

# Reporte de Estudio Pre-Campaña



**Presentado por:**

**Steve Michalek, *Director of Church Division***

**Larry Dorame, *Associate***

**Melpo Murdakes, *Senior Consultant***

# Metodología

---

- Ruotolo Associates fue contratado por la parroquia Santa Ana en octubre de 2017 para llevar a cabo un estudio en noviembre/diciembre del mismo año sobre iniciando una campaña.
- En total, participaron 347 familias en dicho estudio. Esto representa un tasa de participación de 40% de 872 familias “activas” (contribuyendo \$5 o mas por semana).
- Se llevaron a cabo 37 entrevistas personales que representan 63 individuos (26 parejas).
- Se llevaron a cabo 2 grupos en particular en donde 28 familias participaron.
- Se les invito a todas las familias de la parroquia a participar por medio de una encuesta. Se recibieron 282 respuestas.
- Steve Michalek, Director of Church Division, Larry Dorame, Associate, y Melpo Murdakes, Senior Consultant, llevaron a cabo las entrevistas personales y los grupos en particular.

# Resumen Ejecutivo

- Según los resultados de la encuesta, el 87% de los feligreses entrevistados, el 79% de los participantes de los grupos particulares y el 77% de aquellos que completaron la encuesta, piensan que la comunicación ha sido buena con la parroquia Santa Ana.
- Se les pregunto a los participantes de las entrevistas, los grupos particulares y la encuesta si creen que una meta de recaudación de \$5.1Millones es factible. El 34% indicaron “Si;” el 66% indicaron “No Estoy Seguro;” y el 35% indicaron “No.”
- El 95% de los feligreses entrevistados, el 54% de los participantes de los grupos particulares, y el 64% de aquellos que completaron la encuesta indicaron que apoyarían financieramente una campaña capital como se les fue presentada en la Declaración de Necesidad.
- El 97% de los feligreses entrevistados y el 100% de los participantes de los grupos particulares sienten que sus necesidades espirituales son saciadas en la Parroquia Santa Ana.
- El 49% de todos los participantes respondieron “Si” cuando se les pregunto si la Declaración de Necesidad refleja las necesidades de la Parroquia Santa Ana.
- 87 familias indicaron que estarían disponibles en poner su tiempo al servicio de la campaña; 4 familias indicaron un interés en ser presidentes de la campaña.

# Resumen Ejecutivo *(continuación)*

- A través de los resultados de las entrevistas personales, los grupos particulares y la encuesta, hay una indicación de apoyo de entre \$1,013,650 y \$1,483,150. La mayor indicación de apoyo fue \$100,000.
- Por medio de un proceso cuidadoso de identificación y la cultivación de donantes con mayor capacidad, Ruotolo Associates cree que la parroquia Santa Ana debe afirmar una meta inicial de entre \$3,445,000 y \$3,860,000 para la campaña capital. El Proyecto anticipado de Friends of the Needy Annex debe ser apropiadamente articulada a la comunidad parroquial antes de entrar a la recaudación. Además, todos los costos se deben fijar y actualizar para todos los componentes antes de iniciar con la Fase en Silencio de la campaña.
- Se necesita también una fase de comunicación pre-campaña. Los resultados del Estudio Pre Campaña se deben presentar formalmente a la parroquia antes de iniciar cualquier esfuerzo de recaudación.
- La percepción del Padre Sergio por parte de casi cada participante es muy positiva. Se le ve al Padre como devoto, cariñoso, dinámico, entusiástico y agradable.

# ¡GRACIAS!

---



## **RUOTOLO ASSOCIATES INC.**

### **Corporate Headquarters:**

580 Sylvan Avenue, Suite M-B  
Englewood Cliffs, NJ 07632

Tel: 201.568.3898

[www.ruotoloassoc.com](http://www.ruotoloassoc.com)



MEMBER

THE  
Giving  
Institute™

Shared intelligence.  
For the greater good.