



Cómo fortalecer las capacidades de tu organización para crear proyectos de cambio y conseguir fondos de donantes

¿Te has sentido identificado por esta situación?

No te permitas perder más fondos que pudieran impulsar tus proyectos beneficiando a muchas personas

EL PROBLEMA

Cada año alrededor del mundo, donantes de diversas organizaciones, fundaciones, publican innumerables oportunidades para aplicar a fondos ya sea a través de concursos públicos o de forma directa.

Desafortunadamente, muchas organizaciones no logran avanzar a la siguiente fase de selección, por ende los proyectos quedan en papel, sin ser ejecutados debido a que no están alineados con las prioridades de colaboración de los donantes.

LA CAUSA

El potencial donante quiere saber ¿Cuál será el impacto de ese proyecto? ¿Qué indicadores serán los responsables de demostrar ese impacto? ¿La organización concursante tiene la capacidad de ejecutar ese fondo? ¿El presupuesto es realista en base a la duración del proyecto?

Entre otros detalles que representan señales de alerta ▶▶▶ a tomar en consideración en el momento de evaluar en detalle un programa | proyecto.

LA SOLUCIÓN

Un proyecto debe estructurarse con el final en mente, de una forma realista, pensar más que en el impacto, en el cómo se va a medir ese impacto, ir más allá de la narrativa. Entender que durante la vida útil del proyecto hay cosas que pueden cambiar. ¿Eso cómo se logra? Sigue leyendo 👉

Un proyecto son las personas que lo harán realidad, es la necesidad no resuelta, es aquella historia capaz de concientizar a otros para recaudar fondos, es la persona que nunca ha tomado agua potable en toda su vida, es aquel niño sonriendo desde el dolor al ponerse una prótesis que le permitió caminar solo por primera vez.



Te ayudo a juntar las piezas para darle vida a proyectos que impacten la vida de las personas

¿Has sentido lo fácil que fluyen las cosas cuando todo encaja?

Desarrolla programas & proyectos plurianuales, transversales, locales, regionales, etc.



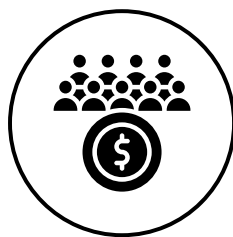
Identificar el *momentum* de tu organización (eso ayudará a entender su capacidad de ejecución).



Alinear el proyecto a la organización. ¿Qué tipo de fondo se requiere -no cantidad de dinero, sino naturaleza del fondo- ?



Incluir una estrategia de sensibilización de cara a sumar aliados, socios estratégicos. Un proyecto es el resultado de la suma del poder de muchos.



Herramientas para contactar potenciales donantes (one pager | letter of inquiry | Concept notes) entre otros. Te enseñaré qué funciona en cada caso.



Tener claro los indicadores que te ayudaran a demostrar el impacto del proyecto es crucial. Eso le mostrará a tu potencial donante que tienes un proyecto sólido, aún sin haber iniciado.



Medir el impacto de un proyecto no es solo cotejar los indicadores, es saber cómo interpretar las métricas de: ejecución, resultados, impacto directo e indirecto, por mencionar algunas.



Propuesta para potenciales donantes. Es lo último que se hace. Te enseñare el por qué.

THE IMPACT PROJECT es una consultoria a medida de cada organización para desarrollar desde cero o fortalecer proyectos de cambio tales como: Cadenas de valor, Aceleración, Incubación, Nichos específicos, Impacto social, entre otros.



¿En qué te puedo ayudar?



En lo que me permitas hacer por tu organización

ENTREGABLES

- Proyecto
- Kit de indicadores & métricas
- Estrategias & herramientas para contactar potenciales donantes
- Plan de storytelling para integrarlo al proyecto
- Propuesta para concursar por fondos



Plan de social media para proyectos de impacto social:

- *Crear conciencia*
- *Atraer financiación adicional*
- *Crear una narrativa mediática*
- *Pide ayuda: Cómo conseguir voluntarios para tu proyecto*

Aceptamos tarjetas de crédito



PLAN DE ACCIÓN

- 1- Conocer la organización y lo que requiere en vez de suponer.
- 2- Construir la metodología concreta del proyecto (acciones | beneficiarios | colaboradores | indicadores, otros)
- 3- Storytelling para contar una historia que concientice y recaude fondos
- 4- Transferencia de metodología (podría ser al equipo ejecutor | beneficiarios | fellows, otros) según la necesidad del proyecto
- 5- Diseñar la hoja de ruta de un plan evergreen de captación de fondos (mapeo de potenciales donantes)
- 6- ¿Programa o Proyecto? Esto lo determina la capacidad de la organización, su experiencia, los países que quiere impactar.

DURACIÓN

La consultoría puede extenderse de 6 meses a 1 año. La captación de fondos no es magia, es un proceso que se desarrolla por etapas

VALORES

Trabajo bajo el principio de no competencia y bajo un acuerdo de confidencialidad mutua

Inversión 2,500USD precio regular

5 pagos de 500USD

50% descuento 1 pago único de 1,250USD