

Los Caminos de la Alianza: Recaudación de fondos

Una parte importante de ser sostenible año tras año es obtener suficiente dinero para apoyar a su equipo. La recaudación de fondos le permite a su equipo desarrollarse técnicamente y como un programa al tener fondos suficientes para hacer crecer y expandir su equipo.

Nivel 0: Primeros Pasos - Establecer un plan de negocios

Toda recaudación de fondos comienza con un plan de negocios. Esto es absolutamente crucial y debe ser completado antes de comenzar a pensar en la recaudación de fondos. Debe completarse 3-5 meses antes de que comience la temporada. Dentro de un plan de negocios debes:

1. Establecer un presupuesto

- a. Cree una lista de todos los gastos que su equipo tendrá en el próximo año y compílelo en una hoja de cálculo
 - i. Gastos de temporada regular y fuera de temporada (tarifas, viajes, comida, alojamiento)
 - ii. Otros gastos del equipo, por ej. ropa de equipo, gastos de capital, gastos de subequipos, divulgación
- b. Determinar un presupuesto para el año
 - i. Asegúrese de que esto cubra todos los elementos que su equipo necesitará, incluyendo los materiales, herramientas y equipos, y cualquier otra cosa.
 - ii. Debe basarse en los precios reales de sus proveedores
 - iii. Si su equipo está dividido en subequipos, haga que cada subequipo determine su propio presupuesto.
- c. Si es posible, incluya un fondo de reserva para respaldar futuros gastos de capital
- d. Sé razonable
 - i. Asegúrese de que su meta de recaudación de fondos sea alcanzable
 - ii. No desperdiciés dinero en artículos innecesarios.

2. Establecer metas

Después de crear un presupuesto, sabrá cuánto necesita recaudar el próximo año.

- a. Determine cuánto dinero queda del año anterior (si corresponde)
 - i. Un plan en curso para transferir dinero del año a año ayuda a cubrir los gastos antes de que comience cada ciclo de recaudación de fondos
 - ii. Incluya en su presupuesto un fondo asignado para el próximo año.



- b. Establezca una meta más alta que sus gastos para que no tenga lo suficiente para superar el año
 - i. Establezca su objetivo más alto de lo que necesita para asegurarse de tener suficiente para cumplir el año.
 - ii. “Dispare a la luna y aterrizará entre las estrellas”

3. Desarrollar un plan de recaudación de fondos

Una vez que tenga un ingreso y un presupuesto, necesita identificar las fuentes de ingresos.

- a. Excelentes lugares para comenzar:
 - i. [FIRST Grants](#)
 - ii. Subsidios para equipos de FIRST (E.g. [UTC](#), Qualcomm, [PTC](#))
 - iii. Instituciones locales (E.g. Club de los Leones, AAUW)
 - iv. Distrito Escolar
- b. Si está buscando más lugares para recaudar fondos, intente:
 - i. Cree un evento para padres y solicite donaciones: cuando los padres realmente vean lo que hace su equipo y los beneficios que su programa brinda a los estudiantes, es más probable que lo apoyen y, a menudo, en un nivel superior.
 - ii. Subsidios locales / nacionales: trate de concentrarse en los subsidio para las que sabe que califica. En general, los subsidio técnicas son un buen lugar para comenzar, pero intente buscar en línea otros subsidio para las que pueda calificar.
 - iii. Patrocinios: a las empresas les encanta ayudar a la comunidad, ya que demuestra que les importa. Intente enfocarse en negocios técnicos locales o instituciones educativas, ya que tiene algo en común, pero no tenga miedo de preguntar a otras compañías. Si tiene una conexión personal con una empresa, pregúnteles porque a menudo estarán más dispuestos a donar más.
- c. Intente hacer coincidir tus esfuerzos con los resultados esperados
 - i. Ventas de repostería,, lavados de autos y otros eventos comunitarios son excelentes maneras de recaudar fondos al comenzar o si se encuentran en un área sin muchas oportunidades de patrocinio.
 - ii. **Sin embargo**, estos no son muy sostenibles, requieren mucho tiempo y esfuerzo para una pequeña cantidad de fondos, y pueden impedir encontrar grandes oportunidades de patrocinio.
- d. Recursos para la escribir un subsidio:
 - i. [FIRST Grant Webinar](#)



Nivel 1 - Navegando

Ahora que ha creado su plan de negocios, ¡es hora de ponerse al corriente y comenzar a recaudar dinero! Buscar patrocinadores puede ser realmente desalentador, pero siempre que recuerde por qué le gusta la robótica, también puede ser muy gratificante. Aquí hay algunos consejos para ayudarlo a comenzar a recaudar fondos.

1. Crear un folleto de información del patrocinador

- a. Un paquete o folleto de información para el patrocinador es un excelente artículo que se le puede dar a un patrocinador para que les cuente todo sobre usted y lo que significan para usted.
- b. En él desea incluir información sobre por qué deberían patrocinarlo junto con información general sobre el equipo.
 - i. Metas
 - ii. Misión Visión
 - iii. A qué se destinará su dinero
 - iv. Lo que recibirán si eligen patrocinarlo.
- c. [Plantilla de ejemplo de FIRST](#)

2. Trabajar con una organización sin fines de lucro

- a. No es obligatorio, pero es altamente recomendable que encuentre una organización sin fines de lucro (501 (c) (3)) para aceptar donaciones a su equipo.
 - i. Esto lo hace más atractivo para muchos patrocinadores, ya que todas las donaciones son deducibles de impuestos a través de un 501 (c) (3).
 - ii. Da oportunidades por más dinero a través de subsidios. Algunas fuentes de subsidios solo financiarán a un 501 (c) (3).
- b. Hay muchas organizaciones sin fines de lucro con las que probablemente podrás trabajar.
 - i. *Escuelas: las escuelas a menudo son organizaciones sin fines de lucro para que los equipos deportivos acepten donaciones, y la mayoría está dispuesta a servir como socio en la recaudación de fondos y la gestión de donaciones.*
 - ii. *Otros equipos FIRST locales con un 501 (c) (3): muchos equipos están dispuestos a ayudarlo si lo necesita, así que no tenga miedo de preguntar a los equipos en su área si puede trabajar con su organización sin fines de lucro.*
 - iii. *Otras organizaciones locales sin fines de lucro: puede haber otros grupos educativos, relacionados con STEM o de la comunidad que tienen un estado sin fines de lucro y pueden estar dispuestos a trabajar con usted para aceptar donaciones y ponerlas a disposición de su equipo.*



3. Solicitar subsidios

Los subsidios pueden ser una excelente manera de apoyar a su equipo, y se ofrecen de diversas fuentes para financiar equipos que cumplan con sus criterios.

- a. ¡Comience temprano! Muchos subsidios vencen en agosto o septiembre. Comience a investigar los subsidios a lo largo de la temporada de competencia y haga una lista de los plazos para los subsidios que le interese solicitar.
- b. Asegúrese de que cumple con las pautas y requisitos del subsidio
 - i. Muchas becas tienen pautas y requisitos muy específicos. Si no encaja, no recibirá el subsidio, así que trate de concentrarse en los que sabe que calificará.
 - ii. Hay una serie de subsidios disponibles específicamente para los equipos de FRC. Consulte la lista en el [sitio web de FIRST](#) y otra información sobre subsidios en el sitio web de FIRST. Si tiene un socio local de FIRST en su área, también puede solicitar ayuda con el subsidio.
 - iii. Investigue otras oportunidades de becas para actividades de STEM, equipos de robótica y actividades educativas en línea. Muchas oportunidades de becas también están disponibles a través de compañías que tienen un empleado involucrado con el equipo como padre o mentor.
- c. Revise su trabajo
 - i. La mayoría de los subsidios tienen aplicaciones en las que escribe algunos párrafos sobre por qué su equipo merece el subsidio, así que asegúrese de que hayan sido revisadas muchas veces para que sus puntos sean claros y concisos.
 - ii. Cuando solicite subsidios, utilice el texto que ya ha desarrollado para las presentaciones de premios completadas anteriormente u otros materiales promocionales del equipo. Es posible que ya tenga la información que necesita para resaltar los logros y la singularidad de su equipo

4. Apoyo de padres

Los padres pueden ser uno de los mayores patrocinadores financieros de su equipo, no solo a través de donaciones directas, sino también ayudando a identificar patrocinadores en la comunidad y obteniendo subsidios o patrocinios a través de su lugar de trabajo.

- a. Los padres aman la robótica, así que no tengas miedo de pedirles que ayuden a apoyar a tu equipo con una donación.
- b. Organice una noche de información para padres o forme un club de padres

- c. Esta es una excelente manera de involucrar a los padres en el equipo, lo que los hará más propensos a unirse.
- d. Ofrezca formularios de compromiso para los padres que quieren apoyar a su equipo y lo que usted defiende.
- e. Más información sobre los clubes de padres [aquí](#)
- f. Muchos padres pueden contribuir al equipo a través de un programa de donaciones, o su compañía puede tener subsidios o patrocinios disponibles para los programas en los que participan los estudiantes de los empleados.
- g. Los padres también pueden saber de compañías u organizaciones en su área que podrían ser patrocinadores potenciales, y pueden tener conexiones personales para ayudar a hacer contactos con esas compañías.

5. Patrocinios

Los patrocinios son realmente una vía de doble sentido: el apoyo que brindan los patrocinadores es un gran beneficio para su equipo, pero también los ayuda a ser vistos como contribuyentes a las actividades en su comunidad que están en línea con sus propios objetivos. Asegúrese de que cuando se comunique con los patrocinadores, comprendan cómo se alinean sus objetivos y los suyos, y cómo un patrocinio los beneficia a ambos. Desea que sus patrocinadores sientan que son un verdadero socio con su equipo y que contribuyen a su éxito, tanto en la competencia como en el apoyo a la educación STEM para estudiantes. Su equipo tiene una historia única que contar, y debe comunicar esa historia cuando se comunique con posibles patrocinadores.

- a. Identificar posibles patrocinadores
 - i. Identifique compañías en su comunidad o área que puedan estar interesadas en patrocinar a su equipo. Las compañías involucradas en actividades relacionadas con STEM son las mejores perspectivas, ya que los miembros de su equipo podrían ser sus futuros empleados o consumidores de su producto o servicio. Busque empresas que tengan objetivos similares a su equipo.
 - ii. Algunos patrocinadores potenciales pueden incluir opciones menos obvias como los agentes inmobiliarios, que tienen interés en tener oportunidades educativas sólidas en la comunidad de las que puedan hablar con los compradores de viviendas.
 - iii. Las empresas que patrocinan otros equipos o actividades en su comunidad pueden no ser siempre una buena opción o pueden tener ya demasiadas solicitudes de patrocinio.
- b. Involucre a su equipo
 - i. Todos los miembros de su equipo deben ser parte de la identificación y el contacto con los patrocinadores. Asigne dos o más estudiantes a cada patrocinador para que sea responsable de contactar a los

patrocinadores, hacer un seguimiento de la oportunidad y mantenerse en contacto con los patrocinadores durante toda la temporada.

- c. Póngase en contacto con los posibles patrocinadores
 - i. Identifique con quién se contactará. La mayoría de las veces, querrá enviarlo a su contacto personal en la empresa, al CEO / propietario de la empresa o (si tiene uno) a un Organizador de patrocinio.
 - ii. Incluya toda la información necesaria: su nombre, el nombre de su equipo, lo que es FIRST, cuánto tiempo lleva su equipo, qué hace su equipo, en qué cree su equipo, por qué este patrocinador debe patrocinarlo y una explicación de lo que recibirá a cambio.
 - iii. Mantenga su mensaje corto y al punto. Un mensaje de correo electrónico largo y complicado no se leerá.
 - iv. Adjunte un PDF de su paquete de información de patrocinio.
 - v. Sé extremadamente profesional. Recuerde, profesional no significa necesariamente sofocante y aburrido, pero sí significa educado, bien redactado y amable. Diríjase a su contacto con "Ms." o "Mr.", firme con su nombre, su equipo y su posición (si tiene uno), y verifique la gramática, la ortografía, la puntuación y la claridad varias veces.
 - vi. Si no responden, escriba un correo electrónico de seguimiento siguiendo las pautas anteriores, ya que podrían haberlo omitido.
- d. Seguimiento con una llamada telefónica personal
 - i. Esto puede ser estresante, pero es extremadamente importante para atraer patrocinadores a su programa.
 - ii. Mantente profesional durante toda la llamada, utilizando un tono similar a tu correo electrónico.
 - iii. A menos que pidan detalles, mantén las cosas cortas. Puede ser difícil recordar mucha información cuando solo la ha escuchado una vez, así que sea breve. Si quieren más detalles, siéntase libre de hablar más sobre su equipo, pero también ofrezca enviarles más información por correo electrónico.
 - iv. Si no contestan, indique su nombre, el nombre del equipo, una breve mención de quién es usted y lo que quiere (por ejemplo, "un equipo de robótica de preparatoria que solicita un posible patrocinio con su empresa"), e indique su información de contacto dos veces.
- e. Haga una presentación
 - i. Ofrezca traer su robot para una presentación en el negocio del patrocinador, o para hacer una presentación a los responsables de la toma de decisiones de la compañía sobre el equipo y FIRST, incluida una demostración de robot. Una vez que ven lo que está haciendo y escuchan a los miembros de su equipo, a menudo están más dispuestos a ser patrocinadores.
- f. Mantener una relación a lo largo del año



- i. Participar con ellos en las redes sociales.
- ii. Envíe boletines informativos del equipo para mantenerlos actualizados sobre la temporada de construcción y el progreso de la temporada de competencia. Esta es una manera fácil para que una empresa se mantenga conectada y puede distribuir fácilmente el boletín a toda su base de empleados.
- iii. Programe demostraciones de robots para sus patrocinadores
 - 1. Robot revelado antes de bolsa y etiqueta.
 - 2. Lleve a su hijo al día de trabajo

6. Recaudadores de fondos de una sola vez

Estos tipos de recaudadores de fondos pueden ayudar a construir el perfil de un equipo en la comunidad, pero pueden requerir mucho tiempo y esfuerzo para no obtener muchos resultados financieros. Antes de continuar con estos eventos para recaudar fondos, tenga en cuenta cuánto esfuerzo invertirá en obtener el rendimiento que espera. Si dedicará mucho tiempo y esfuerzo a un programa que no arrojará resultados significativos, podría ser mejor centrar sus esfuerzos en obtener nuevos patrocinadores.

- a. Venta de pasteles
 - i. Las ventas de pasteles son súper divertidas y excelentes para que tu nombre salga a la luz
 - ii. Asegúrese de tener suficiente tiempo para planificar y hornear para la venta
 - iii. Gran manera de involucrar a las familias / padres
 - iv. Puede ser parte de otros eventos escolares o comunitarios.
- b. Venta de ropa
 - i. Considera una tienda en línea para vender ropa de equipo.
 - 1. [Bonfirefunds](#)
 - 2. [Custom Ink](#)
- c. Cenas de pasta
 - i. Mantener una alimentación de pasta es una forma increíble de conectarse a su comunidad
 - ii. Asegúrese de tener suficiente tiempo y dinero para preparar la comida para sus invitados
 - iii. Otra gran manera de involucrar a los padres en la recaudación de fondos.
- d. Crowdfunding
 - i. Sitios como [GoFundMe](#), [DonorsChoose](#), [Razoo](#), y muchos otros ofrecen una plataforma para recaudar fondos para su equipo o para proyectos específicos (como comprar una impresora 3D, apoyar un viaje al mundial o proporcionar becas para estudiantes individuales)



- ii. Asegúrate de que realmente corres la voz: puedes pedir a otros equipos locales u organizaciones conocidas en el área que publiquen al respecto en sus plataformas de redes sociales y / o pongan volantes publicitando tu campaña de financiamiento.
- iii. Se trata de una actividad de esfuerzo relativamente bajo que puede producir un buen rendimiento.

Nivel 2 - Forjando nuevos caminos: plan para el futuro

Aquí hay algunas formas adicionales en que puede mejorar sus actividades de recaudación de fondos. Estas son ideas más grandes que requieren una planeación de largo plazo, pero pueden tener efectos positivos duraderos para su equipo.

1. Desarrollar una estrategia de medios
 - a. Haga que su equipo se nombre en la comunidad para que todos sepan acerca de su equipo y lo que hace.
 - b. Haga presentaciones a organizaciones comunitarias y empresariales, como Rotary o la Cámara de Comercio, para ayudarlo a conectarse con posibles patrocinadores.
 - c. Establezca una relación con su periódico local para obtener artículos regulares sobre su equipo en el periódico. En cada artículo, asegúrese de reconocer a sus principales patrocinadores.
 - d. Use sus redes sociales para promover las actividades de su equipo y para resaltar a sus patrocinadores. Agradecer a sus patrocinadores en las redes sociales puede ser una excelente forma de obtener más reconocimiento y expandir su alcance a través de sus plataformas de redes sociales.
2. Crea una organización sin fines de lucro para su equipo
 - a. Conozca los beneficios y el proceso de convertirse en un 501 (c) (3) en el sitio web de FIRST [aquí](#).
 - b. La creación de una organización sin fines de lucro le permite a su equipo proporcionar beneficios fiscales a sus donantes, y le permite un mayor control sobre sus propios fondos.
 - c. El proceso de establecer una organización sin fines de lucro 501 (c) (3) registrada puede demorar de 6 a 12 meses en completarse, e implica completar varios formularios para agencias estatales y federales.
 - d. Los recursos para establecer una organización sin fines de lucro pueden incluir reunirse con otras organizaciones sin fines de lucro en su área para ver lo que hicieron y obtener ejemplos de sus estatutos y políticas, reunirse con profesionales legales o contables locales que puedan estar dispuestos a donar tiempo para ayudar

- e. Un equipo sin fines de lucro también asumirá un compromiso sustancial de los padres del equipo u otros adultos en la comunidad para ayudar a dirigir y sostener la organización, incluido el informe anual de impuestos.
3. Crear asociaciones de patrocinadores a largo plazo
 - a. Puede ir más allá de los patrocinios anuales con empresas y crear una asociación a largo plazo, de varios años.
 - b. Trabaje con compañías que estén dispuestas a realizar una inversión significativa en su equipo y crear un acuerdo para patrocinar al equipo durante 3 a 5 años a la vez. Este tipo de patrocinio puede ser apoyado por un tipo único de reconocimiento, como su nombre en su tienda, su tráiler o en un programa de divulgación.
 - i. Considere la posibilidad de incorporar el producto de una compañía en la experiencia FIRST de su equipo, donde corresponda. Use su producto en su robot o incorpórelo en su taller, si es posible.
 - c. Los patrocinios de varios años ayudan a proporcionar estabilidad de fondos al saber que tiene una fuente de ingresos garantizada de año en año.
4. Recaudación de fondos para programas de extensión y otros equipos
 - a. Además de apoyar los gastos de su propio equipo, considere la posibilidad de recaudar fondos para programas de divulgación especiales o para apoyar a otros equipos en su región. Si su equipo tiene los recursos para recaudar dinero adicional, puede haber equipos que podrían beneficiarse de su experiencia y experiencia.
 - b. Los patrocinadores pueden estar interesados en financiar un programa especial, como clases de robótica para estudiantes de escuelas primarias. Asegúrese de dejar en claro a los patrocinadores que su donación apoyará este programa en particular y que tendrán la oportunidad de asociarse con él.

Nivel 3 - Mas ideas

FIRST ofrece una visión general de todos los pasos en el proceso de recaudación de fondos, junto con videos, resúmenes de presentaciones y ejemplos de lo que otros equipos han hecho. Echale un vistazo [aquí](#)!



Apéndice A - Historial de revisiones

| Revisión # | Fecha de revisión | Notas de revisión |
|------------|-------------------|--|
| 1.0 | Dec. 2017 | Versión inicial |
| 2.0 | Sept. 2018 | Formato actualizado Tabla de historial de revisión agregada |
| | | |
| | | |



CALL CENTER



HEAR FOR YOU



HELP HUBS



RESOURCES



TAG TEAMS