



DEFINICIÓN Y ANÁLISIS DE TU PROPUESTA DE VALOR:

El objetivo de las diferentes acciones es doble, por un lado estimar las posibilidades de éxito de la organización en la búsqueda de vías alternativas a las actuales, especialmente nuevas formas de financiación ya sea mediante alianzas con empresas (RSC, valor compartido...) o desarrollando un negocio de emprendimiento social. Esto pasa por identificar qué valor genera la entidad y quien puede apreciarlo.

Por otro ayudar a identificar fuentes de recursos y configurar las acciones que ayuden a trasladar este valor.

Para este trabajo de identificar valor, posibles socios y el modo de trasladarlo, adaptamos al Tercer Sector la metodología que más éxito tiene en este cometido: las metodologías de emprendimiento LEAN STARTUP y CUSTOMER DISCOVERY

Para ello hemos elaborado dos niveles de intervención a elección de la entidad:

Partimos de la base que la organización quiere explorar diferentes vías de financiación o aún no tiene claro la vía por la que quiere aumentar ingresos (puede ser alianzas con empresas, puede ser negocio social...), por tanto nos focalizaremos en el valor que genera y quién lo valora especialmente.

Finalmente trabajaremos las propuestas y plan de acción para entregar nuestro valor.

1) DIAGNÓSTICO: ANALISIS DE VIAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN Y SOPORTE PARA DESARROLLAR LA ACTIVIDAD DE CAPTACIÓN DE FONDOS.

Un primer **diagnóstico** necesario para evaluar tanto los proyectos como los beneficiarios y la zona de influencia de la organización que nos permitirán establecer cuál es y cómo se genera valor para la organización y también detectar qué nos limita y qué necesitamos mejorar para conseguir entregar nuestro valor a aquéllos que lo van apreciar lo suficiente como para generar fondos.

Implicarían en total unas 10 horas de dedicación por parte de la ONG e incluye 2 herramientas on line para identificar la posición de la entidad.

ANALISIS DE POTENCIAL DE ATRACCIÓN DE FONDOS

- PARA FINANCIADORES PRIVADOS (EMPRESA):

Esta fase implica el análisis del potencial interno de la organización para atraer financiadores privados (conlleva el pasaje por parte de la organización de una de las herramientas online de SAND) así como una propuesta con posibles bolsas de financiación privada que serían sensibles a los objetivos y misión de la organización.

Esta opción supone unas 4 horas de trabajo para la ONG (entre skype y herramientas online de SAND).



- POTENCIAL PARA GENERAR UN PROYECTO DE NEGOCIO SOCIAL:

Esta fase implica que la organización quiere optar por un modelo de emprendimiento social, para ello, realizaremos un trabajo de definición del cliente así como del valor social que podría tener cualquier tipo de emprendimiento llevado a cabo por la entidad para llegar las posibilidades de la entidad de generar un negocio social. Una vez llegados a este punto, si la organización lo quisiera, se podría iniciar el proceso de incubación.

Esta opción supone unas 6 horas de trabajo para la ONG.

2) PLAN DE ACCION: SOPORTE EN EL DISEÑO DE LAS PROPUESTAS PARA PRESENTAR A POSIBLES FINANCIADORES

Una vez identificadas las fuentes de financiación que pueden apreciar el valor de lo que ofrecemos, llega el momento de establecer cómo vamos a cerrar acuerdos.

En esta fase “ customizamos” la captación de fondos en acciones específicas allá donde tenemos posibilidad de generar mayor impacto con nuestra propuesta. Implica no solo definir la estrategia sino apoyar en la creación de los mensajes y proyectos de modo que los interlocutores (especialmente empresas) puedan entender el valor que aporta para ellos la colaboración.

Alternativas explorables en función del valor que aportamos y de la tipología de posibles clientes:

- Acciones de Valor Compartido (Shared Value): acciones que implican una asociación con una empresa que permite, al tiempo que genera su negocio, mejorar las condiciones de la población donde opera y que la ONG pueda aportar beneficios sostenibles a esa población. No es una acción de marketing con causa.
- Generar proyectos de utilidad mutua con Empresas, Fundaciones o Administraciones que pueden ser sensibles al valor que generamos.
- Bonos de Impacto Social

En esta fase podemos trabajar con ***packs de horas mensuales de*** modo que sea más accesible para la Entidad

PRECIOS:

1) Diagnóstico: 600 € (+IVA)

2) Plan de acción: 200 € (+ IVA) al mes por 5 meses.