



SCOUTS[®]

Construir un Mundo Mejor

GUÍA PARA CAMPAÑA DE CAPTACIÓN CÓMO EJECUTAR UNA CAMPAÑA DE CAPTACIÓN EFECTIVA





SCOUTS[®]
Construir un Mundo Mejor

© Oficina Scout Mundial Inc.
DESARROLLO ORGANIZACIONAL
Abril de 2021

Oficina Scout Mundial, Centro de
Apoyo Global
Kuala Lumpur

Suite 3, Nivel 17,
Menara Sentral Vista, No 150
Jalan Sultan Abdul Samad
Brickfields, 50470
Kuala Lumpur (MALASIA)

Tel.: + 60 3 2276 9000
Fax: + 60 3 2276 9089

worldbureau@scout.org
scout.org

La reproducción está autorizada a las
Organizaciones y Asociaciones Scout
Nacionales que son miembros de la
Organización Mundial del Movimiento
Scout. Se debe dar crédito a la
fuente.



GUÍA PARA CAMPAÑA DE CAPTACIÓN

CÓMO EJECUTAR UNA CAMPAÑA DE CAPTACIÓN EFECTIVA



Antecedentes

No hay duda de que la COVID-19 ha impactado inmensamente a todos, incluidas las Organizaciones Scout Nacionales (OSN) en todo el mundo. A medida que la mayoría de las OSN comienzan a planificar la reanudación de las actividades cara a cara, queremos inspirarte y apoyarte en la captación de nuevos miembros, llevando a cabo una campaña de captación. Tenemos que asegurarnos de que tenemos suficientes jóvenes para ejecutar programas excepcionales, y asegurarnos de que tenemos suficientes voluntarios para llevar a cabo estas actividades de forma segura y eficaz.

La captación activa es fundamental para hacer crecer tu membresía. Sin nuevos miembros que entran a través de las puertas, es poco probable que la membresía aumente, y sin el apoyo adecuado en el lugar, tus nuevos miembros son aún menos propensos a quedarse.

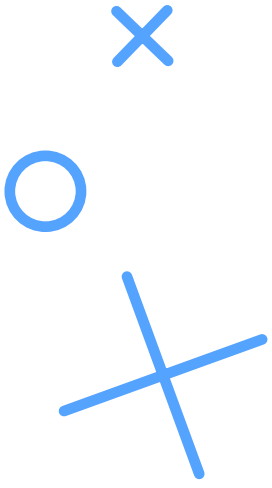
Esta guía tiene como objetivo apoyar a las OSN en la creación de campañas de captación eficaces y exitosas. Proporciona una guía paso a paso, con herramientas prácticas para desarrollar, entregar y evaluar tu próxima campaña de captación.

¿Qué es una campaña de captación?

Una campaña de captación se verá y sentirá diferente para cada OSN, pero en su esencia, se trata de generar mucha visibilidad y ruido, ya sea a nivel nacional, o en las comunidades locales, o ambos.

- Le hablarás a los miembros potenciales o voluntarios sobre
- lo que obtendrán del Movimiento Scout
- la diversión que tendrán
- las habilidades que aprenderán
- las oportunidades disponibles para los voluntarios que participan en el Movimiento Scout
- el impacto que pueden tener en la vida de los jóvenes

Los ayudarás en sus primeros pasos en su viaje en el Movimiento Scout y te asegurarás de que reciban una cálida bienvenida a su llegada. Con suerte, generarás sostenibilidad a largo plazo en tus grupos para continuar reclutando nuevos miembros o voluntarios en el futuro.



Tendrás que:

1. Establecer un pequeño equipo para la captación de miembros
2. Crear un plan
3. Identificar en dónde están tus vacíos en la membresía
4. Identificar a quién estás tratando de captar
5. Llegar a esas personas
6. Llama su atención
7. Dirigirlos a un grupo local
8. Asegurarse de que reciban una cálida bienvenida al Movimiento Scout

Antes de comenzar, si estás buscando ejecutar una campaña de captación, no necesitas hacerlo solo. Puede obtener asesoramiento y apoyo de un Consultor de la OMMS en Crecimiento mediante una solicitud a través de la [plataforma de servicios de la OMMS](#).

ESCANEANDO POR DELANTE

Llevar a cabo una campaña de captación llevará entre tres y nueve meses (o más) dependiendo de lo que tu OSN quiera lograr. Tómame el tiempo para leer esta guía, y todos los recursos de la campaña de captación en el [sitio web de la OMMS](#) para que sepa las áreas en las que tendrás que trabajar antes de llegar allí.

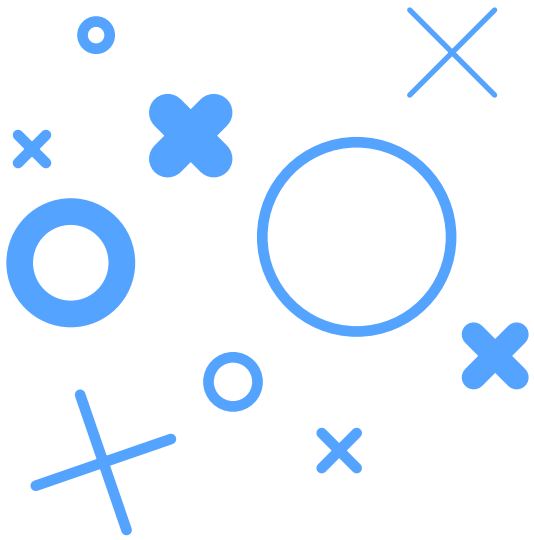
FORMAR UN EQUIPO

Lo primero que tienes que hacer es formar un pequeño equipo para poner en marcha el proyecto. Tu equipo debe estar formado por dos o tres personas apasionadas por la captación o que tengan experiencia en captación y/o comunicación. Comienza por reunir a tu equipo para que determine lo que se necesita hacer, para intercambiar ideas iniciales y recopilar ideas y comentarios de toda tu OSN.

Cuando llegues a la etapa uno, comenzarás a hacer un plan más concreto que te dirá quién más necesita estar involucrado, en cada paso del camino. Necesitarás ayuda de personas que sean buenas en comunicar tu mensaje, escribir anuncios fuertes, trabajar con grupos locales y personas que sean buenas en redes sociales y digitales, entre otros.

CONSEGUIR LA ACEPTACIÓN LOCAL

Involucrar a los grupos locales será fundamental, ya que tendrán que ser capaces de dar la bienvenida a los nuevos miembros. Trabaja y coordina con ellos para ayudarlos a prepararse para los nuevos miembros que estarán a punto de unirse. El éxito a largo plazo de tu campaña de captación dependerá de la capacidad de los grupos locales para acoger y retener a esos nuevos miembros. Sugerimos que al menos tres personas en tu equipo se dediquen a asegurarse de que los grupos sepan lo que está pasando con los planes de la campaña de captación y lo que deben hacer para prepararse.



Etapas clave



1. Planificar y preparar

En el Movimiento Scout, nos gusta estar "siempre listos", y se nos anima a tener siempre un plan. Inicialmente, tu plan probablemente será muy simple. En tu pequeño equipo, debes comenzar a escribir ideas iniciales y responder algunas preguntas simples, como:

- ¿Quién va a ser parte de este equipo de proyecto?
- ¿Qué habilidades clave necesitamos para planificar e implementar una campaña efectiva?
- ¿Qué capacidad tenemos dentro de la OSN?
- ¿Dónde podemos conseguir ayuda fuera de la OSN?
- ¿Cómo prepararemos a nuestros grupos para una campaña de captación?

Una vez que hayas reunido estas ideas, probablemente estés listo para comenzar a reclutar a otros miembros para tu equipo del proyecto. A continuación, tendrás que pensar en preguntas más detalladas, y éstas requerirán más investigación:

- ¿Dónde están los vacíos en los roles de membresía o voluntariado de nuestra OSN que estamos tratando de llenar?
- ¿Qué comunidades están creciendo, dónde está el potencial?
- ¿Qué está pasando en la sociedad y en nuestras comunidades fuera de los Scouts?
- ¿Qué están haciendo otras organizaciones benéficas para captar miembros o voluntarios, qué está funcionando para ellos?
- ¿Qué comunidades y culturas están sub representadas en nuestra OSN?
- Si encontramos nuevos miembros, ¿qué tan fácil es para ellos unirse a los Scouts?
- ¿Podemos facilitar el proceso para unirse?
- ¿Tenemos todas las habilidades que necesitamos, o necesitamos encontrar apoyo fuera del Movimiento Scout?

Estas preguntas son solo el comienzo. Deberías empezar pidiéndole a tu equipo que piense en otras preguntas que podrían tener que responder. Una vez que tengas respuestas a algunas de estas preguntas, puedes planificar cómo llegar, atraer e incorporar nuevos miembros o voluntarios. Asegúrate de establecer algunos criterios de éxito para que al final, sepas si tu campaña es exitosa, o si hay algo que harías de manera diferente la próxima vez.



2. Alcanza tu objetivo

La segunda parte de tu plan es pensar en el alcance que tienes y el alcance que quieres.

En la Etapa 1, ya debería haber mirado de dónde captas actualmente a la mayoría de tus miembros y voluntarios; e identificado si hay más que puedas hacer en esta área. Para muchos grupos Scout basados en la comunidad y OSN, es probable que puedas comunicarte fácilmente con los padres y cuidadores de sus potenciales miembros jóvenes y ex miembros jóvenes que ahora son adultos. ¿Algunos de los grupos existentes ya lo hacen bien? Si es así, ¿cómo puedes replicar esto para que otros grupos en tu OSN puedan aprender a hacer lo mismo? ¿Los grupos tienen los recursos y el material publicitario adecuados para tener excelentes conversaciones de captación con estos miembros o voluntarios potenciales? Reflexiona sobre qué más puede necesitar.

¿Qué pasa con los grupos de personas a los que el Movimiento Scout o tu OSN no tienden a llegar? A través de tu investigación, ¿has sido capaz de identificar a estas personas? ¿Quieres usar tu campaña para intentar llegar a estas personas o comunidades? Si es así, ¿cómo vas a hacer eso, y qué mensajes necesitan escuchar para que el Movimiento Scout sea atractivo para ellos? ¿Qué los motivaría a involucrarse, y qué necesitarían obtener de su experiencia en el Movimiento Scout?

En este paso, también debes pensar en cómo difundirá su mensaje. Hay muchos canales disponibles que se pueden usar para difundir tu mensaje, pero debes considerar cuáles son los adecuados para tu OSN, tus comunidades y el tipo de personas a las que estás tratando de llegar.

Supongamos que estás tratando de llegar a más padres como la clave para atraer a Lobatos. En ese caso, una mayor comunicación local podría ser más efectiva, y debes invertir tiempo y energía en asegurarte de que los grupos tengan los recursos y las habilidades adecuados para hablar con los padres sobre inscribir a sus hijos o involucrarse. Si estás buscando llegar a nuevas audiencias, ¿necesitas pensar en una campaña publicitaria más amplia que puedas coordinar de forma centralizada?

En cualquier caso, debes pensar en cómo puedes aprovechar al máximo las siguientes herramientas:

- redes sociales
- medios tradicionales
- nuevos medios de difusión
- materiales impresos de alta calidad
- ayudar a los grupos a crear materiales locales de marca,
- Eventos locales, regionales o nacionales

También tendrás que pensar en cómo puedes usar otras organizaciones y aliados estratégicos para ayudarte a llegar a las comunidades a las que deseas llegar.



3. Atracción

Atraer y Descubrir se trata de captar la atención e interés de las personas y motivarlas lo suficiente para ponerse en contacto contigo, básicamente llevándolas a la puerta principal de uno de tus grupos. Para conseguir la atracción correcta, necesitas entender a las personas que estás tratando de captar. Con suerte, tú y tu equipo han comenzado a pensar en esto como parte de la Etapa 1 de esta guía.

Piensa en tu público objetivo y traza lo que motiva a estas diferentes personas. Una vez que tengas una mejor comprensión de esos elementos motivadores, puedes comenzar a crear una imagen del Movimiento Scout que les atraiga. El Movimiento Scout es un movimiento grande y diverso, piensa en qué partes del Movimiento Scout atraerán a qué individuos. Una vez que lo sepas, elige una o dos de tus audiencias objetivo y comienza a crear los recursos que podrían atraerles.

Tendrás que pensar en las comunidades a las que deseas llegar, cómo persuadir a las familias para que se involucren, organizar grandes días de puertas abiertas y eventos, y promover el Movimiento Scout en las escuelas y otras organizaciones.

Lo importante es que trates de hacer llegar los mensajes correctos a los miembros potenciales correctos. También debes considerar cómo capacitarás a los voluntarios existentes para "lanzar y presentar el Movimiento Scout" de una manera emocionante y atraer a nuevos miembros potenciales. Recuerda poner tanta energía en el entrenamiento de tus voluntarios como pones en dar recursos a los grupos.



4. Bienvenida y Incorporación

Una vez que hayas captado el interés de alguien y lo hayas llevado a la puerta principal, el siguiente trabajo es asegurarte de que el grupo local les dé la mejor bienvenida posible. Recuerda que la gente todavía puede estar curiosa en esta etapa, y no muy segura aún de que el movimiento Scout sea para ellos. Tenemos que darles una cálida bienvenida, mostrar nuestro interés genuino, pero también darles un poco de tiempo para conocernos y comprender cómo operamos. Una vez que han visitado un par de reuniones y actividades Scout, tenemos que preguntarles si están dispuestos a unirse como miembros o en el caso de los voluntarios tenemos que preguntar en qué papel o tarea pueden estar interesados. También necesitamos ser honestos con los voluntarios sobre algunas de nuestras reglas, nuestra formación para adultos y los procesos que pasamos para mantener a los jóvenes seguros.

Cuando deciden unirse, es importante actuar rápido. Una vez que han acordado registrarse con nosotros, lo peor que podemos hacer es hacerlos esperar o establecer un proceso de registro complicado. Tenemos que actuar mientras estén todavía muy motivados. Como OSN, debes asegurarte de tener procesos de nombramiento e incorporación claros y eficientes que sean de apoyo en lugar de obstructivos; para garantizar que los nuevos voluntarios o miembros participen activamente lo antes posible.

Vale la pena señalar que a veces durante una campaña de captación de voluntarios, no encuentras personas para llenar los roles que estás tratando de captar. Si bien puedes preguntar, nunca debes tratar de forzar a un voluntario a hacer un papel en el que no esté interesado (¡entonces no es realmente un voluntario!). El hecho de que actualmente no tengas una vacante para el tipo de rol que le interesa a un voluntario, definitivamente no significa que debas rechazarlos. Haz espacio para ellos en tu grupo y NSO.

Tu rol como OSN es trabajar con los grupos para asegurarte de que tengan la cultura y las actitudes de "bienvenida", así como las habilidades, la formación y los procesos adecuados antes de que comience la parte activa de su campaña de captación.



5. Revisión

Para garantizar que la próxima campaña de captación de miembros sea aún más exitosa, deberás realizar algunas revisiones. En primer lugar, tu NSO debe revisar el proceso general y el resultado, y el tipo de preguntas que podrías hacer son:

- ¿Funcionó?
- ¿Logramos nuestro objetivo?
- ¿Superamos las expectativas o tuvimos un rendimiento inferior?
- ¿Qué funcionó, qué no?
- ¿Qué aprendimos?
- ¿Qué haríamos diferente la próxima vez?
- ¿Cuándo es la próxima vez que probaremos esto?
- ¿Hicimos lo suficiente para apoyar a nuestros grupos?
- ¿Cuál fue la forma más efectiva de atraer a la gente?
- ¿Algún sistema digital funcionó como estaba previsto?
- ¿Qué porcentaje de personas que atrajimos comenzaron a ofrecerse como voluntarios con nosotros?
- ¿Cuántos de esos voluntarios han comenzado su formación?
- ¿Cuántos de esos voluntarios siguen con nosotros?

En segundo lugar, es útil identificar varios de los grupos que participaron, para establecer un grupo de discusión para revisar cómo fue a nivel local. Deberían estar haciendo muchas de las mismas preguntas, y su revisión y aprendizajes deberían alimentar el panorama nacional de la campaña de la OSN. Asegúrate de compartir de antemano cómo planeas revisar y capturar los pensamientos de tus grupos antes de que comience la campaña para recopilar la información correcta a medida que avanzan por la campaña cuando está en vivo.

No te olvides de volver a los grupos y nuevos miembros después de 3-6 meses. ¿Todavía están involucrados en el Movimiento Scout y están felizmente involucrados en diferentes roles? ¿Fue sostenible el éxito inicial de la campaña? Incluso puede considerar ir un paso más allá: ¿puedes medir el impacto de su campaña de captación en sus miembros actuales y nuevos, OSN, comunidad?

INCLUSO SI TU CAMPAÑA DE CAPTACIÓN FUE UN GRAN ÉXITO, SIEMPRE HAY COSAS QUE APRENDER!



Resumen

Esta guía ha sido un breve recorrido por lo que se necesita para desarrollar una campaña de captación efectiva. Cada OSN es diferente, y cada campaña se verá diferente, dependiendo de su objetivo, sus ambiciones y su contexto local. Pero con suerte, esto te ha ayudado a empezar a pensar en cómo tu campaña podría tomar forma. Como dijimos inicialmente, comienza por formar un pequeño equipo y haz que todos lean esta guía. Luego reúnanse y comiencen a compartir sus pensamientos y comiencen a dar forma a su plan.

Si deseas un apoyo directo, recuerda que la OMMS y nuestro equipo de consultores en Crecimiento están listos para apoyarte en tu viaje de crecimiento. Puedes solicitar este apoyo a través de la plataforma de Servicios de la OMMS.

Te deseamos la mejor de las suertes con tu campaña, y por supuesto, si descubres nuevas ideas que ayudarán a otras OSN, por favor háglo saber!

¡BUENA SUERTE!



SCOUTS®

Construir un Mundo Mejor

© Oficina Scout Mundial Inc.
DESARROLLO ORGANIZACIONAL
Abril de 2021

Oficina Scout Mundial, Centro de
Apoyo Global
Kuala Lumpur

Suite 3, Nivel 17,
Menara Sentral Vista, No 150
Jalan Sultan Abdul Samad
Brickfields, 50470
Kuala Lumpur (MALASIA)

Tel.: + 60 3 2276 9000
Fax: + 60 3 2276 9089

worldbureau@scout.org
scout.org

