استراتيجية الاحتفاظ بالمانحين

المخطط الهندسي للانتقال من التبرع الأول إلى الشراكة الدائمة في الأثر

ملخص تنفيذي لدورة إدارة علاقات المانحين

NotebookLM

وهم نجاح الحملات: معضلة الدلو المثقوب

جهود الاستقطاب

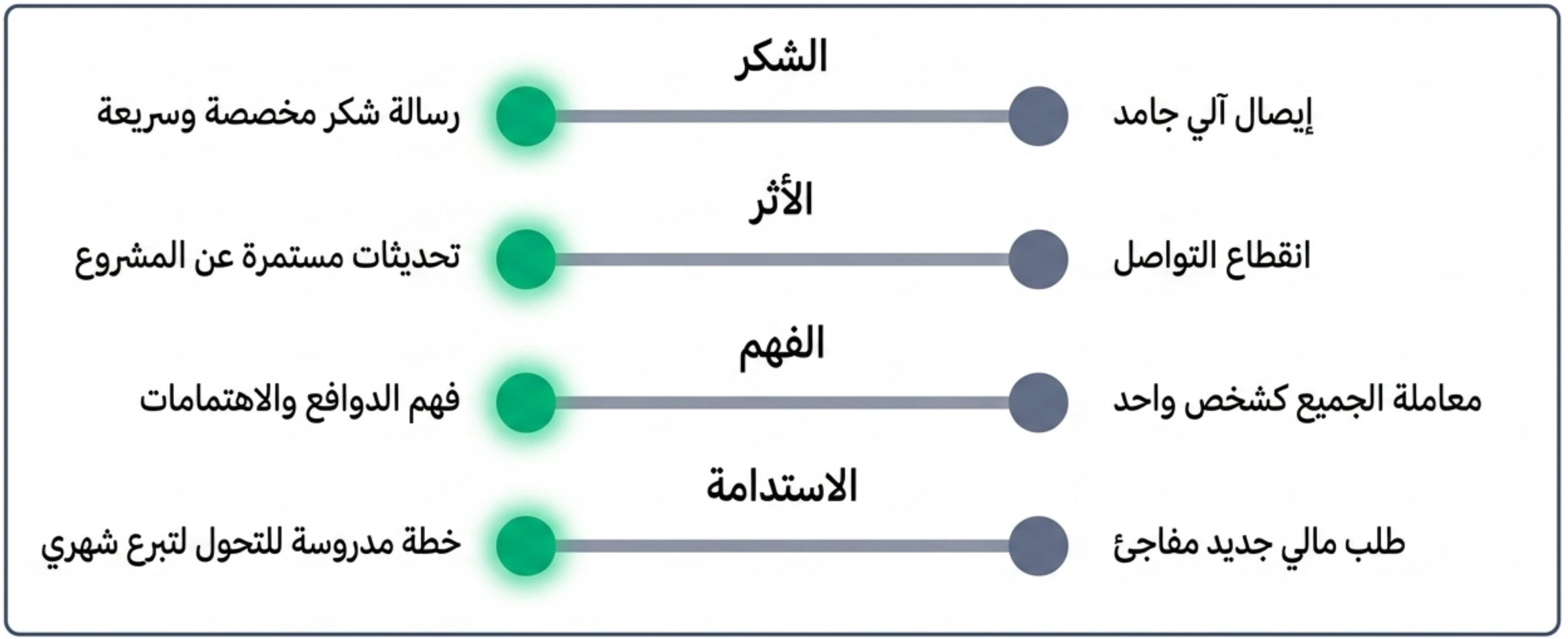
- تجاهل المتبرع بعد الحملة
- غياب تقارير الأثر
- رسائل عشوائية

التحدي الحقيقي لا يكمن في جمع التبرعات خلال فترة محددة، بل يبدأ بعد إتمام أول تبرع.

استهلاك مستمر **للوقت والموارد في الاستقطاب** والسمترد في الاستقطاب دون بناء قاعدة مستقرة.

NotebookLM

الفحص التشخيصي: ماذا يحدث بعد التبرع الأول؟



الاحتفاظ بالمتبرعين ليس مجرد إرسال رسائل متكررة، بل بناء علاقة مؤسسية قائمة على الثقة والشفافية.

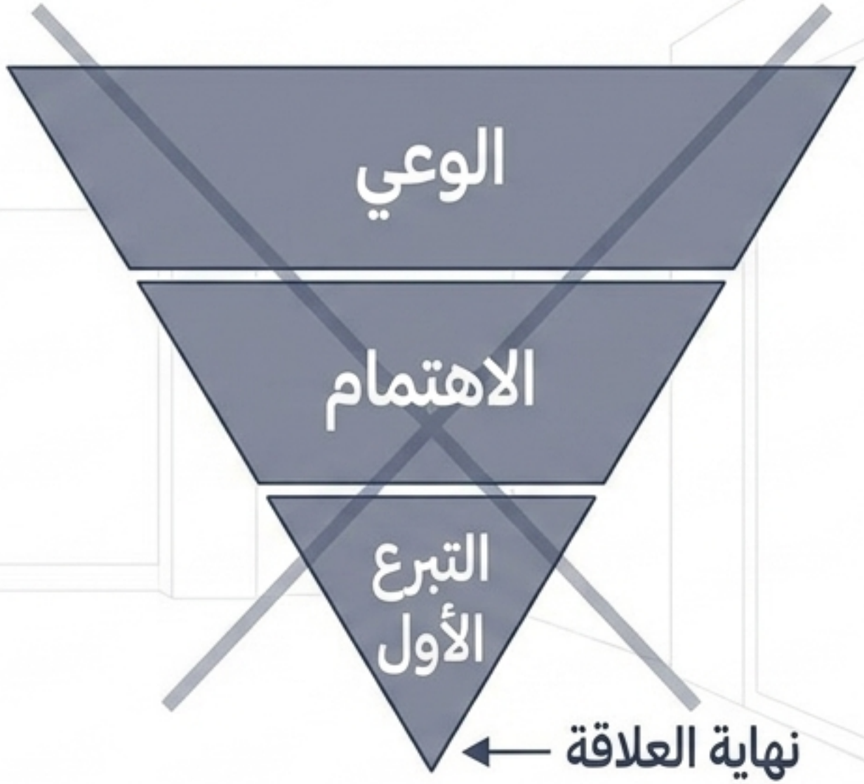
NotebookLM

مصفوفة التحول الاستراتيجي

النموذج التقليدي		نموذج الاستدامة
إجمالي تبرعات الحملة	معيار النجاح	القيمة طويلة الأمد للمتبرع - LTV
بث جماعي للرسالة ذاتها	آلية التواصل	رحلات مخصصة ومقسمة
صمت أو طلبات تبرع ملحة	ما بعد التبرع	تقارير أثر وتقدير مستمر
معاملات مالية مؤقتة	العقلية الحاكمة	شراكات استراتيجية طويلة الأمد

NotebookLM

إعادة هندسة الرحلة: من قمع الاستقطاب إلى ساعة الرمل



لا تُقاس قوة الجمعية بعدد المتبرعين الجدد فقط، بل بقدرتها على توسيع العلاقة معهم.

NotebookLM

سلم الارتقاء القيمي للمتبرع

كل درجة في هذا السلم تتطلب تدخلاً استراتيجياً مختلفاً.

شراكة مستدامة في الأثر

المحفز: المشاركة الفعالة

دعم شهري منتظم

المحفز: الثقة والانتماء للرسالة

تبرع متكرر

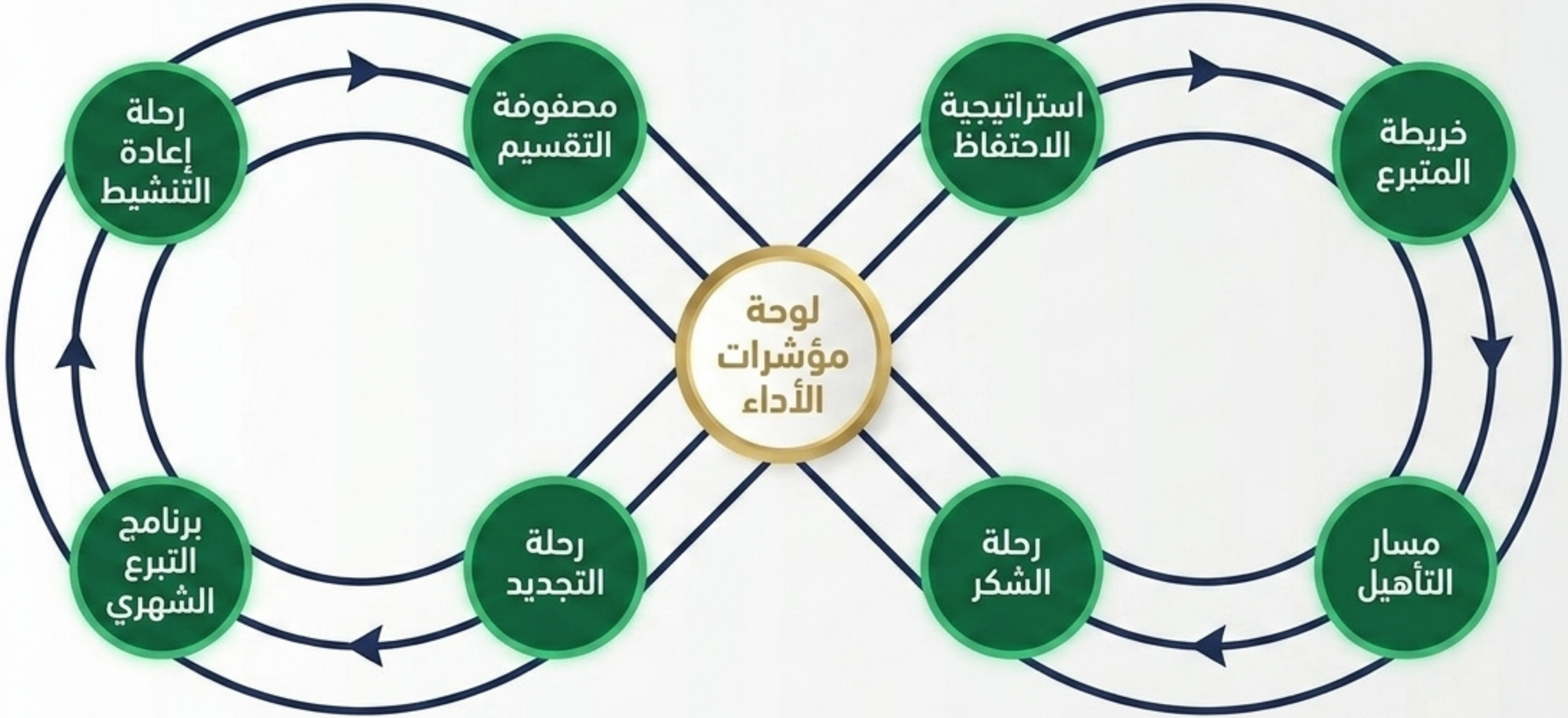
المحفز: الشكر وإثبات الأثر

تبرع منفرد

المحفز: الحملات والمواسم

NotebookLM

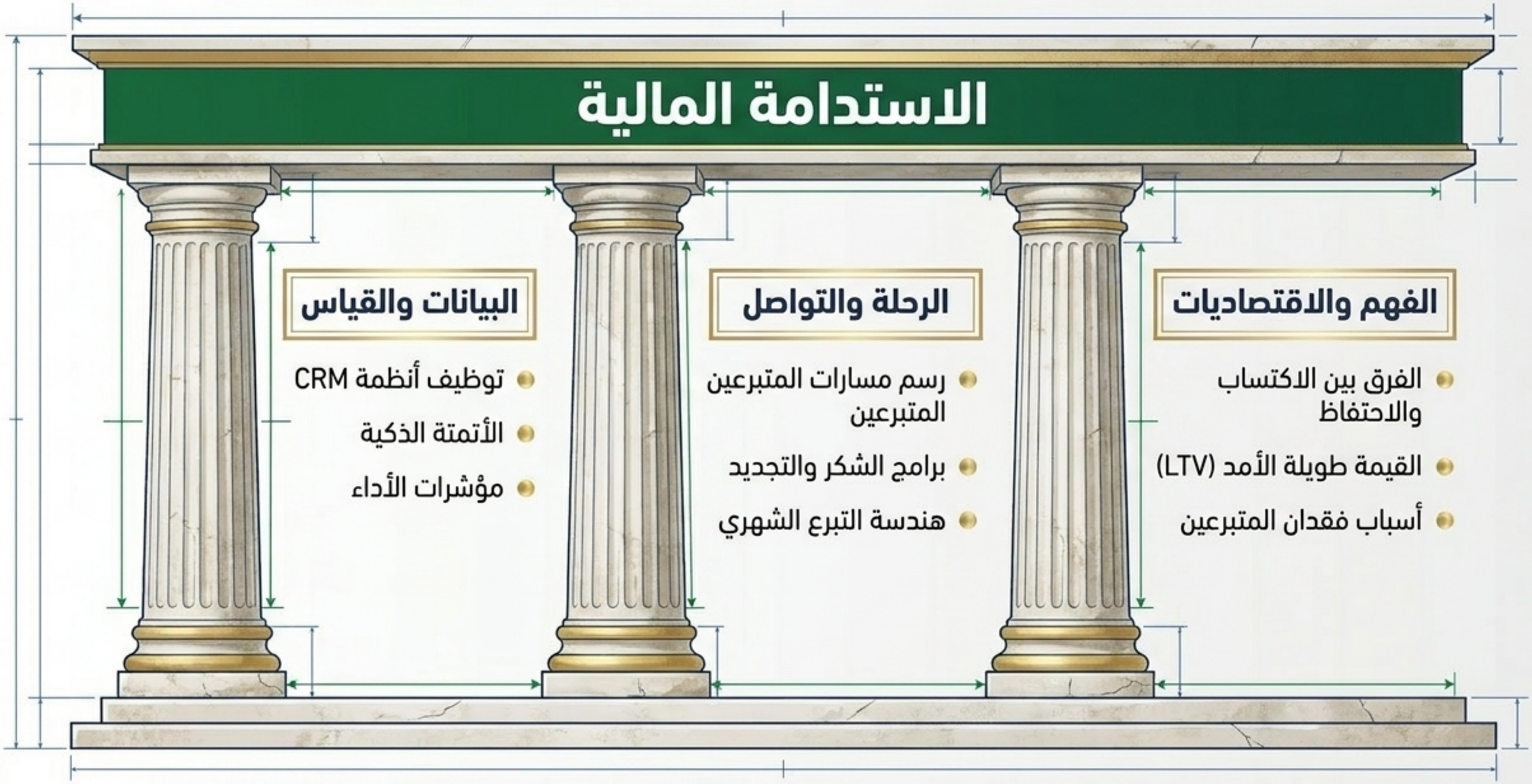
المخطط الشامل: النظام البيئي للاحتفاظ بالمانحين



نظام متكامل، وليس مجموعة من الرسائل المنفصلة.

NotebookLM

هندسة النظام: ركائز التطبيق الثلاث



NotebookLM

التوجيه الذكي: مصفوفة تقسيم المتبرعين

الهدف ليس تصنيف الناس جامدًا، بل إرسال الرسالة المناسبة للشخص المناسب في الوقت المناسب.

NotebookLM

تشريح مسار تأهيل المتبرع الجديد (Donor Onboarding)

⚠ المصطلح الإداري الدقيق هو Donor Onboarding Workflow وليس Donboarding.

NotebookLM

مسارات التدخل الآلي: الشكر، التجديد، والتنشيط

رحلة الشكر	**المحفز:** تبرع جديد	• شكر سريع ← تخصيص حسب القيمة ← قناة تواصل مفضلة
رحلة التجديد	**المحفز:** اقتراب ذكرى التبرع	• تذكير بالأثر السابق ← توضيح الاحتياج القادم ← دعوة واضحة للاستمرار
رحلة إعادة التنشيط	**المحفز:** توقف عن التبرع	• استبيان اهتمام ← رسالة تقدير بلا طلب ← عرض فرصة مناسبة • إيقاف الرسائل إذا لم يتفاعل

NotebookLM

هندسة برنامج التبرع الشهري

> تحويل المتبرعين المناسبين إلى داعمين منتظمين، مع المحافظة على الثقة وعدم الإفراط في طلب التبرعات.

NotebookLM

لوحة قياس الاستدامة: مؤشرات الأداء (KPI Dashboard)

نسبة التحويل لتبرع شهري

12%

نسبة التحويل التحويل لتبرع شهري وقناصن عن لنناء.

القيمة طويلة الأمد LTV

$1,200

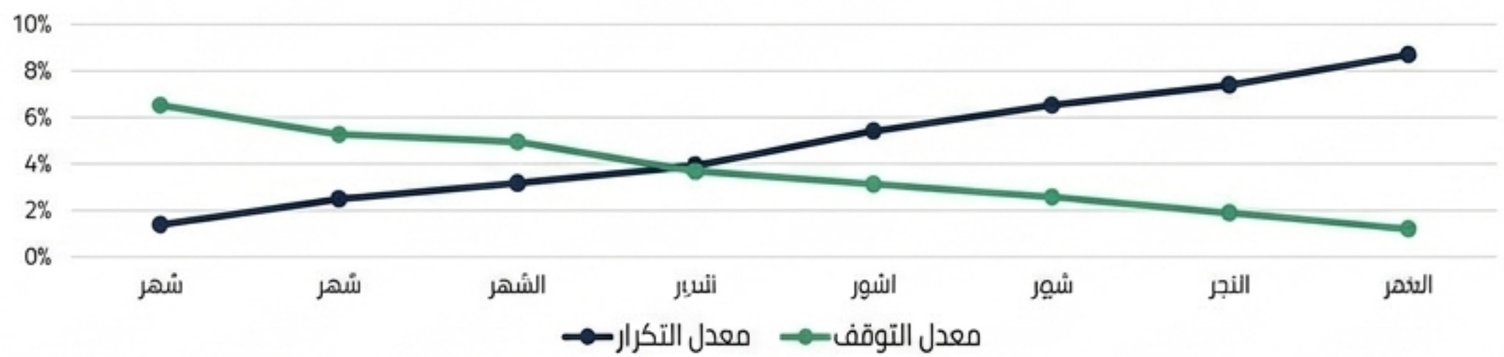
القيمة طويلة الأمد عى مطيلة الأمد المصير-LTV.

معدل الاحتفاظ

65%

بمع معدل الاحتفاظ المناسين الناعميل عن الإحناظ على قتقت حسب القيمة.

معدل التكرار مقابل التوقف

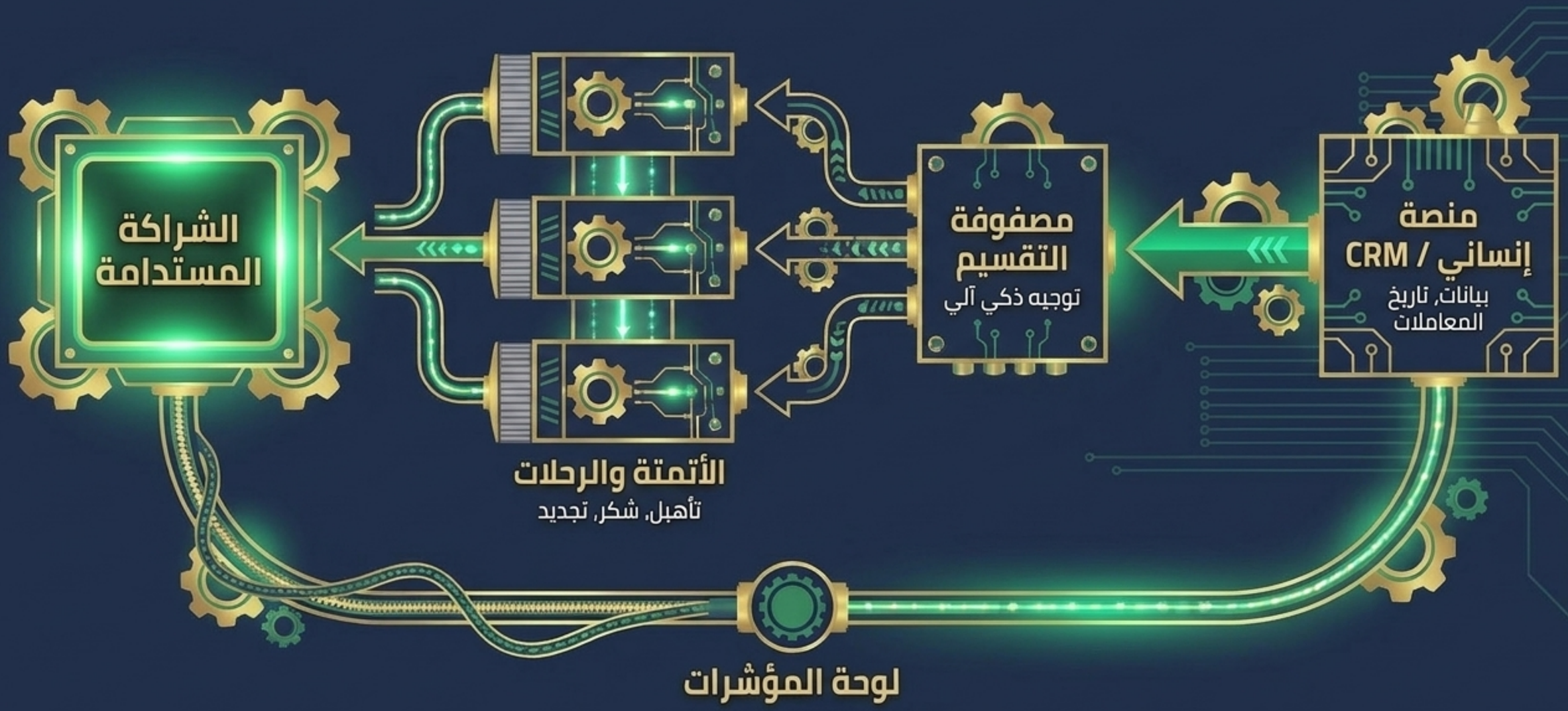


معدل إعادة التنشيط

الغرض من المؤشرات ليس إنتاج أرقام كثيرة، بل الإجابة عن:
ما الذي يعمل؟ وما الذي لا يعمل؟ وأين يجب التدخل؟

NotebookLM

محرك الاحتفاظ المتكامل (The Integrated Retention Engine)



NotebookLM

نحو شراكة حقيقية في الأثر

الهدف ليس زيادة عدد الرسائل التي ترسلها الجمعية. الهدف هو بناء تجربة يشعر فيها المتبرع بأنه ليس رقماً في قاعدة بيانات، بل شريك دائم في الأثر الذي تحققه.

المتبرع لا ينبغي أن يسمع من الجمعية فقط عندما تحتاج إلى تمويل.

NotebookLM