

— ROI SOCIAL —



Implementación guiada con herramientas IGROW

para instalar un sistema mínimo viable de “impacto por dólar”
(cost per outcome) y convertirlo en piezas donator-ready para
grants, credibilidad y reporting.



Impacto por Dólar Implementación (1:1) – ROI Social instalado en 6 semanas

Implementación guiada con herramientas IGROW para instalar un sistema mínimo viable de “impacto por dólar” (cost per outcome) y convertirlo en piezas donator-ready para grants, credibilidad y reporting.

Incluye

- Plantillas + sistema + acompañamiento 1:1
- Entregables exportables (1-pager, deck, pre-proposal, evidence pack)
- ROI Practitioner interno certificado (capacidad instalada)

Instala tu sistema de Impacto por Dólar (ROI) en 6 semanas – con evidencia verificable.

- Calcula cost per outcome de forma defendible (con sensibilidad y supuestos claros)
- Convierte datos en piezas donator-facing (1-pager, deck, pre-proposal)
- Instala un ROI Engine (roles + rituales + QA de datos) para reportar sin heroísmos
- Incluye ROI Practitioner interno certificado (capacidad instalada)

Entregables finales (el “kit” que queda instalado)

1. Impact-per-Dollar Canvas (1 página) para 1 programa prioritario
2. ROI Calculator (Sheets/Excel) con costos completos y sensibilidad outcomes
3. Measurement Chain / Impact Map (inputs → outputs → outcomes → costo por outcome)
4. MEL Lite + ROI Engine: roles, cadencia mensual/trimestral, checklist de calidad de datos
5. 1-page Impact Sheet (donor-friendly)
6. ROI Pitch Deck (5 slides) + guion de 60 segundos
7. 2-page ROI Pre-Proposal (lista para “abrir puertas”)
8. Evidence Pack mínimo: tracker + estructura de carpeta (“single source of truth”)
9. 90-Day ROI Plan (qué se sostiene, quién, cuándo, con qué datos)



Método IGROW aplicado como herramienta de implementación, no como teoría:

- **I – Issue / Intent:** ¿qué programa y qué dolor quiere resolver el ROI?
- **G – Goal:** definición clara de outcome y meta de reporting (realista)
- **R – Reality:** qué datos existen, qué tan confiables, qué costos están disponibles
- **O – Options:** opciones de métrica, fuentes, frecuencia, nivel de evidencia (sin sobreclaim)
- **W – Way forward:** plan de acción, responsables, calendario, “definition of done”



Estructura del acompañamiento (recomendada): 6 semanas, 100% implementado

Sprint 0 – Pre-work (60–90 min, asíncrono)

Objetivo: Llegar al día 1 con un programa elegido y datos mínimos.

- Elegir **1 programa** prioritario (el más “donor-facing”)
- Recolectar: presupuesto real, costos por categoría, reportes previos, indicadores existentes, evidencia disponible
- Crear carpeta base + evidence tracker en borrador

Salida: programa definido + carpeta + lista de brechas de datos.

Semana 1 – IGROW: Issue + Goal (definición “donor-grade”)

En sesión: clarificas outcome principal y la métrica.

Entregables

- Impact-per-Dollar Canvas v1
- Definición de outcome + indicador (con límites claros)

Criterio de calidad

- El outcome se puede explicar sin humo en 2 líneas, y es medible con una fuente real.

Semana 2 – IGROW: Reality (costeo y fórmula sin “fantasía”)

En sesión: montas el ROI Calculator con costos completos (incluye habilitantes: coordinación, MEL, compliance básico).

Entregables

- ROI Calculator v1 (con “Cost per outcome” y sensibilidad)

Criterio de calidad

- Cualquier persona de finanzas entiende qué incluye el total cost y lo puede auditar.

Semana 3 – IGROW: Options (cadena de medición y evidencia)

En sesión: construyes el Impact Map + defines datos, frecuencia y QA.

Entregables

- Impact Map (measurement chain)
- Data sources + frecuencia + responsables

Criterio de calidad

- No prometes causalidad falsa: indicas claramente qué puedes atribuir vs contribuir.

Semana 4 – Way forward (instalar el “ROI Engine” operativo)

En sesión: instalas el ROI Engine como operación mensual: definimos roles (owner/collector/QA/reporter), acordamos el ritual mensual (agenda + decisiones + outputs), y construimos el mini dashboard en Sheets con su data quality checklist para que el número se actualice sin fricción.

Entregables

- ROI Engine Setup Checklist (roles: owner/collector/QA/reporter)
- Ritual mensual (qué se revisa, cuándo, quién)
- Mini dashboard tab (Sheets) + data quality checklist

Criterio de calidad

En 30 minutos al mes, el equipo puede actualizar el número y sostenerlo.

Semana 5 – Donor-facing assets (lo que abre puertas)

En sesión: conviertes el sistema interno en activos donor-facing: sintetizamos el ROI en una historia de 1 página, armamos un pitch deck de 5 slides con guion de 60s, y redactamos la frase donor-ready (conservadora) incluyendo nota de limitaciones para aumentar credibilidad (sin inflar).

Entregables

- 1-page Impact Sheet
- ROI Pitch Deck (5 slides) + script 60s
- Frase “donor-ready” conservadora (sin inflar)

Criterio de calidad

- “One chart, one story, one number” y una nota de limitaciones (eso sube confianza).

Semana 6 – Paquete final + prueba (simulación)

En sesión: ensamblas el paquete final y lo “estresamos” con una simulación: terminas la 2-page ROI Pre-Proposal, organizas el evidence pack mínimo (tracker + links + estructura), cierras el 90-Day ROI Plan, y haces la presentación a donante (10-12 min) seguida de 5 preguntas difíciles para validar que el caso es defendible (costo, evidencia, límites y riesgos).

Entregables

- 2-page ROI Pre-Proposal
- Evidence pack mínimo (tracker + links + estructura)
- 90-Day ROI Plan
- Simulación: “presentación a donante” 10-12 min + 5 preguntas

Criterio de aprobación (benchmark)

- El equipo puede responder: qué cambio, cómo se mide, cuánto cuesta, qué evidencia, qué límites, qué riesgos, qué piden.



Incluye: Entrenamiento de Practitioner interno (capacidad instalada)

No solo te acompañamos en la adopción de la herramienta, también entrenamos a un *practitioner* de tu organización para dejar capacidad instalada.

Así, la organización tendrá un *owner interno* del sistema (rituales, plantillas, QA y tablero), para que la organización pueda sostenerlo sin depender de soporte externo.

¿Qué pasa si hay rotación de personal? Te ofrecemos un **Transfer seat** (opcional): si hay rotación, se puede transferir el entrenamiento a otra persona dentro de una ventana definida.

Asimismo, incluye un **Onboarding Pack** + opción de transfer seat (una vez, dentro de 60-90 días) o una “recertificación express”.

El **Onboarding Pack**, puedes aplicarlo como una herramienta de inducción a otro miembro del equipo interno, o a alguien nuevo.

Inversión:

Precio regular USD 5,000

Descuento especial Mayo USD 750* (85%)

**Incluye el entrenamiento del practitioner*

CUPOS LIMITADOS HASTA AGOTAR ESPACIOS

Contacto: info@grantwriter-lab.com

WhatsApp: +503 7942 1717 | +1 410 844 5438

Todos nuestros programas de implementación son “**done-with-you**” con herramientas de coaching dando un paso más adelante de los cursos de capacitación genéricos.