

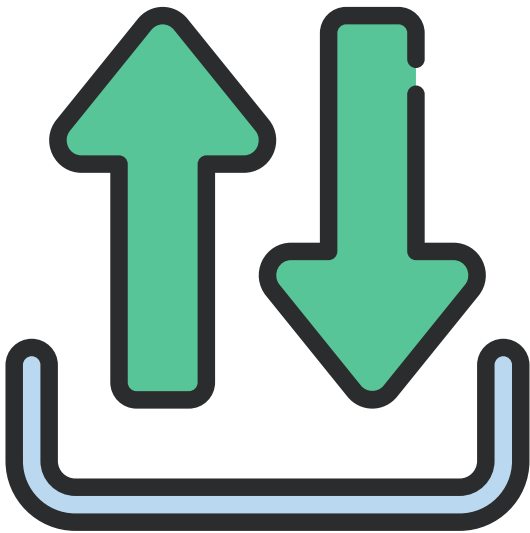
OUTPUTS & OUTCOMES

UNA GUÍA PARA SOLICITUDES DE SUBVENCIONES.

Esta es una de las secciones más importantes para completar en las solicitudes de subvenciones de Atlas Network. Esta es una guía paso a paso para ayudarle a crear productos y resultados claros y convincentes:

1

ENTENDER LA DIFERENCIA



Objetivo Principal – Este es un hito significativo y medible que, una vez alcanzado, indicará a su equipo que la iniciativa ha sido excepcionalmente exitosa. En los cursos de Atlas Network Academy, a veces nos referimos a esto como su "momento de abrir el champán".

Outcomes (Resultados)– Estas son las metas que está apuntando al llevar a cabo sus productos. Son hitos medibles y significativos que, si se alcanzan, le indicarán que está en camino de lograr con éxito su objetivo principal.

Outputs (Productos)– Estos son sus métodos tangibles y estratégicos, los productos clave que producirá o las actividades que llevará a cabo y que son críticamente importantes para lograr sus objetivos.

Estrategia – Este es el plan o enfoque de alto nivel diseñado para alcanzar su resultado deseado. Delinea las acciones que debe tomar para capitalizar las ventajas, mitigar las debilidades e identificar los factores externos y los riesgos principales.

Una forma de entender outputs versus outcomes es que **los outputs son controlados por usted**, mientras que **los outcomes son "respuestas del mercado"** que reflejan cómo responden las partes interesadas a su trabajo.

2 COMIENZE CON EL FIN EN MENTE

Antes de decidir sobre los outputs y los outcomes, considere su objetivo general para el trabajo propuesto. ¿Cuál es el impacto que desea lograr a través de este proyecto o iniciativa? ¿Cómo será mejor su país, ciudad o comunidad si tiene éxito? Una vez que haya imaginado cómo se vería el éxito, considere qué indicador de éxito correspondiente podría ser: ¿qué tiene que suceder para que pueda decir "¡Lo logramos!"? Este es su objetivo principal.

Después de decidir su objetivo principal, considere qué tendría que ser "verdadero" acerca de los hitos alcanzados para que se logre ese objetivo. Estos probablemente sean sus outcomes. Son los resultados que le indican si se está acercando o no a lograr su objetivo general.

Finalmente, considere las contribuciones que tendrán que ser entregadas y las actividades que tendrán que llevarse a cabo en busca de los resultados identificados. Estos probablemente sean sus outputs o productos más importantes.

3 CREE OBJETIVOS S.M.A.R.T

- **eSpecíficos:** Exprese claramente lo que pretende lograr.
- **Medibles:** Defina cómo medirá su éxito.
- **Alcanzables:** Asegure que sus objetivos sean ambiciosos pero realistas y realizables.
- **Relevantes:** Los objetivos deben alinearse con el propósito de su esfuerzo.
- **a Tiempo:** Preste atención al cronograma de su proyecto o iniciativa y asegúrese de que se permita suficiente tiempo para alcanzar sus resultados.

4 CONECTE LOS OUTPUTS CON LOS OUTCOMES

Explique claramente cómo sus outputs contribuirán a alcanzar los outcomes esperados. Esta relación demuestra la progresión lógica del impacto de su trabajo.

5 UTILIZE MÉTRICAS Y LÍNEAS DE BASE.

Especifique las métricas e indicadores que utilizará para medir el progreso y el éxito. Si es útil, incluya datos de referencia para proveer contexto y mostrar el punto de inicio para el impacto de su proyecto.

6 MONITOREAR Y EVALUAR

Una vez que su iniciativa esté financiada y en marcha, monitoree y evalúe consistentemente su progreso hacia los outputs y outcomes especificados. Se puede esperar que, en el camino, pueda determinar que los resultados establecidos al principio pueden no ser las medidas útiles de éxito que esperaba que fueran. Es importante estar preparado para adaptar su enfoque según sea necesario para mantenerse en el camino hacia su objetivo principal y visión del éxito.



"Escanee el código QR para ejemplos de Objetivo Principal, Outputs, Outcomes, y Estrategia."