARA EL DESARROLLO JUVENIL
PARA UNA VIDA SALUDABLE
POR LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

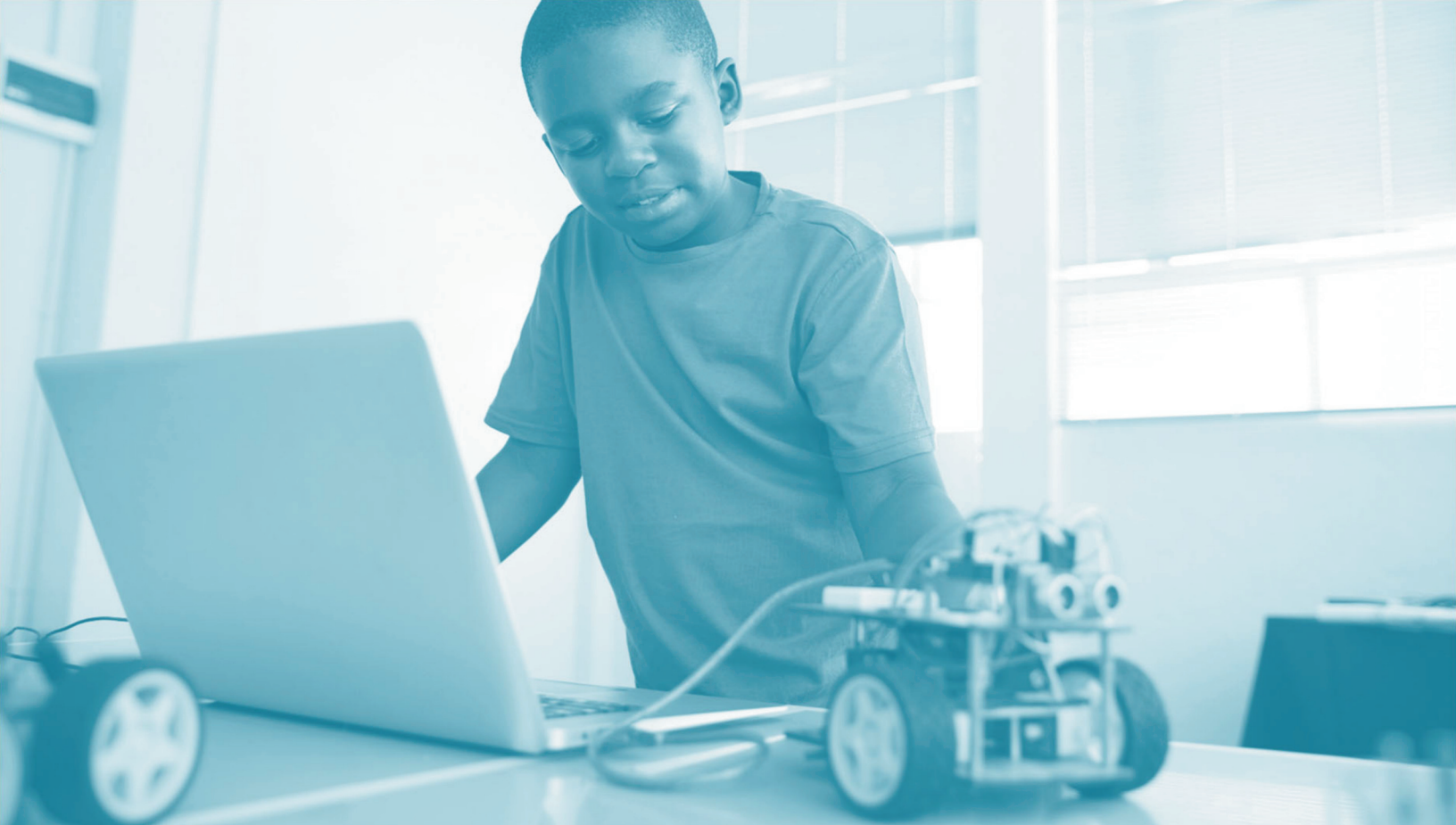
AQUÍ PARA SIEMPRE

CAMPAÑA ANUAL 2024

Febrero 1-29, 2024

Guía para voluntarios y personal

YMCA DEL CONDADO DE ORANGE



Sobre nosotros

El propósito de YMCA del Condado de Orange es fortalecer las comunidades a través de programas comprometidos con el desarrollo juvenil, la vida saludable y la responsabilidad social en todo el condado de Orange, el este del valle de San Gabriel, el valle de Pomona y el condado de Riverside. Con cinco centros de salud y bienestar, tres centros de programas, más de 90 ubicaciones de programas antes y después de la escuela, dos programas para necesidades especiales y numerosos recursos comunitarios, el Y conecta a las personas con su potencial, su propósito y uno al otro. Las donaciones, subvenciones y obsequios heredados garantizan que los programas del Y estén abiertos a todos, independientemente de las circunstancias financieras de un individuo o familia. El cien por ciento de las donaciones recibidas apoyan nuestro programa de asistencia financiera o programas subsidiados para los más necesitados.

Nuestro compromiso

Las donaciones, subvenciones y obsequios heredados garantizan nuestro compromiso de mantenernos "Abiertos a todos" independientemente de las circunstancias financieras de un individuo o familia. El 100% de las donaciones apoyan nuestra financiera Programa de asistencia o programas subsidiados para poblaciones marginadas.

Voluntarios en la YMCA

El voluntariado es una de las formas esenciales en que el Y involucra a las personas y les ayuda a estar saludables, seguros y conectados con los demás. Los voluntarios distinguen el Y como un lugar donde todos pueden desempeñar un papel activo para lograr un cambio significativo y duradero en la comunidad. Involucrar a los voluntarios es el centro de la misión del YMCA y ha sido una parte transformativa de nuestra organización desde 1887, cuando 24 voluntarios establecieron el primer YMCA en el condado de Orange. Los voluntarios han seguido desempeñando un papel de liderazgo vital a lo largo de los años y hoy más que nunca.

Tu apoyo

El YMCA sirve a toda la comunidad y está abierta a todos. Los donantes permiten que el YMCA, una organización benéfica sin fines de lucro que cumple con el código 501(c)(3) del IRS, para ofrecer el programas del Y, becas y programas gratuitos a quienes más lo necesitan. Todas las contribuciones son deducibles de impuestos, en la máxima medida permitida por la ley. Identificación fiscal de la YMCA #95-1644055.

Descripción general de la Campaña Anual

El role de la Campaña Anual

Como organización sin fines de lucro dedicada a fortalecer la comunidad, el Y necesita recaudar fondos benéficos. Estos fondos garantizan que todos los miembros de la comunidad tengan acceso al Y y promuevan programas que aborden las necesidades de la comunidad en las áreas de desarrollo juvenil, vida saludable y responsabilidad social. Los fondos caritativos proporcionan:

- Asistencia financiera para personas y familias de bajos ingresos a moderados que no pueden pagar la tarifa completa del programa (es decir, cuidado infantil después de la escuela, clases de natación, etc.)
- Apoyo de subsidios para programas que llegan a poblaciones marginadas (es decir, prevención de ahogamientos, prevención de la obesidad, etc.)

La Campaña Anual es el primer principal del Y para recaudar donaciones caritativas sostenibles de los miembros y la comunidad, pero es más que una simple herramienta de recaudación de fondos. La Campaña Anual reúne a personal de todos los niveles, voluntarios comprometidos, miembros del Y y donantes para perseguir un objetivo común:

Garantizar que cada Y tenga los recursos para lograr un impacto duradero en su propia comunidad.

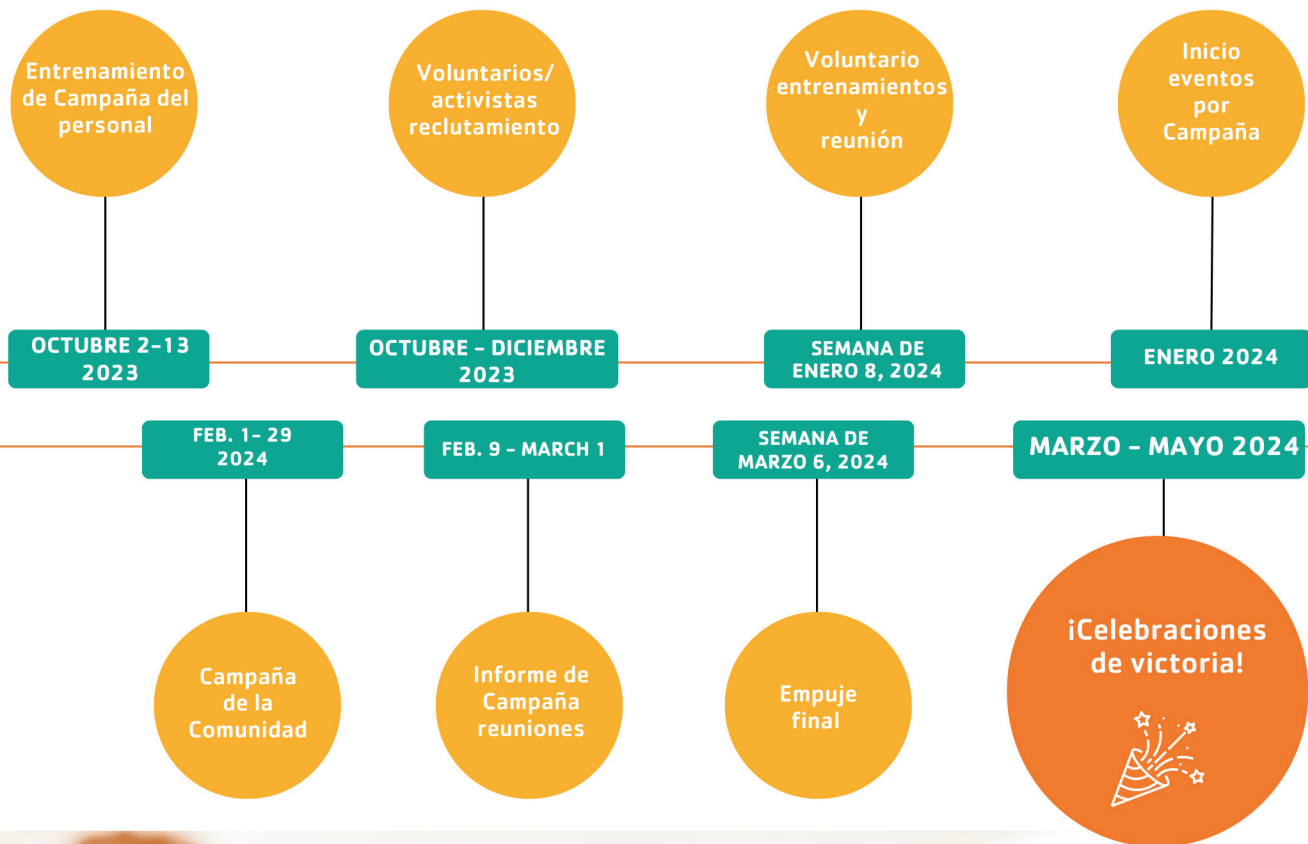
Una Campaña Anual exitosa requiere esfuerzo durante todo el año, aunque la actividad principal de pedir donaciones se concentra durante las fechas de la campaña. En la mayoría de los casos, es lo que sucede antes y después de la fase de solicitud activa de la campaña lo que determina si las personas dan, vuelven a dar y aumentan sus donaciones con el tiempo.

Si se implementa correctamente, una Campaña Anual sigue prácticas comprobadas e implica estrategias durante todo el año que se centran en cultivar donantes actuales y potenciales, solicitar obsequios significativos, agradecer al donante una vez recibido el obsequio e informar a los donantes y voluntarios de la Campaña sobre el impacto de sus regalos de tiempo y tesoro.

Estas estrategias generan un compromiso de donantes y voluntarios que resultará en lealtad a la causa y mayores donaciones con el tiempo.

El objetivo de una campaña bien administrada incluye asegurarse de que todos los involucrados (personal, voluntarios y donantes) comprendan que, cuando donan al Y o ayudan a recaudar fondos, ayudan a lograr cambios personales y sociales duraderos en las vidas de otras personas en la comunidad. La Campaña Anual garantiza que en el Y, cada niño, adulto y familia tenga la oportunidad de aprender, crecer y prosperar.

Cronograma de la Campaña Anual 2024



Las claves para una Campaña exitosa

HAZ TU REGALO PRIMERO.

Esto es lo más importante que puede hacer un activista para tener éxito. Es difícil para los activistas pedir a otros que se comprometan con el YMCA antes de hacer el suyo propio.

CONOZCA LA YMCA Y SUS PERSPECTIVAS.

Los activistas demuestran respeto por sus prospectos al saber cómo "encajan" sus intereses y los programas de la YMCA.

REVISLA LA INFORMACIÓN DE ESTA GUÍA.

Absorba la información presentada en las capacitaciones y en este recurso. Ser capaz no solo de describir el Y y cómo la comunidad se beneficia de los programas del YMCA, sino también cómo los dólares de la campaña amplían el acceso a estos programas a través de asistencia financiera o subsidios. Ser capaz de explicar las opciones de pago de los donantes. Lo más importante es decir qué significa el Y para usted.

VISITA LOS PROGRAMAS DEL YMCA.

Conozca nuestros programas de primera mano. Conozca al personal del YMCA y haga preguntas.

COMPORTE LA HISTORIA DEL YMCA.

Dígale el valor de los programas del YMCA. Utilice historias de personas para demostrar las necesidades de la comunidad. Luego relacione la contribución del cliente potencial con la creación de oportunidades específicas. Al apelar al interés propio del donante, es más probable que un activista consiga una respuesta favorable cuando solicite una contribución.

PLANIFICA TU ENFOQUE.

Diseñe estrategias de antemano para qué el cliente potencial podrá desear donar y qué lo motivaría a hacer un obsequio de "deténgase y piense". ¿Qué aspectos del Y, sus programas, necesidades o impacto en la comunidad atraerán más al cliente potencial? Considere la capacidad de dar del cliente potencial. ¿Qué tamaño de regalo se debe solicitar? ¿Sería mejor una suma global? ¿Serían más convenientes cuatro pagos?

SEA AMBICIOSO. SEA ESPECÍFICO.

Cuando sea el momento adecuado, solicita una cantidad específica. No hables de dólares; servicio de conversación. ¿Qué logrará el regalo? Si han donado en el pasado, anímelos a aumentar la donación de este año. Una donación de \$300 el año pasado puede tener el potencial de ser de \$500 o más este año, lo que permitirá a la YMCA ampliar los servicios a más niños y familias.

FOMENTAR LOS COMPROMISOS.

Las ventajas son obvias. La mayoría de las personas pueden dar más durante un período de tiempo que en un momento dado. Una generosa donación de \$1,000 se convierte en cuatro pagos de \$250.

NUNCA DEJES LA TARJETA DE COMPROMISO.

La experiencia demuestra que sólo uno de cada 100 que dice: "Deja la tarjeta; Lo enviaré por correo", siempre lo hace. Si no puede obtener una decisión en la primera visita, lleve la tarjeta consigo cuando se vaya. Dígale a la persona a la que volverá a llamar en una fecha específica.

DAR EN LÍNEA.

Utilice las herramientas de recaudación de fondos en línea del YMCA y las páginas de recaudación de fondos de Facebook para llegar a sus familiares, amigos y colegas con quienes no puede conectarse en persona.

VER CADA PROSPECTO PERSONALMENTE.

La forma más exitosa de hacer campaña es cara a cara. Al tratar cada visita como una oportunidad especial, el activista conseguirá el máximo compromiso.

Las estadísticas muestran que una campaña de correo realizada cuidadosamente tiene menos del 1% de respuesta; a través del teléfono es un poco mejor, con un 5%; Sin embargo, hacer campaña cara a cara tiene una tasa de respuesta positiva del 75%.

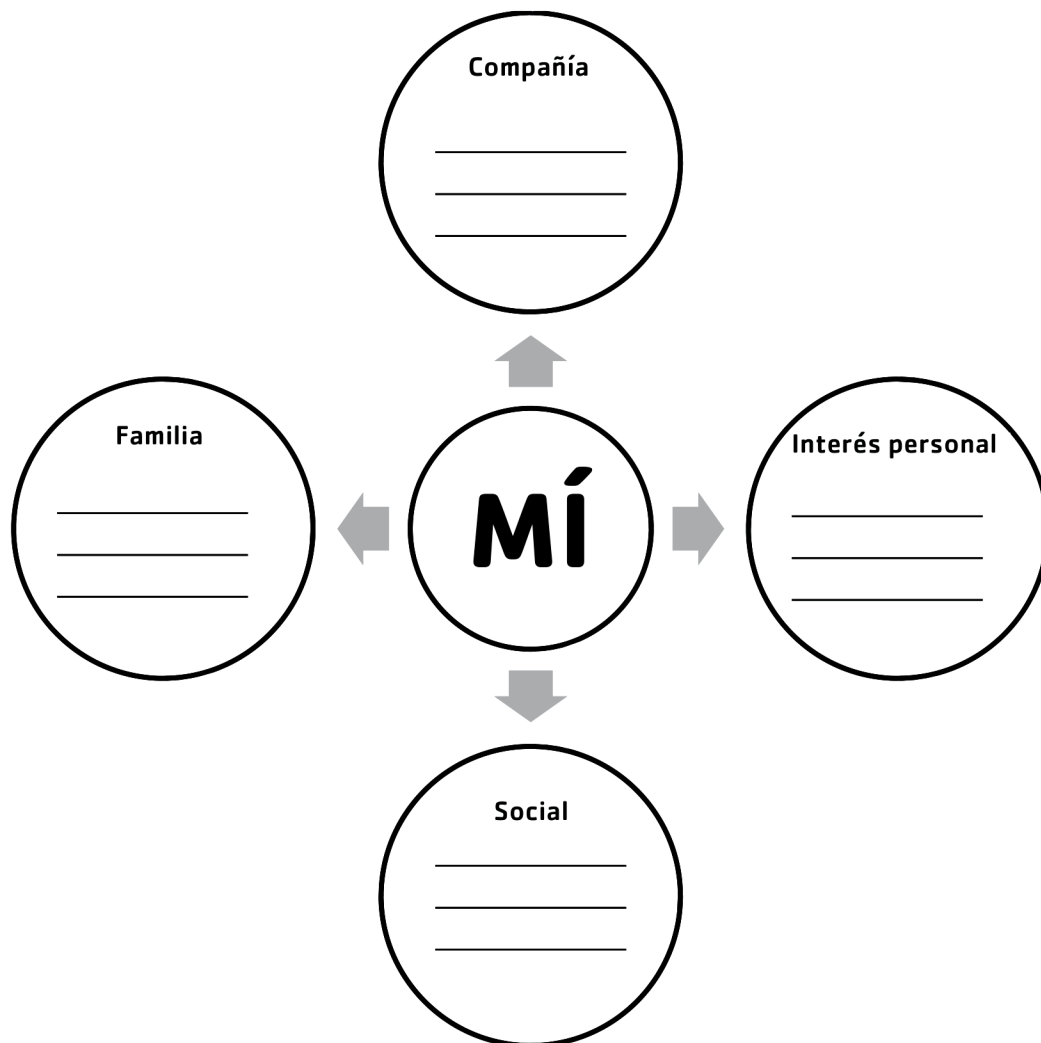
Donante potencial – ¿dónde los encuentro?

LA GENTE DAR A LA GENTE

Muchos activistas de la YMCA hacen la pregunta: "¿Dónde encuentro prospectos para donar al YMCA?" La respuesta a esta pregunta está en todas las relaciones que tienes en tu vida diaria. Los estudios han demostrado que las personas donan a personas que conocen y en las que confían antes de donar a una causa u organización. Sabiendo esto, considere las siguientes fuentes cuando busque prospectos con quienes compartir la historia de la YMCA:

- Familia
- Amigos
- Vecinos
- Colegas
- Conexiones comerciales (proveedores, clientes, clientes, etc.)
- Iglesia
- Miembros del YMCA
- Organizaciones comunitarias/empresas

LA REALIDAD: Los individuos son los donantes número uno a nivel nacional, no las corporaciones y organizaciones.



Cómo utilizar la tarjeta de compromiso

La tarjeta de compromiso es fundamental para el funcionamiento de la campaña. Se hace todo lo posible para garantizar que solo haya una tarjeta por cliente potencial para protegerlo de ser llamado más de una vez. Los activistas pueden solicitar la tarjeta de una determinada persona, pero no deben llamar a nadie sin compensar y obtener una tarjeta de compromiso primero.

Hay 2 tarjetas de compromiso diferentes que se pueden utilizar para obtener una donación. Una tarjeta en blanco de compromiso se puede encontrar en el folleto de la campaña anual. Si un donante ha donado previamente, se producirá una tarjeta de compromiso llena y se entregará al activista asignado a ese donante.

COMPLETAR LAS TARJETAS

1. Verifique el nombre, la dirección, los números de teléfono y la dirección de correo electrónico del donante. Tenga en cuenta cualquier cambio en la tarjeta.
2. Pregunte si la empresa del donante iguala los regalos. Si la empresa no coincide, indique el monto en dólares.
3. Obtenga la firma del cliente potencial si se compromete. ¡La firma enfatiza el compromiso y es requerida!
4. Escriba la preferencia del donante para realizar los pagos de su promesa.
5. Los miembros de la instalación que sean donantes también pueden deducir su donación mensualmente de su cuenta bancaria. El personal del YMCA proporcionará los formularios de autorización de giros bancarios.
6. Tenga en cuenta las instrucciones de facturación. Para cargos con tarjeta de crédito indicar:
 - Visa, MasterCard (M/C), American Express (AMEX), o Discover
 - Número de tarjeta y fecha de vencimiento
 - Nombre, tal como aparece en la tarjeta
 - Dirección de facturación completa
 - Firma
7. No deje la tarjeta de compromiso con el donante.
8. Si aún no está indicado en la tarjeta, escriba su nombre como activista donde este indicado.
9. Los donantes pueden designar su obsequio en la línea "Designación de obsequio".

DEVOLVER LAS TARJETAS AL YMCA

Durante la campaña, los informes se publican una vez por semana. Por favor entregue su promesa completa tarjetas con prontitud para que su trabajo se refleje en los informes semanales. Si no puedes contactar un prospecto, devuelva la tarjeta del prospecto lo antes posible al Gerente de Campaña Y o persona designada, para que otra persona pueda tener la oportunidad de hacer un seguimiento.

*Para descargar una versión electrónica de la tarjeta de compromiso, visite ymcaoc.org/givegood

Nombre del impreso, empresa o organización _____	Miembro de la YMCA	
Nombre del empleador o contacto _____		
Dirección de envío _____	Programa de regalos coincidentes	
Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____		
Teléfono _____ Correo electrónico _____ Designación (rama o programa) _____		
Monto de la promesa _____ Firma (requerida) _____ Fecha _____		
Cumpliré mi regalo de la siguiente manera		
Efectivo adjunto \$ _____	Cheque (a nombre de YMCA del Condado de Orange)	Factura (\$25 mínimo)
Tarjeta de crédito: Visa Mastercard Amex Discover		
Número de tarjeta _____ Exp _____	Código de seguridad (últimos 3 o 4 dígitos en el reverso de la tarjeta) _____	
Nombre en la tarjeta (si es diferente al anterior) _____	Firma _____	
Nombre en la tarjeta (si es diferente al anterior) _____	Nombre del activista _____	

YMCA of Orange County

YOC ASC :

Donor Information:
Jane Doe
 123 South Hope Street
 Los Angeles, CA 90071

United States
 Home Phone: (555) 555-5555

Bus. Phone (800) 123-4567
 Cell Phone:
 E-Mail: jane_doe@yahoo.com
 Member ID: 123456

New Address: _____

New E-Mail: _____

New Phone: _____

Giving History: As of 8/1/2016

Campaign	Pledged	Paid
Fullerton ASC 2016	\$1,000.00	\$1,000.00
Mission Viejo Golf 2016	\$1,500.00	\$1,500.00
MV CHILDCARE ASC 2016	\$2,200.00	\$2,200.00
Yorba Linda Placentia ASC 2016	\$100.00	\$100.00
Mission Viejo ASC 2015	\$600.00	\$600.00
YOC ASC 2015	\$2,150.00	\$2,150.00
Mission Viejo ASC 2014	\$200.00	\$200.00
YOC ASC 2014	\$2,000.00	\$2,000.00
Mission Viejo ASC 2013	\$1,200.00	\$1,200.00
Reach Out Gala 2013	\$250.00	\$250.00

**TOP PORTION FOR CAMPAIGNER USE;
 LOWER PORTION TO BE SHARED WITH DONOR**

Campaigner: **Jane Doe**
 Pledge Amount: _____


Matching Gift: Yes No
 Company: _____
 Amount: _____

Will give Send information
 Undecided Change e-mail
 Declined to give Remove e-mail
 Remove from mailing list

Profile:

Suggested Follow-up and Comments:

Suggested Giving Amount: _____



Make checks payable to:
 YMCA of Orange County
 13821 Newport Avenue, Suite 200
 Tustin, CA 92780
 United States
 (714) 549-9622

Jane Doe
 123 South Hope
 Los Angeles, CA
 90071
 United States 123456
 Member ID:
 Home Phone:
 Business Phone: (800) 123-4567

Campaigner: **Jane Doe**
 Total Pledge Amount: _____

Payment Options:
 I wish to pay in full.
 I wish to set up an auto draft for my payments.
 Don't draft me; please send a reminder for my pledge payments.

Payment Method:
 Credit Card: Visa MC AMEX Discover
 Act #: _____ Exp Date: _____
 Bank Draft (Attach voided check)
 Full Payment Enclosed

Payment Schedule:
 Weekly Monthly Quarterly
 Semi-Annually Annually
 Start Date: _____ End Date: _____
 Donor Signature: _____

Preguntas frecuentes

¿Qué es el YMCA?

El YMCA es una organización privada sin fines de lucro de servicios humanos financiada por membresías, cuotas de programas y contribuciones de amigos, corporaciones, fundaciones y subvenciones del YMCA. El YMCA opera campamentos diurnos y para residentes, programas familiares, programas para jóvenes, programas para personas mayores, cuidado de niños y sitios después de la escuela y mucho más. Cada centro YMCA es único y responde a las necesidades de su propia comunidad.

¿Todos los fondos que recaudamos para nuestra YMCA benefician a nuestras comunidades locales?

Sí. Todos los fondos recaudados para su YMCA local se distribuyen a través de la sucursal local y los centros de cuidado infantil.

¿Por qué debería dar dinero al YMCA? Ya pago las cuotas de membresía.

Sus cuotas cubren los costos de la membresía del Y, pero se necesitan dólares adicionales para subsidiar programas comunitarios y juveniles y brindar asistencia financiera a familias e individuos que no pueden permitirse el lujo de participar. El YMCA necesita su apoyo en esta campaña para llegar a la comunidad y brindar programas seguros, de alta calidad y de desarrollo del carácter para todos.

¿Por qué debería donar al Y? No soy miembro.

¡Aún necesitamos tu apoyo! Usted se beneficia al tener una YMCA sólida en su comunidad que brinda oportunidades significativas para ayudar a los jóvenes a convertirse en adultos responsables y ayuda a las familias a ser más fuertes. El YMCA hace de su comunidad un mejor lugar para vivir y trabajar.

¿Cómo encaja la campaña en el presupuesto?

Cada YMCA participa en la Campaña Anual. El dinero recaudado en la campaña se asigna a nuestro Programa de asistencia financiera y subsidios para programas que cubren grandes necesidades (por ejemplo, prevención de la obesidad, prevención de ahogamiento, etc.). Las contribuciones se utilizan para servir a jóvenes y familias a través de programas y asistencia financiera para aquellos que de otro modo no podrían participar.

Doné al YMCA el año pasado. Es demasiado pronto para volver a preguntar.

Cada año, las contribuciones ayudan a la YMCA a ofrecer programas y servicios vitales. Puede prometer ahora y pagar más adelante en el año. El YMCA puede facturarle una sola vez o en cuotas.

¿Son deducibles de impuestos las donaciones a la YMCA?

Sí, las donaciones caritativas a la YMCA son deducibles de impuestos en la máxima medida que lo permitan las leyes fiscales. Identificación fiscal de la YMCA #95-1644055.

¿Qué hago si alguien tiene una queja?

Escuchar y registrar la denuncia. Asegúrele a la persona que usted hará un seguimiento con el YMCA y que alguien se comunicará con ella. El YMCA responderá a cualquier inquietud. Una vez que las personas sientan que se han escuchado sus inquietudes, será más probable que escuchen su solicitud de apoyo.

¿Tiene alguna pregunta que no puede responder?

Para obtener ayuda, llame a los líderes de su campaña local o al personal del centro.

NOTAS

NOTAS



Nuestra misión

Poner los principios cristianos en práctica a través de programas que desarrollen un espíritu, una mente y un cuerpo saludables para todos.



Nuestra visión

Mejorar vidas y fortalecer el carácter a través del desarrollo juvenil, una vida saludable y la responsabilidad social impulsadas por personal y voluntarios apasionados.



Nuestros valores

Respeto, responsabilidad, atención y honestidad: el personal y los miembros celebran nuestros valores y proporcionan una base positiva para todos los programas y una conexión saludable con los demás.



Nuestro compromiso

Para mantener los programas abiertos para todos. El YMCA es una organización benéfica sin fines de lucro que sirve a toda la comunidad. Las donaciones apoyan nuestro programa de becas y Nuestro Compromiso.



Nuestra causa

Fortalecimiento de las bases de las comunidades.

YMCA DEL CONDADO DE ORANGE

Condado de Orange • Condado de Riverside • Este del Valle de San Gabriel • Valle de Pomona