

CASO DE ÉXITO



NECESIDADES DEL CLIENTE

Incrementar el número y calidad de prospectos para el área de Donaciones

Establecer modelos operativos claros para la gestión filantrópica

Contar con herramientas que permitieran dar seguimiento personalizado a donadores

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

Departamento de Donaciones

Modelos de Gestión Filantrópica

Procesos de Relación y Comunicación con Donantes

RESULTADOS

INCREMENTO

▲ **129%**

Prospectos a grandes donadores

INCREMENTO

▲ **88%**

Prospectos identificados como donadores regulares

INCREMENTO

▲ **40%**

Contactos generados con prospectos de campaña



Consulting Group fue un factor clave en el éxito del proyecto, destacando su enfoque estructurado en la gestión del cambio, la ejecución colaborativa,

MICHAEL W. ADAMS

DIRECTOR GENERAL

