Adaptadores por Tipo de Cliente

1. Introducción

“Adaptadores por Tipo de Cliente” significa que el consultor no recibe únicamente una metodología genérica, sino guías breves de adaptación para aplicar el sistema IGROW según el tipo de organización, cliente o contexto con el que esté trabajando.

En palabras simples:

Son herramientas que ayudan al consultor a traducir el mismo sistema para diferentes tipos de clientes sin tener que empezar desde cero.

Porque no es lo mismo acompañar a:

- una ONG pequeña sin un equipo técnico formal;
- una fundación europea con procesos internos;
- una organización que trabaja con socios locales;
- una universidad;
- una red o consorcio;
- una startup social;
- una organización cercana a una auditoría;
- un consultor que quiere usar la herramienta con sus propios clientes.

El sistema central puede ser el mismo, pero cambia la forma en que se presenta, se prioriza y se aplica.

2. Qué son los “Adaptadores por Tipo de Cliente”

Los **Adaptadores por Tipo de Cliente** son documentos breves, matrices o guías prácticas que responden esta pregunta:

“Si mi cliente es este tipo de cliente, ¿cómo debería usar el sistema, qué ruta debería priorizar, qué lenguaje debería utilizar, qué entregables debería adaptar y qué riesgos debería considerar?”

Funcionan como una especie de **traductor metodológico**.

No cambian el método IGROW.
Lo aterrizan en distintas realidades.

Grant Writer Lab © 2026

Ejemplo sencillo

Supongamos que el consultor va a utilizar el e-book:

Documentar Sin Improvisar

Con una ONG pequeña en LATAM o Europa, el enfoque podría ser:

"Vamos a organizar tus documentos, gastos e informes para que no tengas dificultades cuando el donante solicite evidencia."

Pero con una ONG europea que trabaja con varios socios, el enfoque sería diferente:

"Vamos a instalar un sistema mínimo común de trazabilidad documental para que tus socios implementadores puedan reportar con mayor consistencia y menor riesgo."

Es el mismo contenido central, pero adaptado a un cliente diferente, un punto de dolor diferente y un lenguaje diferente.

Eso es un **adaptador**.

3. Qué incluye un adaptador

Cada adaptador podría tener entre **2 y 5 páginas** y seguir una estructura sencilla.

Estructura recomendada

Sección	Qué responde
Tipo de cliente	¿Para quién es este adaptador?
Punto de dolor típico	¿Qué problema suele tener este cliente?
Lenguaje recomendado	¿Cómo deberías hablarle para que entienda el valor?
Ruta prioritaria	¿Qué e-books o módulos deberían utilizarse primero?
Nivel de complejidad	¿Básico, intermedio o avanzado?
Entregables clave	¿Qué debería construirse?
Sesiones sugeridas	¿Cómo debería organizarse el proceso de acompañamiento?
Alertas para el consultor	¿Qué debe manejarse con cuidado con este tipo de cliente?
Posible oferta	¿Qué servicio puede vender el consultor a este cliente?

4. Tipos de adaptadores que podrías incluir

Para el **Toolkit IGROW para Consultores**, incluir adaptadores de este tipo:

Grant Writer Lab © 2026

1. Adaptador para una ONG pequeña

Punto de dolor típico

Tienen mucho compromiso, pocos recursos y procesos informales.

Cómo posicionar el sistema

No hables de un “sistema institucional complejo”. Habla de:

- orden mínimo;
- claridad;
- herramientas simples;
- capacidad práctica;
- menor dependencia de una sola persona;
- preparación para convocatorias o donantes.

Ruta recomendada

1. De Proyecto Técnico a Propuesta Financiable
2. Más Allá del Fundraising
3. Evaluar Sin Improvisar
4. Documentar Sin Improvisar

Oferta que el consultor puede vender

Kit de Fortalecimiento Práctico para ONG Pequeñas en 6 Semanas

2. Adaptador para una ONG mediana

Punto de dolor típico

Tienen un equipo, proyectos y donantes, pero procesos desiguales.

Cómo posicionar el sistema

Habla de:

- estandarización;
- calidad interna;
- coordinación entre áreas;
- consistencia en propuestas e informes;
- gestión de evidencia;

Grant Writer Lab © 2026

- eficiencia.

Ruta recomendada

1. De Propuesta Financiable a Propuesta Competitiva
2. Evaluar Sin Improvisar
3. Documentar Sin Improvisar
4. Más Allá del Fundraising

Posible oferta

Sistema Interno de Calidad para Subvenciones, MEL y Cumplimiento

3. Adaptador para una ONG internacional con socios locales

Punto de dolor típico

La organización europea tiene estándares altos, pero sus socios locales tienen capacidades diferentes.

Cómo posicionar el sistema

Habla de:

- fortalecimiento de capacidades de socios;
- rendición de cuentas;
- preparación frente a donantes;
- consistencia en la presentación de informes;
- calidad de la evidencia;
- reducción de riesgos.

Ruta recomendada

1. Documentar Sin Improvisar
2. Evaluar Sin Improvisar
3. De Proyecto Técnico a Propuesta Financiable
4. Más Allá del Fundraising

Posible oferta

Toolkit de Fortalecimiento de Capacidades para Socios

Aquí, el sistema se vende como una herramienta para fortalecer a los socios implementadores.

Grant Writer Lab © 2026

4. Adaptador para fundaciones donantes

Punto de dolor típico

La fundación financia proyectos, pero las organizaciones beneficiarias presentan propuestas o informes débiles.

Cómo posicionar el sistema

No se vende únicamente para uso interno. Se vende como:

- un recurso para organizaciones beneficiarias;
- una herramienta de fortalecimiento de capacidades;
- una guía para mejorar la calidad de las postulaciones;
- un estándar común de presentación de informes;
- apoyo para organizaciones financiadas.

Ruta recomendada

1. De Proyecto Técnico a Propuesta Financiable
2. Evaluar Sin Improvisar
3. Documentar Sin Improvisar
4. ROI Social

Posible oferta

Programa de Preparación para Organizaciones Beneficiarias

5. Adaptador para universidades o centros de investigación

Punto de dolor típico

Tienen conocimiento técnico o académico, pero no siempre saben cómo convertirlo en una propuesta financiable.

Cómo posicionar el sistema

Habla de:

- investigación aplicada;
- de la investigación al financiamiento;
- teoría de cambio;
- ruta de impacto;
- involucramiento de actores clave;

Grant Writer Lab © 2026

- lenguaje del donante.

Ruta recomendada

1. Del Paper a la Propuesta Financiable
2. De Proyecto Técnico a Propuesta Financiable
3. Grantwriting + Storytelling
4. ROI Social

Posible oferta

Laboratorio de Investigación a Proyecto Financiable

6. Adaptador para consorcios y redes

Punto de dolor típico

Muchas organizaciones, estilos diferentes y poca metodología común.

Cómo posicionar el sistema

Habla de:

- lenguaje compartido;
- estándares comunes;
- coordinación;
- claridad de roles;
- herramientas comunes;
- coherencia narrativa y operativa.

Ruta recomendada

1. De Proyecto Técnico a Propuesta Financiable
2. Documentar Sin Improvisar
3. Evaluar Sin Improvisar
4. Evaluación de Medio Término

Posible oferta

Marco Común para la Implementación en Consorcios

7. Adaptador para organizaciones cercanas a una auditoría o al cierre de proyecto

Grant Writer Lab © 2026

Punto de dolor típico

Necesitan organizar evidencia tarde, con urgencia y bajo presión.

Cómo posicionar el sistema

Habla de:

- preparación para auditoría;
- recuperación de evidencia;
- mitigación de riesgos;
- consistencia en los informes;
- análisis de brechas.

Ruta recomendada

1. Documentar Sin Improvisar
2. Evaluación de Medio Término
3. Informe Coherente
4. Matriz de Brechas

Posible oferta

Sprint Listo para Auditoría

8. Adaptador para startups sociales o emprendimientos de impacto

Punto de dolor típico

Tienen una solución atractiva, pero no siempre pueden explicar el impacto, la sostenibilidad o el valor social.

Cómo posicionar el sistema

Habla de:

- modelo de impacto;
- evidencia inicial;
- pitch;
- costo por resultado;
- sostenibilidad;
- valor para financiadores.

Grant Writer Lab © 2026

Ruta recomendada

1. Grantwriting + Storytelling
2. ROI Social
3. De Proyecto Técnico a Propuesta Financiable
4. Más Allá del Fundraising

Posible oferta

Sprint de Preparación para Impacto y Financiamiento

Ejemplo concreto de un adaptador

Podría verse así:

Adaptador: ONG pequeña

Perfil del cliente

Organización pequeña con un equipo reducido, alta carga operativa y poca estructura formal para desarrollar propuestas, medir resultados o documentar proyectos.

Punto de dolor principal

La organización realiza mucho trabajo valioso, pero tiene dificultades para traducirlo en propuestas, evidencia, informes o sistemas claros para donantes.

Lenguaje recomendado

Usa frases como:

- “orden práctico”;
- “sistema mínimo viable”;
- “herramientas simples”;
- “menos improvisación”;
- “más claridad para presentar y reportar”;
- “fortalecer capacidades sin crear burocracia”.

Evita lenguaje como:

- “arquitectura institucional compleja”;
- “marco de aseguramiento metodológico”;
- “sistema avanzado de cumplimiento”;

Grant Writer Lab © 2026

- “modelo integrado multinivel”.

Porque puede sonar demasiado grande y asustar al cliente. Y nadie compra felizmente algo que suena como una auditoría vestida con traje gris.

Ruta recomendada

Etapa	Ruta
Primer paso	Diagnóstico de entrada
Ruta 1	De Proyecto Técnico a Propuesta Financiable
Ruta 2	Evaluar Sin Improvisar
Ruta 3	Más Allá del Fundraising
Ruta 4	Documentar Sin Improvisar

Entregables mínimos

- diagnóstico institucional simple;
- propuesta base;
- matriz básica de indicadores;
- mapa de donantes;
- repositorio documental mínimo;
- plan de próximos pasos a 90 días.

Sesiones sugeridas

Sesión	Tema
Sesión 1	Diagnóstico y priorización
Sesión 2	Propuesta o caso de financiamiento
Sesión 3	Evidencia e indicadores
Sesión 4	Movilización de recursos
Sesión 5	Documentación e informes
Sesión 6	Plan de implementación

Grant Writer Lab © 2026

Posible oferta para el consultor

Fortalecimiento Práctico para ONG Pequeñas en 6 Semanas

Promesa comercial

En 6 semanas, la organización tendrá una propuesta base más clara, un sistema mínimo de evidencia, un mapa inicial de donantes y una ruta práctica para organizar sus próximos pasos en financiamiento y gestión.

Por qué esto aumenta el valor del toolkit

Los adaptadores hacen que tu oferta se vea mucho más profesional porque muestran que no estás vendiendo contenido aislado, sino una metodología que puede aplicarse a diferentes contextos.

Para el consultor, el beneficio es enorme:

- sabe cómo empezar con cada tipo de cliente;
- puede diagnosticar más rápido;
- no se paraliza frente a realidades diferentes;
- puede adaptar el lenguaje;
- puede preparar propuestas comerciales más rápido;
- puede vender paquetes específicos;
- puede evitar usar el mismo enfoque para todo el mundo.

Grant Writer Lab © 2026