

WEBINAR #2

Introduction to Funder Prospect Research

(the research and cultivation part)

By Dalya Massachi



Type in the Chat:

What is the **biggest** thing you want to learn today?

Apunta en el Chat:

¿Qué es lo **más importante** que deseas aprender hoy?

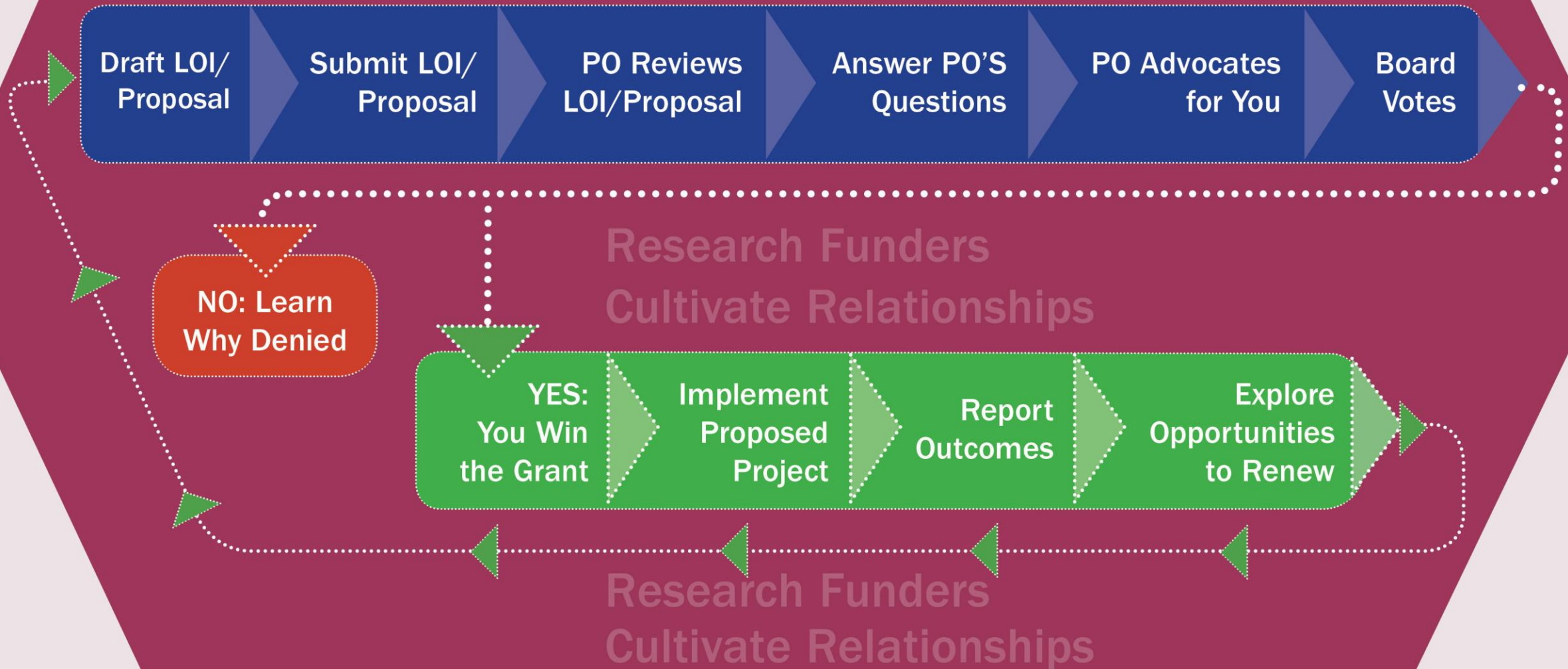
Agenda

1. What Funder Prospect Research is All About / ¿De qué se trata la investigación de los financiadores potenciales?
2. How to Prepare for Research / ¿Cómo se prepara para la investigación?
3. Databases & Websites / Bases de datos y sitios web
4. Prioritize & Schedule / Priorizar y programar
5. Cultivate Funder Relationships / Cultivar relaciones con los financiadores
6. **Exercise:** Role Play / **Ejercicio:** Hacer un papel
7. Customize for Specific Funders / Personalizar para financiadores específicos



Grant Journey

ONGOING: Research Funders
Cultivate Relationships



Viaje de una Beca

EN CURSO: Investigue financiadores
Cultive Relaciones

Redactar
la Carta de
Intención/
Propuesta

Presentar
el LOI/
Propuesta

El oficial del
programa revisa
el LOI/Propuesta

Responder a
las Preguntas
del OP

OP Aboga
por Usted

La
Junta
Vota

NO: Conozca por
qué se Negó

Investigue financiadores
Cultive Relaciones

Sí: Usted
Gana la
Beca

Implementar
el Proyecto
Propuesto

Informa los
Resultados

Explora
Oportunidades
para Renovar

Investigue financiadores
Cultive Relaciones

Poll Question #1

Primera Pregunta de Encuesta

How does your organization look for funding?

¿Cómo busca financiación tu organización?

Choose wisely / Selecciona con sabiduría

Is every funding opportunity a good or appropriate one for your organization? Definitely not! / ¿Acaso cada oportunidad de financiación es buena o apropiada para tu organización? ¡Definitivamente no!

NOT a good idea to apply to any and all funders: “shotgun” approach = waste of time, money, and energy / NO es una buena idea presentarse ante todos y cada uno de los financiadores: el enfoque de "escopeta" o repentino equivale a pérdida de tiempo, dinero y energía

Instead, look carefully for a **strategic role that your organization can play** in each funder's world / En lugar de ello, busca cuidadosamente el **papel estratégico que tu organización pueda desempeñar** en el mundo de cada financiador



Strategize: which, when, how / Estrategias: qué, cuándo, cómo

What programs are currently fundable at the dollar levels you're seeking? / ¿Qué programas son hoy financiables en los niveles de dólares que buscas?

Are your issues of concern "hot" now or are they under the radar or controversial in the funding world? / ¿Acaso son tus temas de preocupación "candentes" ahora o son menos notorios o controvertidos en el mundo de la financiación?

What grantseeking work is there in the next 6-12 months, and the possible return on that investment? / ¿Qué trabajo de búsqueda de subvenciones hay que realizar en los próximos 6 a 12 meses y cuál es el posible retorno de esa inversión?



Five Easy Steps to Prepare for Funder Research

Cinco pasos sencillos para prepararse para la investigación de los financiadores



PREP

step
/ paso

1

ID your program, budget / Identifica tu programa y o presupuesto

Examples / Por ejemplo:

- Collaborative project / Proyecto colaborativo
- New program / Nuevo programa
- General operating support / Soporte operativo general
- Capacity-building / Creación de capacidad



PREP

step
/ paso

2

Brainstorm keywords / Usa una lluvia de ideas para generar las palabras claves

(from different points of view / desde diferentes puntos de vista)

- Geographic location / Ubicación geográfica
- Population(s) served / Población(s) atendida(s)
- Needs addressed / Necesidades atendidas
- Type of solution / Tipo de solución

Be as specific as you can / Se lo más específico posible



PREP

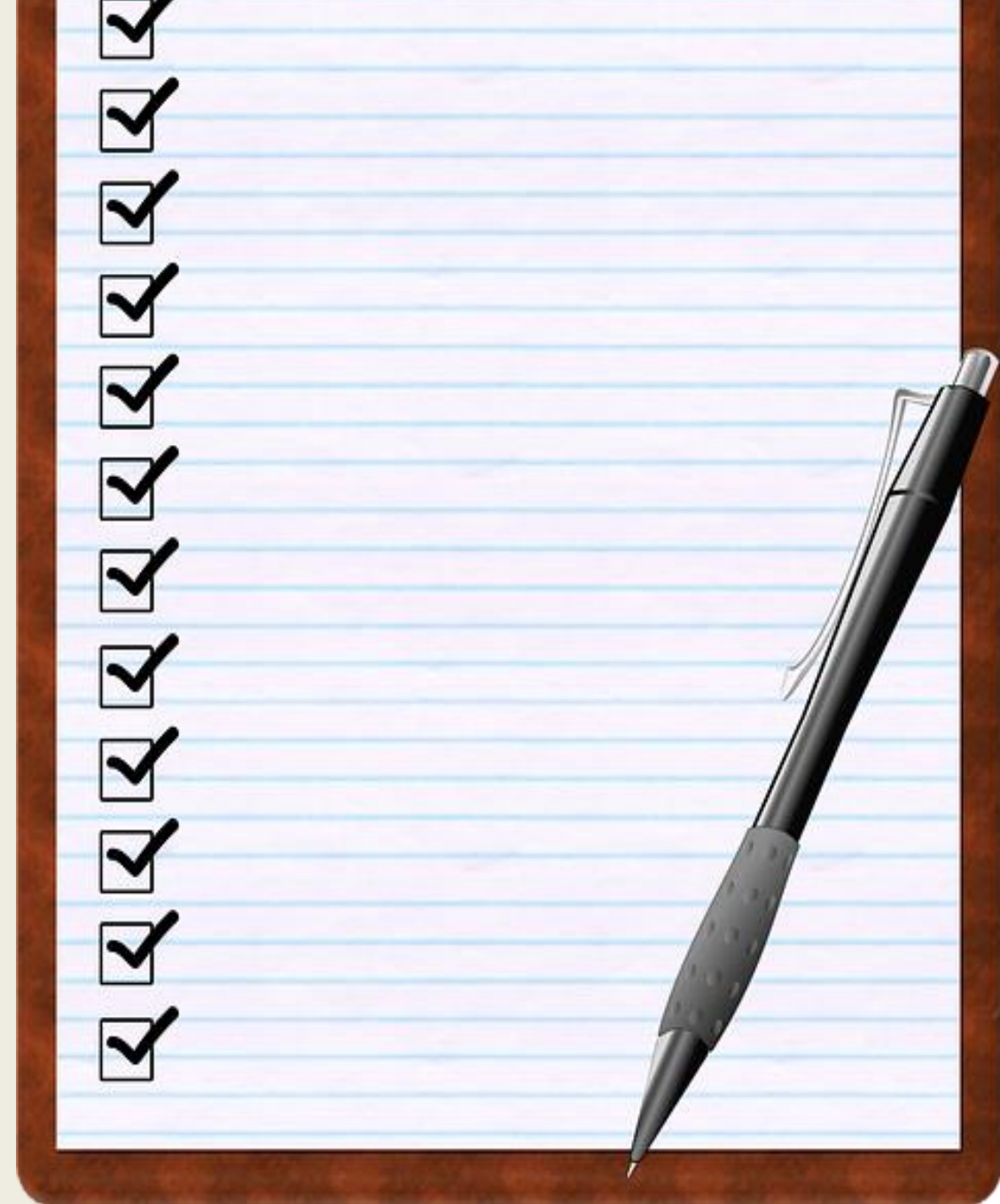
step

/ paso

3

List current, recent, lapsed funders / Lista de financiadores actuales, recientes y caducados

- What are their corresponding grant amounts? /
¿Cuáles son los montos de subvención correspondientes?
- You will use this list to try to find similar funders /
Usarás esta lista para tratar de encontrar financiadores similares



PREP

step
/ paso

4

List similar orgs or collaborators / Lista de organizaciones o colaboradores similares

- What are some other orgs that do work somewhat similar to yours? / ¿Cuáles son otras organizaciones que funcionan de manera similar a la tuya?
- Who are your collaborators? / ¿Quiénes son tus colaboradores?
- Their funders may also be interested in supporting your work / Tus financiadores también pueden estar interesados en apoyar tu trabajo



PREP

step
/ paso

5

List any funders you need to avoid / Lista de los financiadores que debes evitar

This may be due to issues such as conflicts of interest, concerns about government or corporate funding, etc. / Esto puede deberse a problemas como conflictos de intereses, preocupaciones sobre el financiamiento gubernamental o corporativo, etc.



Your First Pass: Databases and Websites

La Primera pasada:
Bases de datos y sitios
web



Choose a database / Selecciona una base de datos

- You will need access to at least **1 funder database**, and there are many out there / Necesitarás acceso a lo mínimo una **base de datos de financiadores** y existen muchas
- They range from completely free to highly paid subscriptions / Van desde suscripciones completamente gratuitas hasta suscripciones muy costosas
- See several options in your workbook / Revisa varias opciones de bases de datos en el manual de trabajo
- Use your preparation to approach your chosen database(s) knowing what you are looking for / Usa tu preparación para acercarte a la(s) base(s) de datos elegida(s) sabiendo ya lo que estás buscando



Research

step

/ paso

1

Orient yourself / Oriéntate

- Compare your keywords to those in the database - how can use their language? / **Compara tus palabras clave con las de la base de datos: ¿Cómo puedes usar las palabras?**
- Look up your listed funders - what keywords are they listed under? / **Revisa cómo están listados tus financiadores - ¿bajo qué palabras clave están listados?**
- Check for any specific software tips, such as a guided tour / **Consulta para ver si tienes algún consejo específico al software, como por ejemplo una visita guiada**



Research

step
/ paso

2

Use the Prospect Research Worksheet (see link on p. 2) / Usa la hoja de trabajo de investigación de clientes potenciales (consulta el enlace de la página 2)

- It helps you track funders as you research and approach them /
Te ayudara a rastrear a los financiadores mientras investigas acerca de ellos y los conoces
- Get a strong handle on the information management you will have to do /
Mantén control sobre la gestión de la información que tendrás que lograr

	A	B	C	D	E
1	Funder Name	Website/phone number/postal address	Location	Date granted	Amount granted
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					

current & past funders pending researching c

	A	B	C	D	E
1	Nombre del financiador	Sitio web, no. de teléfono y dirección postal	Ubicación	Fecha otorgada	Monto otorgado
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					

financiadores actuales y anteriores pendientes en investigación c

Research

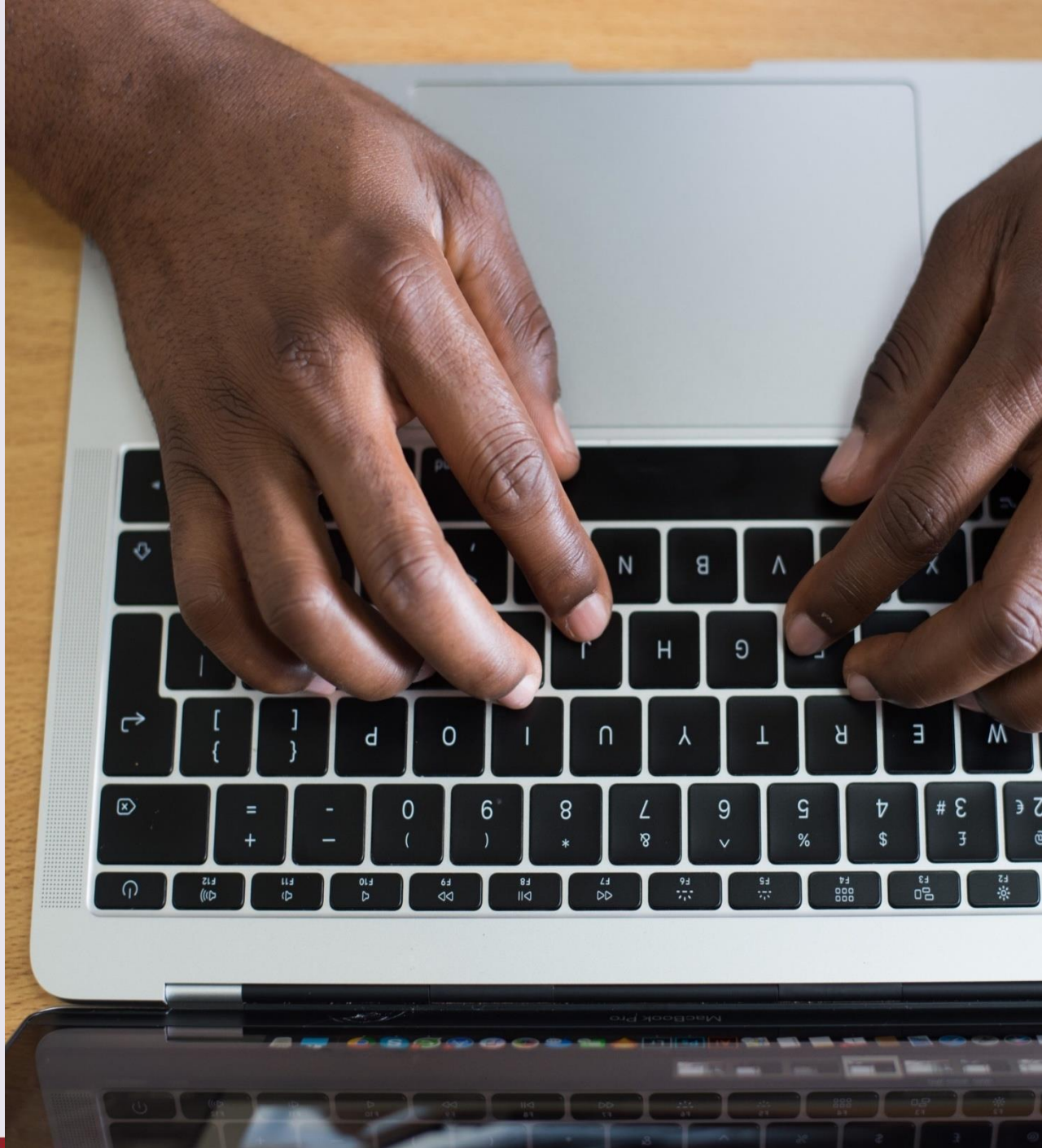
step
paso

3

Dig in! / ¡Ahonda!

Enter as many of your search terms as you can – see what comes up! / **Ingresa tantos términos de búsqueda como puedas... ¡a ver qué sale!**

Look up funders of collaborating and similar nonprofits / **Busca financiadores de organizaciones sin fines de lucro que colaboren y sean similares**



Review open Requests for Proposals (RFPs) / Revisa las Solicitudes de Propuestas Abiertas (RFPs)

- Sometimes an opportunity falls in your lap / A veces una oportunidad recae en tu regazo
- Released a few weeks or months before the deadlines / Los RFPs son publicados unas semanas o meses antes de los plazos
- Remember: You're trying to fund high-priority current and future programs and projects –
- **not chase after money** that is only tangentially related or sends you off course / **Recuerda: estás tratando de financiar programas y proyectos actuales y futuros de alta prioridad –No busques dinero** que solo esté relacionado tangencialmente o que te desvíe del curso



Deeper Dive: Start Vetting Your Prospects

Ahondar más allá:
Comienza a investigar más
profundamente a tus
financiadores potenciales





Seeking: the best matches / En búsqueda de los mejores partidos

- Do you qualify, given their eligibility requirements? / ¿Cumples los requisitos, dados los requisitos de elegibilidad?
- Do their specific funding objectives match yours? / ¿Las metas específicas de financiación de los financiadores coinciden con las de tu organización?
- Pay close attention to their grantmaking strategy / Presta atención especial a la estrategia de concesión de subvenciones de los financiadores
- What special role can your organization can play in the funder's world? / ¿Qué papel especial puede desempeñar tu organización en el mundo de las entidades de financiación?



AND... / Y...

Have they funded projects in the past 5 or 6 years along similar lines as yours? / ¿Han financiado proyectos en los últimos 5 o 6 años en líneas similares a la de ustedes?

What is their funding scope? (local/state/national) / ¿Cuál es su alcance de financiación? (local/estatal/nacional)

Remember: corporate funders usually only fund in areas where they have facilities / Recuerda: los financiadores corporativos generalmente solo financian en áreas donde ya tienen instalaciones



Review funders' websites / Revisa los sitios web de los financiadores

Funders often change their priorities, and you need the most up-to-date info you can find / Los financiadores a menudo cambian sus prioridades, y se necesita obtener la información más actualizada que se pueda encontrar

Fortunately, some funders' websites include an eligibility quiz as a preliminary screen - make sure you're not barking up the wrong tree / Afortunadamente, algunos sitios web de financiadores incluyen un cuestionario de elegibilidad como una pantalla preliminar: asegúrate de no ir tras un objetivo equivocado

Prioritize!

!Determina tus
prioridades!

*PRIORITY #1

PRIORITY #2

PRIORITY #3

PRIORITY #4



Prioritization questions / Preguntas de priorización

- Do you have an existing relationship with the funder? / ¿Tienes una relación existente con el financiador?
- How competitive are you in the funder's world? / ¿Cuán competitiva es tu organización en el mundo de los financiadores?
- If the grantor has two relevant funding priorities, which should you choose to apply for? / Si el otorgante tiene dos prioridades de financiación relevantes, ¿a cuál debieras optar?
- How much time is required to apply? / ¿Cuánto tiempo se necesita para preparar y presentar la solicitud?



[illegible]

Move the most promising ones over to the “**current submission calendar**” tab in your worksheet / **Mueve los prospectos más prometedores a la pestaña "calendario de envío actual" en tu hoja de cálculo**

This is your running list of good prospective funders to approach / Esta es tu lista de posibles financiadores a los que debes acercarte

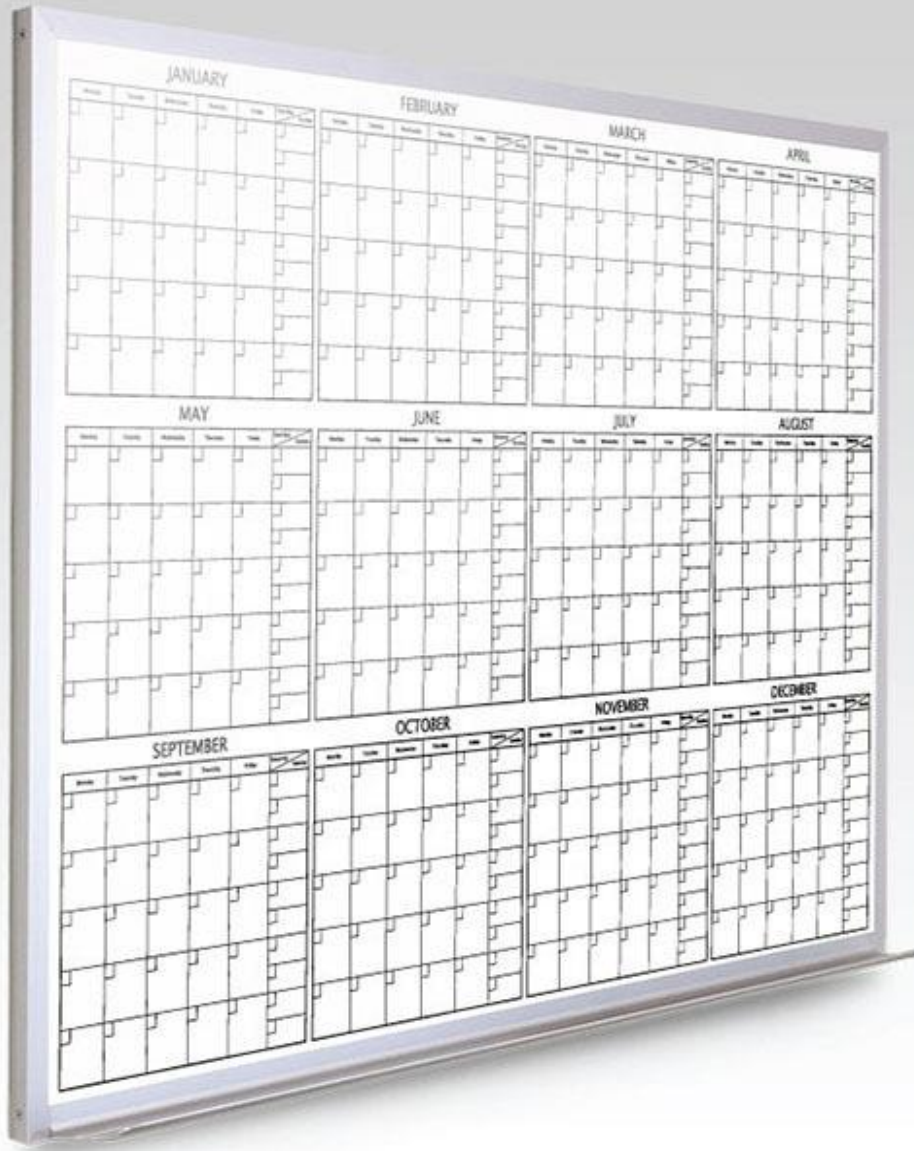
Schedule!

Determina el
momento



Scheduling questions/ Preguntas acerca de las fechas

- Is the program developed enough yet? / ¿Está suficientemente desarrollado el programa?
- How can the program timing line up with the funding opportunity? / ¿Cómo se puede ajustar el calendario del programa a la oportunidad de financiación?
- Do you have the capacity, tools, stakeholders in place? / Tienes la capacidad, las herramientas, y las partes interesadas en su lugar?
- Do you have time to create a strong proposal, including pre-submission contact? / ¿Tienes tiempo para crear una propuesta sólida, incluido el contacto previo a la presentación de la propuesta?
- Do you know enough about the funder or do you need to do more research? / ¿Sabes lo suficiente sobre el financiador o necesitas investigar más?



Other prospecting notes / Otros apuntes de prospección



- Thoroughly research at least 1-2 times per year / Investiga a fondo al menos 1-2 veces al año
- Sign up to receive funding opportunity alerts / Inscríbete para recibir alertas de oportunidad de financiamiento
- Ask your team/Board members to look out for funders in your community / Solicita que los miembros de tu equipo y o junta directiva busquen financiadores en su comunidad
- Ask current funders, collaborators for referrals / Solicita referencias de los actuales financiadores y colaboradores
- Create a folder for each good prospect — like an “intelligence dossier” that will grow / Crea una carpeta para cada posible financiador, como un "dossier de información" que aumentará

Cultivate Funder Relationships

Cultivar relaciones con los financiadores



**Honesty is the
best policy**

**La honestidad
es la mejor
política**



Poll Question #2

Segunda Pregunta de Encuesta

What are some ways your organization has engaged with funders – before, during, or after you submit a proposal?

¿Cuáles son algunas de las formas en que tu organización se ha comprometido con los financiadores tanto antes, durante o después de presentar una propuesta?





Initial funder Contact / Contacto inicial con el financiador

- Try to have a brief conversation **BEFORE** you submit / **Intenta tener una conversación breve ANTES de enviar**
- Does the funder agree that you are a good match? / **¿Está de acuerdo el financiador de que tu organización es un buen partido?**
- What can they tell you that didn't surface in your research? / **¿Qué te pueden contar que no haya aparecido en tu investigación?**



Relationships and persistence are crucial! / ¡Las relaciones y la persistencia son fundamentales!

- After doing some funder research for a client, I found a very interesting prospect that had unclear guidelines / Después de hacer una investigación de financiamiento para un cliente, encontré un prospecto muy interesante que tenía pautas poco claras
- Another client of mine had an existing relationship with a funder but wasn't sure about their interest in a new project / Otro cliente mío tenía una relación existente con un financiador, pero no estaba seguro de su interés en un nuevo proyecto

Meet in person? / ¿Reunirse en persona?

- Attend meetings, conferences, trainings with funders / Asiste a reuniones, conferencias, capacitaciones con los financiadores
- Introduce yourself and explore mutual interests / Preséntate y explora los intereses mutuos
- Learn how you can make their work easier / Descubre cómo puedes facilitarles el trabajo
- Then follow up with a “warm” call or visit at a later date / Luego realiza una llamada amable o visita en una fecha posterior



Your Proposal Plan

Facts and figures

(context, 5 W's)

Importance of the issue

(current need; why should I care? so what?)

Results you envision

(outcome, impact; measurable benefits)

Solution you propose

(program details; why chosen)

Track record

(testimonials, history)

Tu plan para la propuesta [FIRST]

Fundamentos y cifras (contexto, 5 W [¿Quién? ¿Qué?

¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Por qué?]

Importancia del asunto (necesidad actual; ¿por qué

debería importarme? ¿y qué?)

Resultados que imaginas (resultado, impacto; beneficios

cuantificables)

Solución que propones (detalles del programa; por qué

se ha elegido)

Testimonios que comprueban un historial

Prepare for your conversation / Prepárate para tu conversación

Put together a one-pager that will act as your “talking points” /
Reúne un documento de una página que actúe como tus "temas de conversación"

This will help anyone making this first funder contact /
Esto ayudará a cualquiera que haga este primer contacto con el financiador

Facts & Figures:

Fundamentos y cifras

Importance of the issue (So what? Why they should care?):

Importancia del asunto

Results you expect:

Resultados que imaginas

Solution you are using and why you chose it:

Solución que propones

Track record:

Testimonios que comprueban un historial



Role Play:

Hacer Un Papel

Grantseeker: Use your FIRST to talk about your work (5 min)

Grantmaker: Listen for FIRST (what's great and can be improved) Ask for clarification if needed.

Timekeeper/Observer: Set for 5 min. What do you notice?

Other Observers: What do you notice?

Solicitante de subvenciones: ¿Usa tus herramientas “FIRST” para hablar de tu trabajo (5 min)

Otorgador de subvenciones: escucha PRIMERO (tanto lo que es genial como lo que puede mejorar) Solicita una aclaración si es necesario.

Cuidador del cronometro / Observador: fija el contador para 5 minutos. ¿Qué notas?

Otros observadores: ¿Qué les llama la atención?



Role Play:

Hacer Un Papel

Debrief in chat / Informa en el chat:

- 1) Your role (grantseeker, grantmaker, observer) / ¿Cuál fue tu papel (solicitante de subvenciones, otorgante de subvenciones, observador)?
- 2) What was your biggest learning from the experience? / ¿Cuál fue el mayor aprendizaje que te dejó esta experiencia?

Customize for Specific Funders

Personaliza para financiadores
específicos





Highlight your shared values and concerns / Resalta los valores e inquietudes compartidos

- Get in the mindset of the specific intended grantmaker / Adentra en la mentalidad del financiador específico
- Focus on what they care the most about / Concéntrate en lo que más les importa
- Explain why your project is specifically worthy of funding from THEM / Explica por qué tu proyecto es específicamente digno de recibir el financiamiento de ELLOS

Demonstrate your fit / Demuestra que formas parte del todo

- Show how your work aligns with their funding strategy and will create strong, measurable impacts / Muestra cómo tu trabajo se alinea con la estrategia de financiamiento del otorgante y crearás impactos potentes y medibles
- Explain how your work will help them achieve THEIR goals (not just your own) / Explica cómo tu trabajo los ayudará a los financiadores a alcanzar SUS metas (no solo las tuyas)
- Find out what exactly they want their grantees to measure – and explain how you will do that / Averigua qué es exactamente lo que quieren que midan sus beneficiarios y explica cómo lo lograrás



Choose the right amount to request / Solicita la cantidad correcta

- What is the funder's average grant size and grant amount range? / ¿Cuál es el tamaño promedio de la subvención y qué rango de montos se han otorgado previamente para esa subvención?
- Would a grant of that amount be significant but less than 50% of the total funds you need? / ¿Acaso una subvención de esa cantidad sería significativa pero inferior al 50% del total de fondos que necesitas?
- See if you can reconcile these numbers to come up with an appropriate request amount / Ve si puedes conciliar estos números para obtener una cantidad de solicitud adecuada
- Remember: An award may be **less** than your request / Recuerda: El monto de la subvención otorgada puede ser menor al que solicitó



Consider their **style** / Considera el estilo del financiador

- Traditional and corporate, or cutting-edge and informal? Even rebellious? / **¿Tradicional y corporativo, o vanguardista e informal? ¿Incluso rebelde?**
- Is there a large bureaucracy or are you just dealing with one or two people in a family foundation? / **¿Hay una gran burocracia o sólo se trata de una o dos personas en una fundación familiar?**
- Try to mirror their organizational culture / **Trata de reflejar su cultura organizacional**



**Let's review Part II of
the workbook**

**Revisemos la Parte II
del libro de trabajo**



Any other questions

(please type in chat)

¿Hay alguna otra pregunta?

(Por favor apuntala en el Chat.)



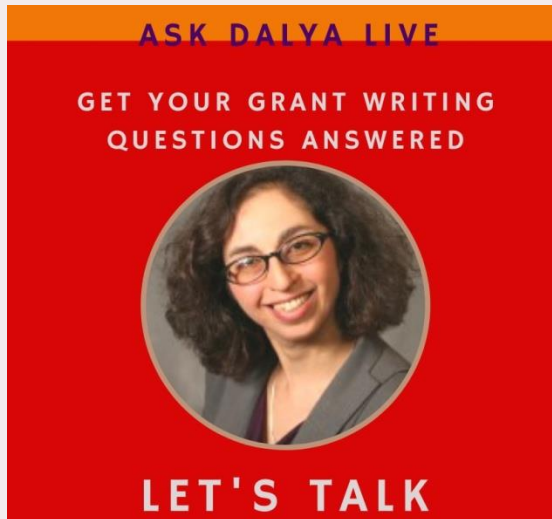
Type in the Chat:

What is 1 new thing you can do in the **next 30 days** to improve your grant writing?

Apunta en el Chat:

¿Qué actividad nueva puedes realizar en los **próximos 30 días** para mejorar la redacción de las solicitudes de subvenciones?

Great Resource (free!) / ¡Gran recurso gratuito!



“Ask Dalya” YouTube playlist: 10 x 10-minute sessions covering 40 questions and answers

(just do a search for it)

Lista de YouTube “Ask Dalya” que ofrece 10 sesiones de 10 minutos que cubren 40 preguntas y respuestas

(Solo tienes que hacer una búsqueda del “playlist”)

Dalya Massachi's Contact Info

Información para contactar a Dalya
Massachi

DM@WritingToMakeADifference.com

WritingToMakeADifference.com

510-786-7415

Connect with me on [LinkedIn](#)
Conéctate conmigo en [LinkedIn](#)

**Thanks for learning with
me and your
colleagues!**

**¡Gracias por aprender
junto a mí y tus colegas!**

