



MODELO PARA PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO

16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER VIOLENCE
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE
25 NOV - 10 DEC <http://16dayscwg.rutgers.edu>



Por el Fondo Global para las Mujeres

¡Asegúrate!

Antes de comenzar a escribir una propuesta para requerir fondos, asegúrese que usted y su organización son compatibles con el donante. Revise extensivamente el sitio web del financiador y busque el 990, que a menudo contiene una lista de donaciones previas (www.guidestar.org y el Foundation Center Directory son de mucha ayuda). Puede unirse a listas de correos electrónicos de sitios que comparten este tipo de información como AWID y www.fundsforngos.org. Trate también de conectarse con gente trabajando en las fundaciones para discutir sobre como su trabajo está en concordancia con las posibilidades de financiamiento.

¡Sea Claro!

Los donantes deben entender a donde van los fondos que donan. Cuando este escribiendo una propuesta, asegúrese que sus objetivos, sus actividades propuestas e impactos estén claramente articulados y sean fáciles de entender.

- Defina claramente los objetivos para su propuesta y las actividades que piensa realizar para alcanzar esos objetivos. Escriba detalles específicos.
- Explique porque su proyecto es único. Que es lo que usted esta haciendo que nadie más hace.
- Sea clara sobre el impacto que busca alcanzar en el corto y largo plazo.
- Siempre incluya historias detalladas e imágenes, si es posible, de los individuos o comunidades para ilustrar el cambio que esta haciendo.
- ¿Cómo está trabajando con otras organizaciones para crear un impacto mayor?
- Resalte lo que el donante va a sacar con este posible trabajo conjunto.
- Sea creativa con su formato. Considere usar viñetas, subrayado, negritas, sangría y añada tablas y gráficos para que los objetivos sean fáciles de leer y entender.

¡Sea honesta!

Usted esta cultivando una relación, por lo tanto es importante ser honesta. A través de la honestidad, usted crea entendimiento y respeto y una sólida relación con los financiadores.

- Sea honesta en relación a los desafíos. Los financiadores quieren saber cuando los objetivos no se han podido alcanzar. Utilice los desafíos para hablar de su creatividad haciéndole frente a la adversidad, y para ilustrar su habilidad de adaptarse en situaciones cambiantes.
- Comparta información sobre quien más esta financiado su trabajo. Esto muestra credibilidad y su capacidad de recaudar fondos de varias fuentes –¡ambas son excelentes cosas!

¡Sea cuidadosa!

Evite el lenguaje innecesario o los errores de escritura. Si bien el contenido de su propuesta es importante, es importante también la parte editorial.

- Recuerde su audiencia y evite usar alguna jerga o un “lenguaje secreto” que el financiador tal vez no entienda. Explique claramente ideas complejas y programas, y no asuma que un donante entiende el tema de la misma manera que usted. Esta es una gran oportunidad para que usted comparta su análisis.
- Pídale a alguien que lea su propuesta para buscar errores gramaticales o de escritura.

Para más información visite:

- African Women's Development Fund: <http://www.awdf.org/>
- Global Fund for Women: <http://www.globalfundforwomen.org/start>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>