



Curso Online de **POWER BI** aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

Creación de reportes, indicadores y análisis avanzado con Power BI para optimizar la recaudación de fondos.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


**MANAGER
BUSINESS
SCHOOL**

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

Presentación

Este curso ha sido pensado y diseñado especialmente para el provecho de los miembros y departamentos de recaudación de fondos de ONGs y diferentes tipos de organizaciones. Con él, se busca acercar a los integrantes de estos equipos al mundo del Business Intelligence (BI), o Inteligencia de Negocios, a partir del convencimiento de que estas herramientas tan útiles pueden (y deberían) ser aplicadas a cualquier tipo de organización, no solo a grandes empresas con fines de lucro.

Así, cuando se refiere a la eficiencia en la toma de decisiones basadas en datos, las organizaciones sin fines de lucro no son una excepción. Muy al contrario, muchas veces la credibilidad de estas organizaciones se basa en los resultados de sus gestiones, ya que, al depender de las donaciones hechas por terceros, su correcta gestión es fundamental, no solo para lograr sus objetivos, sino para mantener su reputación y, eventualmente, poder mantener y aumentar los aportes recibidos.

Por estas razones, la implementación de soluciones de BI deviene en esencial para este tipo de organizaciones y siendo Power BI la herramienta líder en el mercado, un curso dedicado a su aplicación en el mundo del fundraising es imprescindible para aquellos que deseen mejorar la gestión en la recaudación de fondos.

En este curso, se llevará a cabo el desarrollo desde cero de un tablero de gestión que contenga las principales variables para el análisis de los resultados de campañas y programas de recaudación de fondos. Así, sus usuarios podrán tomar decisiones informadas basadas en datos, el gran activo del siglo XXI.

La Formación E-learning

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

Objetivos del curso:

- Construir desde cero un reporte en POWER BI que provea información relacionada a la performance de las campañas o actividades de recaudación de fondos por parte de las ONG.
- Implementar las mejores prácticas en cuanto a obtención de datos, modelado y cálculo de métricas.
- Construir una serie de indicadores básicos que permitirán no solo obtener información respecto del rendimiento de las actividades llevadas a cabo por la organización, sino que también sirvan de base para la obtención de otros indicadores más avanzados y especializados.
- Definir y calcular los indicadores que analizan el desempeño de la organización en cuanto a la adquisición, mantenimiento, recuperación y/o pérdida de donantes, ya sea de una campaña a otra, así como dentro de una misma actividad, de un año a otro.
- Definir los indicadores primordiales para la gestión de programas y campañas de recaudación de fondos.
- Definir, diseñar y elaborar un análisis RFM, así como calcular sus principales indicadores.
- Definir y elaborar un análisis de la segunda donación. Conocer por qué es importante como herramienta de gestión en actividades de recaudación e identificar los indicadores que son claves a la hora de llevarlo a cabo.
- Promover una cultura de gestión basada en datos para mejorar la obtención de datos de buena calidad y precisos, de acuerdo con los objetivos organizacionales.
- Fomentar la incorporación de nuevas herramientas tecnológicas para mejorar la gestión.

“ Optimice las campañas de recaudación de fondos con Business Intelligence ”

Dirigido a:

Gestores de Fundraising y captación de fondos, Analistas de Datos y Marketing de ONGs, instituciones culturales, artísticas, de salud, deportivas, etc., así como a todos aquellos profesionales de cualquier organización que quieran optimizar su recaudación de fondos mediante decisiones basadas en datos aumentando la transparencia, la eficiencia y la fidelización de sus donantes.

No es un curso introductorio al manejo de POWER BI, por lo que se requieren conocimientos previos y, al menos, intermedios de la interfaz de Power BI, modelado de datos, POWER QUERY y código M y del Lenguaje DAX.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

8 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción

4 horas

- 1.1. Objetivos del curso.
- 1.2. Conocimientos previos requeridos.
- 1.3. Estructura del curso.

MÓDULO 2. Obtención de datos y modelado

6 horas

- 2.1. **Presentación de las tablas básicas del modelo:**
 - 2.1.1. Modelo de datos: tablas dimensionales y tablas de hechos. Modelo Estrella
 - 2.1.1.1. Tablas dimensionales.
 - 2.1.1.2. Tablas transaccionales.
 - 2.1.1.3. Modelo Estrella.
 - 2.1.2. Las tablas básicas del modelo de datos:
 - 2.1.2.1. Tabla dim_Calendario.
 - 2.1.2.2. Tabla dim_Donantes.
 - 2.1.2.3. Tabla dim_Localidades.
 - 2.1.2.4. Tabla dim_Programas.
 - 2.1.2.5. Tabla fct_Donaciones.
- 2.2. **Importación de datos desde la fuente:**
 - 2.2.1. Configuración inicial.
 - 2.2.2. Importación de los datos.
- 2.3. **Limpieza y preparación de los datos.**
- 2.4. **Diseño del modelo.**

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

MÓDULO 3. Indicadores básicos

6 horas

En toda gestión de donantes y donaciones, así como en la gestión comercial de cualquier otro tipo de organización, es imprescindible contar con una serie de indicadores básicos que den cuenta de los resultados de las actividades realizadas y que complementen al relacionado con los ingresos obtenidos por la organización. Las relaciones entre ellos, a su vez, darán lugar a nuevos indicadores que permitirán obtener mayor información, no solo para analizar lo sucedido, sino, principalmente, para tomar mejores decisiones de cara al futuro.

- 3.1. Tabla de medidas y subcarpetas.
- 3.2. Ingresos.
- 3.3. Número de donaciones.
- 3.4. Número de donantes.
- 3.5. Valor promedio por donación.
- 3.6. Valor promedio por donante.
- 3.7. Permanencia promedio del donante.
- 3.8. Comentarios finales.

MÓDULO 4. Indicadores de performance

8 horas

- 4.1. Columnas calculadas en la tabla de donaciones:
 - 4.1.1. Columna OrdenDeDonacionPorPrograma.
 - 4.1.2. Columna AñosDesdeLaUltimaDonacion.
- 4.2. Donantes nuevos o adquiridos:
 - 4.2.1. Consideraciones previas para todos los indicadores.
 - 4.2.2. Definición.
 - 4.2.3. Cálculo.
- 4.3. Donantes retenidos:
 - 4.3.1. Definición.
 - 4.3.2. Cálculo.
- 4.4. Donantes recuperados o reactivados:
 - 4.4.1. Definición.
 - 4.4.2. Cálculo.
- 4.5. Donantes perdidos:
 - 4.5.1. Definición.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

4.5.2. Cálculo.

4.6. Tasas o coeficientes de cada grupo de donantes:

4.6.1. Tasa o coeficiente de adquisición.

4.6.2. Tasa de retención.

4.6.3. Tasa de reactivación.

4.6.4. Tasa de abandono.

MÓDULO 5. Análisis RFM (Recencia, Frecuencia, Valor Monetario)

10 horas

El análisis RFM (Recency, Frequency, Monetary Value) es una herramienta muy poderosa para conocer en profundidad la base de donantes de una organización y gestionarla adecuadamente, tomando decisiones en función de la información proyectada. Permite, además, clasificar a los donantes en función de qué tan reciente ha sido su participación (recencia), de cuántas donaciones ha realizado (frecuencia) y de qué valor representan estas donaciones (monetario).

5.1. Definición del análisis:

5.1.1. Recencia.

5.1.2. Frecuencia.

5.1.3. Valor monetario.

5.2. Ventajas de la aplicación del análisis RFM:

5.2.1. Beneficios generales.

5.2.2. Beneficios específicos.

5.3. Incorporación de tablas adicionales al modelo:

5.3.1. Tabla auxiliar de recencia.

5.3.2. Tabla auxiliar de frecuencia.

5.3.3. Tabla auxiliar de valor monetario.

5.3.4. Incorporación de las tablas en Power BI.

5.4. Cálculo de las medidas para el análisis RFM:

5.4.1. Definición de los cálculos a utilizar en las medidas.

5.4.2. Cálculo de las medidas:

5.4.2.1. RFM_NumDonantes.

5.4.2.2. VAR Tabla.

5.4.2.3. VAR TablaFiltrada.

5.4.3. RFM_Ingresos.

5.5. Diseño del análisis.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

MÓDULO 6. Análisis de la segunda donación

10 horas

Este análisis se concentra en evaluar la segunda donación que realizan los donantes a la organización, ya sea a una actividad o programa en particular o en general a cualquiera de ellos. Su importancia radica en que es a partir de ella cuando desarrolla lo que puede considerarse como una relación entre donante y organización, ya que este segundo acto donativo implica la confirmación de la confianza y/o el compromiso que el donante tiene para con la actividad de la misma.

6.1. Definición e importancia del análisis.

6.2. Indicadores clave del análisis:

- 6.2.1. Número de donantes con segunda donación.
- 6.2.2. Días hasta la segunda donación.
- 6.2.3. Valor de la segunda donación.
- 6.2.4. Variación de valor entre primera y segunda donación.

6.3. Cálculo de los elementos del análisis:

- 6.3.1. Fecha de la primera donación.
- 6.3.2. Valor de la primera donación.
- 6.3.3. Fecha de la segunda donación.
- 6.3.4. Valor de la segunda donación.
- 6.3.5. Variación de valor entre donaciones.
- 6.3.6. Días promedio hasta la segunda donación.
- 6.3.7. Indicadores agregados:
 - 6.3.7.1. Número de donantes con segunda donación.
 - 6.3.7.2. Días promedio y valor de la segunda donación.
 - 6.3.7.3. Variación de valor entre donaciones.

6.4. Preparación del análisis:

- 6.4.1. Visual de columnas para donantes con segunda donación por años.
- 6.4.2. Visual de tarjeta en formato columna.
- 6.4.3. Barras de datos para los valores de las donaciones.
- 6.4.4. Iconos y color de fuente para las columnas de variaciones.
- 6.4.5. Invisibilizar total para columnas de fechas.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

MÓDULO 7. Análisis demográfico

8 horas

Las organizaciones recaudadoras de fondos, así como cualquier organización sin fines de lucro, pueden beneficiarse mucho al conocer las características demográficas de las poblaciones en las que participan, ya sea la correspondiente a sus donantes actuales, como a la población en general, con el objetivo de captar nuevos donantes. Una organización que conozca cómo se compone demográficamente su base estará en mejores condiciones de diseñar estrategias de captación y fidelización a través de actividades y campañas que respondan a esas características y que logren un grado de identificación más profundo en la comunidad.

7.1. Definición importancia del análisis:

- 7.1.1. Beneficios del análisis demográfico para fundraisers.
- 7.1.2. Factores demográficos en el proyecto.

7.2. Cálculo de los elementos del análisis:

- 7.2.1. Tabla auxiliar de rangos de edad.
- 7.2.2. Cálculo de los indicadores del análisis:
 - 7.2.2.1. Num.Donantes.Rango.Edad.
 - 7.2.2.2. Ingresos.Rango.Edad.
 - 7.2.2.3. Donacion.Media.Rango.Edad.

7.3. Preparación del análisis:

- 7.3.1. Indicadores a nivel de género.
- 7.3.2. Indicadores por rango de edad.
- 7.3.3. Parámetro de campo para los tres indicadores.
- 7.3.4. Indicadores por ubicación geográfica.
- 7.3.5. Indicadores por año y género.

MÓDULO 8. Diseño y navegación

8 horas

Tras haber realizado todos los cálculos necesarios para obtener los indicadores y para alimentar los diferentes análisis desarrollados a lo largo del curso, es el turno de diseñar el aspecto final de nuestro reporte, concentrándonos en cuestiones clave como la navegación y la experiencia y/o interfaz del usuario.

8.1. Creación de reportes adicionales:

- 8.1.1. Vista general (indicadores básicos).
- 8.1.2. Análisis de performance.

8.2. Creación del diseño del reporte:

- 8.2.1. Incorporación del tema organizacional.
- 8.2.2. Fondo del lienzo.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

- 8.2.3. Creación del fondo de página:
 - 8.2.3.1. Rectángulos.
 - 8.2.3.2. El logo de la organización.
 - 8.2.3.3. Navegador de páginas.
 - 8.2.3.4. Estado predeterminado.
 - 8.2.3.5. Mantener el puntero.
 - 8.2.3.6. Presionar.
 - 8.2.3.7. Seleccionado.
 - 8.2.3.8. Unión de los elementos del fondo.
- 8.2.4. Visuales de tarjetas.
- 8.2.5. Títulos y bordes de las visualizaciones.
- 8.2.6. Ajustes particulares de las visuales de tabla y matriz.
- 8.2.7. Indicadores de género (visual de tarjeta e iconos).
- 8.2.8. Seleccionar indicador a visualizar.

POWER BI aplicado a Organismos de Recaudación de Fondos (Fundraisers)

Autor



Mateo Isoardi

Contador público y consultor interesado en la economía, la gestión financiera y administrativa en general con dilatada experiencia en el análisis de datos y el Business Intelligence, así como desarrollador de soluciones en Power BI en empresas de diferentes sectores. En la actualidad, trabaja para empresas de asesoría especializadas en organizaciones recaudadoras de fondos, o fundraisers, ayudándolas a eficientizar la toma de decisiones a través de la implementación de soluciones de Business Intelligence con Power BI.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

