



El guía oficial para usar myDonor® *green* the next generation

Smart cloud fundraising and Costituent Relationship Management for non profit

¡Bienvenidos en el mundo myDonor®!



Disponible en Inglés, Español, Italiano y Polaco

myDonor® green

copyright (c) 2017
myDonor UK ltd

1. Tabla contenidos

2. Introducción	3
3. El esquema funcional	4
4. Home page	6
5. El menú	7
6. Fichas	10
6.1. La ficha PF u ORG	11
6.1.1. Buscar una ficha	13
6.1.2. El interfaz de la ficha	14
6.1.2.1. La barra de navegación lateral	25
6.1.2.1.1. Comunicaciones	27
6.1.2.1.2. Resúmenes	31
6.1.2.1.3. Inf. Adicional	37
6.1.2.1.4. Acciones	42
6.2. Ficha para apadrinados	46
7. Dashboard	48
8. Modelos documentos	51
8.1. Template HTML	52
8.2. Landing page para SMS	61
8.3. Gestión Formulario Web	66
9. Gestión	71
10. Las tablas	82
10.1. Campañas - Acciones	83
10.2. Código Postal	87
10.3. Categorías fichas	88
10.4. Criterios evaluación donantes	90
10.5. Fuentes fichas	91
10.6. Fuentes donaciones	92
10.7. Membretes	93
10.8. Remitentes email	94
10.9. Proyectos de recaudación	95
10.10. Relación con la asociación	96
10.11. Roles fichas	98
10.12. Estado civil	99
10.13. Tipos de organización	100
10.14. Tipologías de Acción	101
10.15. Tipologías de Contacto	102
10.16. Tipologías donaciones y causales	103
10.17. Tipologías social network	105
10.18. Títulos de Estudios	106
10.19. Usuarios	107
10.20. Aldeas	109
11. Utilidades	110
11.1. ToDo	111
11.2. Resultados envío e-mail	112
11.3. Resultados envío SMS con myDonor	113
11.4. Resultados envío impresos desde myDonor	114
11.5. Génera Código de respuesta rápida	115
11.6. Importación	117
11.6.1. Fichas	118
11.6.2. Donaciones	121
11.7. myPerfil	125
11.8. Buscar anomalías fichas	126
12. Ayuda	127
12.1. Asistencia	128
12.2. Configuración	129
12.3. Info	132
12.4. Tutorial	133
12.5. Soporte	134

2. Introducción

myDonor green® ha sido proyectado ad hoc para las organizaciones sin ánimo de lucro que deciden acercarse a las actividades de captación de fondos de manera estructurada. Organizaciones que, por lo tanto, independientemente de su historia, pueden considerarse start-up en el fundraising.

Desde hace más de veinte años, operamos con éxito en el tercer sector y conocemos muy bien las necesidades y las exigencias de quién, con muy pocos recursos tanto económicos como operativos, quiere mantener e incrementar las relaciones con sus donantes y, en consecuencia, incrementar los flujos de donaciones, flujo esencial para proceder y llevar adelante la propia misión.

Podría haber sido más simple para nosotros, que trabajamos con productos sofisticados y con muchas funciones como myDonor® y theRaiser® pensados para grandes entidades, realizar un tercero a bajo coste, cortando módulos y funcionalidades. El objetivo, sin embargo, no era entregar al sector un producto económico, sino el de realizar un producto que hiciese todo lo necesario, con simplicidad en los procesos, simplicidad que no puede estar presente en los otros productos.

Pensemos al papel de Ikea o Raynair en estos últimos años, que ha sido el de permitir a toda la gente soñar con una casa con muebles de alta calidad o la posibilidad de viajar por el mundo a precios inimaginables hasta ahora.

Ambas empresas han sabido realizar ciclos productivos y optimizaciones organizativas que les permitido alcanzar beneficios, sin perder calidad y funcionalidad en sus ofertas.

Siguiendo las mismas dinámicas y lógicas, en myDonor® hemos realizado un producto de bajo coste que permite a todas las organizaciones explotar funcionalidades y “buenas prácticas” de proceso e innovaciones tecnológicas hasta ayer impensables, superando hojas de cálculos o soluciones caseras. Para hacer esto, hemos empezado por la base de datos de myDonor® que es la misma para todos los productos, simplificando y reduciendo los procesos de las diferentes actividades que cada organización tiene que realizar para una gestión correcta del fundraising.

Los 10 mantras de myDonor green®:

1. Gestionar una ficha completa de todas las informaciones necesarias.
2. Funcionalidades para cualquier segmentación de la base de datos.
3. Comunicación interna integrada, disponibilidad de los datos de la base de datos, sobre todos los canales.
4. Capacidad de agradecer y rendir cuentas con inmediatez.
5. Analizar la propia historia para poder tomar decisiones racionales y objetivas.
6. No tener límites en archivar fichas y donaciones.
7. Tener la certidumbre de que quién desarrolla está constantemente trabajando en la búsqueda de nuevas soluciones.
8. Integración con el web y las redes sociales.
9. Tener todo esto a un precio contenido y con disponibilidad h24 desde cualquier browser.

Bienvenidos en el mundo myDonor®

Marco Cecchini

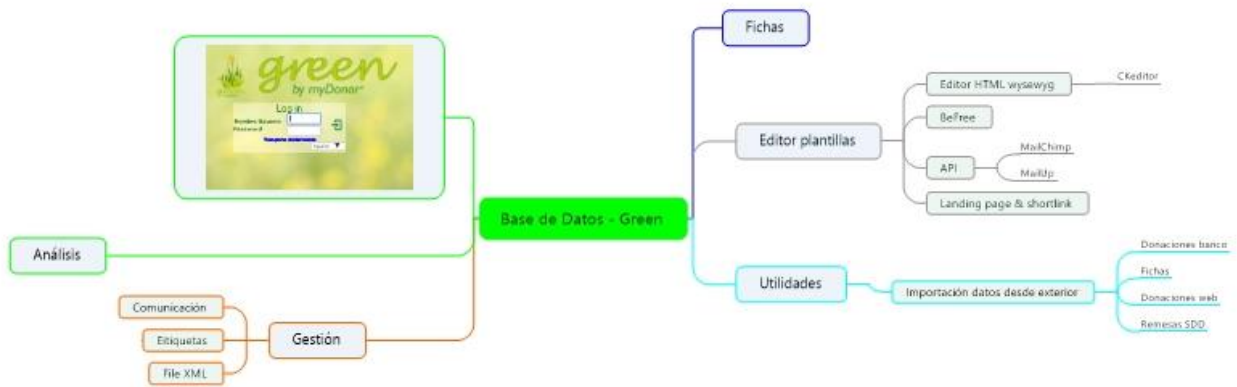
CEO



3. El esquema funcional

Como todos nuestros proyectos, también Green by myDonor® ha sido planificado con la metodología de los mapas mentales. El producto no nace de una elaboración secuencial de ideas, sino de una planificación y descripción cognitiva de todas sus funcionalidades. Cada producto se relaciona con los demás gracias a los mapas de cada uno.

Los mapas mentales, ideados por el psicólogo inglés [Tony Buzan alrededor de 1960](#), fueron introducidos en principio como un método innovador para tomar notas. Después de numerosos estudios sobre las modalidades de elaboración del pensamiento de parte de la mente humana y profundizaciones metodológicas, fueron presentados a la comunidad científica también como instrumento de generación y representación de ideas y pensamiento mediante asociaciones.



En detalle el submapa para el desarrollo del bloque Fichas

