

Gây quỹ 101

Một phần quan trọng của việc bền vững năm này qua năm khác là quyền góp đủ tiền để hỗ trợ nhóm của bạn. Gây quỹ cho phép nhóm của bạn phát triển cả về mặt kỹ thuật và như một chương trình bằng cách cung cấp đủ kinh phí để phát triển và mở rộng nhóm của bạn.



Cấp độ 0: Bước đệm - Thiết lập kế hoạch kinh doanh

Tất cả việc gây quỹ bắt đầu với một kế hoạch kinh doanh. Điều này hoàn toàn quan trọng và bạn nên hoàn thành một cái trước khi bắt đầu nghĩ đến việc gây quỹ. Nó nên được hoàn thành 3-5 tháng trước khi mùa giải bắt đầu. Trong một kế hoạch kinh doanh, bạn nên:

1. Đặt ngân sách

- a. Tạo danh sách tất cả các chi phí mà nhóm của bạn sẽ có trong năm tới và tổng hợp thành bảng tính
 - i. Chi phí thi đấu mùa giải thường xuyên và ngoài mùa giải (Phí, Đi lại, Thực phẩm, Chỗ ở)
 - ii. Chi phí robot (Điện tử, Bánh xe, Vật liệu xây dựng)
 - iii. Các chi phí khác của nhóm (Công cụ, Máy tính, Yếu tố sân và trò chơi, Trang phục nhóm, Chi phí vốn, Chi phí tiểu nhóm, Tiếp cận cộng đồng)
- b. Xác định ngân sách cho năm
 - i. Đảm bảo điều này bao gồm tất cả các mục mà nhóm của bạn sẽ cần
 - ii. Nên dựa trên giá thực tế từ các nhà cung cấp đã xác định
 - iii. Nếu nhóm của bạn được chia thành các nhóm nhỏ, hãy yêu cầu mỗi nhóm con xác định ngân sách của riêng họ
- c. Nếu có thể, hãy bao gồm một quỹ dự trữ để hỗ trợ chi tiêu vốn trong tương lai và cung cấp một tấm đệm cho các khoản chi tiêu trước mùa giải
- d. Khôn hồn
 - i. Đảm bảo rằng mục tiêu gây quỹ của bạn có thể đạt được
 - ii. Đừng lãng phí tiền vào những món đồ không cần thiết

2. Đặt mục tiêu gây quỹ

Sau khi lập ngân sách, bạn sẽ biết mình cần tăng bao nhiêu trong năm tới.

- a. Xác định số tiền còn lại của năm trước (nếu có)
 - i. Một kế hoạch liên tục để chuyển tiền từ năm này sang năm khác giúp trang trải chi phí trước khi mỗi chu kỳ gây quỹ bắt đầu
- b. Thiết lập mục tiêu cao hơn chi tiêu của bạn để bạn không có *vừa đủ* để vượt qua năm

3. Xây dựng kế hoạch gây quỹ

Khi bạn đã có một kế hoạch ngân sách vững chắc, bạn cần xác định các nguồn thu nhập.

- a. Hãy thực tế:

- i. Nhìn vào vị trí của nhóm của bạn và hợp lý. Các nhóm nông thôn sẽ muốn thực hiện một cách tiếp cận khác để gây quỹ so với các nhóm có trụ sở tại một thành phố lớn.
- ii. Đừng đặt mục tiêu cao mà bạn không có cơ hội đạt được.
- b. Những nơi tuyệt vời để bắt đầu:
 - i. *Tài trợ* FIRST®
 - ii. Tài trợ cho **ĐẦU TIÊN** đội (UT C, Qualcomm, PT C)
 - iii. Câu lạc bộ Dịch vụ Địa phương (Câu lạc bộ Rotary, Câu lạc bộ Sư tử, AAUW)
 - iv. Học khu địa phương
- c. Nếu bạn đang tìm kiếm thêm nơi gây quỹ, hãy thử:
 - i. *Tạo một sự kiện cho phụ huynh và kêu gọi quyên góp* - Khi phụ huynh thực sự thấy những gì các nhóm đang làm và những lợi ích mà chương trình của bạn mang lại cho học sinh, họ có nhiều khả năng hỗ trợ bạn hơn và thường ở cấp độ cao hơn.
 - ii. *Tài trợ Địa phương / Quốc gia* - Tập trung vào các khoản trợ cấp mà bạn biết rằng bạn đủ điều kiện. Nói chung, các khoản trợ cấp kỹ thuật là một nơi tuyệt vời để bắt đầu, nhưng hãy tìm trực tuyến các khoản trợ cấp khác mà bạn có thể đủ điều kiện.
 - iii. *Tài trợ* - Các công ty thích giúp đỡ cộng đồng, vì điều đó thể hiện sự quan tâm của họ. Tập trung vào các doanh nghiệp kỹ thuật địa phương hoặc các tổ chức giáo dục, vì bạn đã có điểm chung, nhưng đừng ngại hỏi các công ty khác. Nếu bạn có mối quan hệ cá nhân với một công ty, hãy hỏi họ vì họ thường sẽ có xu hướng quyên góp nhiều hơn.
- d. Kết hợp nỗ lực của bạn với kết quả mong đợi
 - i. Bán bánh, Thức ăn mì ống, Rửa xe và các sự kiện cộng đồng khác là những cách tuyệt vời để gây quỹ khi bắt đầu hoặc nếu ở một khu vực không có nhiều cơ hội tài trợ.
 - ii. Tuy nhiên, đối với các nhóm ở các khu vực rộng lớn hoặc đang tìm kiếm các giải pháp tài trợ dài hạn, những giải pháp này có xu hướng không bền vững. Họ đòi hỏi rất nhiều thời gian và công sức cho một số tiền tài trợ nhỏ và có thể lấy đi việc tìm kiếm một số cơ hội tài trợ tuyệt vời.
- e. Tài nguyên để viết tài trợ:
 - i. [Hội thảo trên web FIRST Grant](#)

Mạo hiểm về phía trước: Đặt bản thân ra ngoài đó!

Bây giờ bạn đã tạo ra kế hoạch kinh doanh của mình, đã đến lúc đặt mình ra ngoài đó và bắt đầu gây quỹ! Đặt bản thân ra ngoài đó với các nhà tài trợ có thể thực sự khó khăn, nhưng miễn

là bạn nhớ lý do tại sao bạn yêu thích robot, nó cũng có thể thực sự bổ ích. Dưới đây là một số mẹo giúp bạn bắt đầu gây quỹ.

1. Tạo tập sách thông tin nhà tài trợ

- a. Gói thông tin hoặc Tập sách nhỏ của nhà tài trợ là một vật phẩm tuyệt vời để tặng cho nhà tài trợ để cho họ biết tất cả về bạn và ý nghĩa của họ đối với bạn.
- b. Bao gồm thông tin về lý do tại sao họ nên tài trợ cho bạn cùng với thông tin chung về đội.
 - i. Mục tiêu
 - ii. Sứ mệnh / Tầm nhìn
 - iii. Tiền của họ sẽ hỗ trợ những gì
 - iv. Họ sẽ nhận được những gì nếu họ chọn tài trợ cho bạn
- c. [Mẫu ví dụ gói tài trợ đôi từ FIRS T](#)

2. Làm việc với một tổ chức phi lợi nhuận

- a. Điều này không bắt buộc, nhưng bạn nên tìm một tổ chức phi lợi nhuận để chấp nhận quyền góp cho nhóm của mình.
 - i. Điều này có thể khiến bạn trở nên hấp dẫn hơn đối với nhiều nhà tài trợ, vì một số người trong số họ sẽ được giảm thuế khi quyền góp cho một tổ chức phi lợi nhuận.
 - ii. Tạo cơ hội kiếm được nhiều tiền hơn thông qua các khoản tài trợ. Một số nguồn tài trợ sẽ chỉ tài trợ cho 501 (c) (3).
- b. Có rất nhiều tổ chức phi lợi nhuận mà bạn rất có thể sẽ có thể làm việc cùng.
 - i. *Trường học* - Các trường học thường có các tổ chức phi lợi nhuận để các đội thể thao chấp nhận quyền góp, và hầu hết đều sẵn sàng phục vụ như một đối tác trong việc gây quỹ và quản lý các khoản quyền góp.
 - ii. *Các nhóm FIRS địa phương khác có tình trạng phi lợi nhuận* - Nhiều nhóm sẵn sàng giúp đỡ nếu bạn cần, vì vậy đừng ngại hỏi các nhóm trong khu vực của bạn xem bạn có thể làm việc với tổ chức phi lợi nhuận của họ hay không.
 - iii. *Các tổ chức phi lợi nhuận địa phương khác* - Có thể có các nhóm giáo dục, liên quan đến STEM hoặc cộng đồng khác có tình trạng phi lợi nhuận và có thể sẵn sàng làm việc với bạn để nhận quyền góp và cung cấp chúng cho nhóm của bạn.

3. Đăng ký tài trợ

Các khoản tài trợ có thể là một cách tuyệt vời để hỗ trợ nhóm của bạn và được cung cấp từ nhiều nguồn khác nhau để tài trợ cho các nhóm đáp ứng tiêu chí của họ.

- a. Bắt đầu sớm! Nhiều khoản tài trợ sẽ đến hạn vào tháng Tám hoặc tháng Chín. Bắt đầu nghiên cứu các khoản tài trợ trong suốt mùa thi đấu và lập danh sách thời hạn cho các khoản tài trợ mà bạn muốn đăng ký.
- b. Đảm bảo bạn phù hợp với các hướng dẫn và yêu cầu tài trợ
 - i. Nhiều khoản tài trợ có hướng dẫn và yêu cầu rất cụ thể. Nếu bạn không phù hợp, bạn sẽ không nhận được khoản trợ cấp, vì vậy hãy tập trung vào những người bạn biết mình sẽ đủ điều kiện.
 - ii. Có một số khoản tài trợ dành riêng cho **ĐẦU TIÊN** Đội thi Robot. Kiểm tra [danh sách trên ĐẦU TIÊN Trang web](#) và các thông tin tài trợ khác về **ĐẦU TIÊN** trang web. Nếu bạn có một địa phương **ĐẦU TIÊN** đối tác trong khu vực của bạn, hãy kiểm tra với họ để được hỗ trợ tài trợ.
 - iii. Nghiên cứu các cơ hội tài trợ khác cho các hoạt động STEM, đội robot và các hoạt động giáo dục trực tuyến. Nhiều cơ hội tài trợ cũng là có sẵn thông qua các công ty có nhân viên tham gia vào nhóm với tư cách là cha mẹ hoặc người cố vấn.
- c. Hiệu đính tác phẩm của bạn
 - i. Hầu hết các khoản tài trợ đều có các ứng dụng trong đó bạn viết một vài đoạn về lý do tại sao nhóm của bạn xứng đáng nhận được khoản tài trợ, vì vậy hãy đảm bảo rằng chúng đã được hiệu đính nhiều lần để quan điểm của bạn rõ ràng và ngắn gọn.
 - ii. Khi viết cho các khoản tài trợ, hãy sử dụng văn bản bạn đã phát triển cho các bài nộp giải thưởng đã hoàn thành trước đó hoặc các tài liệu quảng cáo khác của nhóm. Bạn có thể đã có thông tin cần thiết để làm nổi bật những thành tựu và tính độc đáo của nhóm của mình (thêm về việc gửi giải thưởng [bà ấy e](#)).

4. Hỗ trợ phụ huynh

Cha mẹ có thể là một trong những người hỗ trợ tài chính lớn nhất cho nhóm của bạn, không chỉ thông qua quyên góp trực tiếp mà còn bằng cách giúp xác định các nhà tài trợ trong cộng đồng và nhận tài trợ hoặc tài trợ thông qua nơi làm việc của họ.

- a. Cha mẹ yêu thích robot và yêu thích chương trình của bạn, vì vậy đừng ngại yêu cầu họ giúp hỗ trợ nhóm của bạn bằng một khoản quyên góp.
- b. Tổ chức Đêm Thông tin Phụ huynh hoặc thành lập Câu lạc bộ Tăng cường Phụ huynh
 - i. Đây là một cách tuyệt vời để thu hút phụ huynh tham gia vào nhóm, điều này sẽ khiến họ có xu hướng hỗ trợ nhóm hơn bằng cách quyên góp thời gian, tiền bạc, vật chất, v.v.
 - ii. Cung cấp các mẫu cam kết cho các bậc cha mẹ muốn hỗ trợ nhóm của bạn và những gì bạn đại diện.

iii. Thông tin thêm về câu lạc bộ tăng cường dành cho phụ huynh [bà ấy](#)
_____e.

- c. Nhiều phụ huynh có thể đóng góp cho nhóm thông qua một chương trình kết hợp quyên góp tại nơi làm việc sẽ phù hợp với đóng góp của họ cho nhóm hoặc công ty của họ có thể có sẵn các khoản tài trợ hoặc tài trợ cho các chương trình mà sinh viên của nhân viên tham gia.
- d. Cha mẹ cũng có thể biết các công ty hoặc tổ chức trong khu vực của bạn có thể là nhà tài trợ tiềm năng và họ có thể có mối quan hệ cá nhân để giúp liên hệ với các công ty đó.

5. Tài trợ

Tài trợ thực sự là một con đường hai chiều: sự hỗ trợ mà các nhà tài trợ cung cấp là một lợi ích lớn cho nhóm của bạn, nhưng nó cũng giúp họ được coi là người đóng góp cho các hoạt động trong cộng đồng phù hợp với mục tiêu của riêng họ. Hãy chắc chắn rằng khi bạn giao tiếp với các nhà tài trợ, họ hiểu mục tiêu của họ phù hợp với mục tiêu của bạn như thế nào và việc tài trợ mang lại lợi ích như thế nào cho cả hai bên. Bạn muốn các nhà tài trợ của mình cảm thấy rằng họ là đối tác thực sự với nhóm của bạn và là người đóng góp cho thành công của bạn, cả trong cạnh tranh và hỗ trợ giáo dục STEM cho học sinh. Nhóm của bạn có một câu chuyện độc đáo để kể và bạn nên truyền đạt câu chuyện đó khi bạn liên hệ với các nhà tài trợ tiềm năng.

- a. Xác định các nhà tài trợ tiềm năng
 - i. Xác định các công ty trong cộng đồng hoặc khu vực của bạn có thể quan tâm đến việc tài trợ cho nhóm của bạn. Các công ty tham gia vào các hoạt động liên quan đến STEM là triển vọng tốt nhất vì các thành viên trong nhóm của bạn có thể là nhân viên tương lai hoặc người tiêu dùng sản phẩm hoặc dịch vụ của họ. Hãy tìm kiếm các công ty có sứ mệnh tương tự như nhóm của bạn.
 - ii. Một số nhà tài trợ tiềm năng có thể bao gồm các lựa chọn ít rõ ràng hơn như môi giới, những người quan tâm đến việc có cơ hội giáo dục mạnh mẽ trong cộng đồng mà họ có thể nói chuyện với người mua nhà.
 - iii. Các công ty tài trợ cho các đội hoặc hoạt động khác trong cộng đồng của bạn có thể không phải lúc nào cũng phù hợp hoặc có thể đã có quá nhiều yêu cầu tài trợ.
- b. Thu hút sự tham gia của nhóm bạn
 - i. Mọi người trong nhóm của bạn nên là một phần trong việc xác định và liên hệ với các nhà tài trợ. Chỉ định học sinh cho mỗi nhà tài trợ chịu trách nhiệm liên hệ với họ, theo dõi cơ hội và giữ liên lạc trong suốt mùa giải.
- c. Liên hệ với các nhà tài trợ tiềm năng
 - i. Xác định người bạn sẽ liên hệ. Hầu hết thời gian, bạn sẽ muốn gửi nó đến liên hệ cá nhân của bạn trong công ty, Giám đốc điều hành / chủ sở hữu của công ty hoặc (nếu có) Nhà tổ chức tài trợ.



- ii. Bao gồm tất cả các thông tin cần thiết: tên của bạn, tên đội của bạn, **ĐẦU TIÊN** là gì, nhóm của bạn đã ở đó bao lâu, nhóm của bạn làm gì, nhóm của bạn tin tưởng vào điều gì, tại sao nhà tài trợ này nên tài trợ cho bạn và giải thích về những gì họ sẽ nhận được.
 - 1. Một số trong số này có thể có trong gói Thông tin Tài trợ của bạn.
Mày **không nên** rehash Gói của bạn và gửi nó cho nhà tài trợ của bạn trong một Email.
- iii. Giữ cho thông điệp của bạn ngắn gọn và đi thẳng vào vấn đề. Một email dài, phức tạp ít có khả năng được đọc.
- iv. Đính kèm tệp PDF của Gói thông tin tài trợ của bạn.
- v. Hãy chuyên nghiệp. Hãy nhớ rằng, chuyên nghiệp không nhất thiết có nghĩa là ngọt ngào và nhàm chán, nhưng nó có nghĩa là lịch sự, từ ngữ tốt và duyên dáng. Địa chỉ liên hệ của bạn bằng "Ms." hoặc "Mr.", ký tên bằng tên, nhóm và vị trí của bạn (nếu có) và kiểm tra ngữ pháp, chính tả, dấu câu và sự rõ ràng nhiều lần.
- vi. Nếu họ không trả lời, hãy viết một email tiếp theo bằng cách sử dụng các hướng dẫn trên, vì họ có thể đã bỏ lỡ nó.
- d. Theo dõi bằng một cuộc gọi điện thoại cá nhân
 - i. Điều này có thể gây căng thẳng, nhưng cực kỳ quan trọng trong việc thu hút các nhà tài trợ vào chương trình của bạn.
 - ii. Luôn chuyên nghiệp trong toàn bộ cuộc gọi, sử dụng giọng điệu tương tự như email của bạn.
 - iii. Trừ khi họ yêu cầu chi tiết, hãy giữ mọi thứ ngắn gọn. Có thể khó nhớ nhiều thông tin khi bạn chỉ nghe nó một lần, vì vậy hãy ngắn gọn. Nếu họ muốn biết thêm chi tiết, vui lòng nói thêm về nhóm của bạn, nhưng cũng đề nghị gửi email cho họ nhiều thông tin hơn.
 - iv. Khi để lại tin nhắn, hãy nêu tên của bạn, tên đội, đề cập ngắn gọn về bạn là ai và bạn muốn gì (ví dụ: "một nhóm robot của trường trung học gọi về khả năng tài trợ với công ty của bạn"), và liệt kê thông tin liên hệ của bạn hai lần.
- e. Thực hiện một bài thuyết trình
 - tôi. Đề nghị mang robot của bạn đến thuyết trình tại doanh nghiệp của nhà tài trợ hoặc thuyết trình với những người ra quyết định của công ty về nhóm và **ĐẦU TIÊN** robot, bao gồm cả một cuộc trình diễn robot. Một khi họ thấy những gì bạn đang làm và nghe từ các thành viên trong nhóm của bạn, họ thường có xu hướng trở thành nhà tài trợ hơn.
- f. Duy trì mối quan hệ trong suốt cả năm
 - i. Tương tác với họ trên mạng xã hội.
 - ii. Gửi bản tin cho đội để cập nhật cho họ về mùa xây dựng và tiến độ mùa thi đấu của bạn. Đây là một cách dễ dàng để một công ty duy trì kết nối và họ có thể dễ dàng phân phối bản tin cho toàn bộ cơ sở nhân viên của mình.
 - iii. Lên lịch trình diễn rô bốt cho các nhà tài trợ của bạn



1. Robot tiết lộ trước túi và thẻ
2. Đưa con bạn đến ngày làm việc

6. Chiến dịch gây quỹ một lần

Những loại gây quỹ này có thể giúp xây dựng hồ sơ của nhóm trong cộng đồng, nhưng chúng có thể mất nhiều thời gian và công sức để không mang lại nhiều kết quả tài chính. Trước khi tiến hành các hoạt động gây quỹ này, hãy lưu ý bạn sẽ bỏ ra bao nhiêu nỗ lực để đạt được lợi nhuận mà bạn mong đợi. Nếu bạn sẽ bỏ nhiều thời gian và công sức vào một chương trình không mang lại kết quả đáng kể, tốt hơn hết bạn nên tập trung nỗ lực vào việc có được các nhà tài trợ mới.

- a. Bán bánh
 - i. Bán bánh nướng siêu thú vị và tuyệt vời để đưa tên tuổi của bạn ra ngoài
 - ii. Đảm bảo rằng bạn có đủ thời gian để lập kế hoạch và nướng cho việc bán hàng
 - iii. Cách tuyệt vời để thu hút gia đình / phụ huynh tham gia
 - iv. Có thể là một phần của các sự kiện khác của trường học hoặc cộng đồng
- b. Bán hàng may mặc
 - i. Xem xét một cửa hàng trực tuyến để bán quần áo đội
 1. [Quỹ lửa trại](#)
 2. [Mức tùy chỉnh](#)
- c. Bữa tối mì ống
 - i. Giữ Pasta Feed là một cách tuyệt vời để kết nối với cộng đồng của bạn
 - ii. Đảm bảo rằng bạn có đủ thời gian và tiền bạc để làm thức ăn cho khách của mình
 - iii. Một cách tuyệt vời khác để thu hút phụ huynh tham gia gây quỹ
- d. Huy động vốn cộng đồng
 - i. Các trang web như [GoFundMe](#), [Nhà tài trợ Choos](#), [Razoo](#), và nhiều người khác cung cấp một nền tảng để gây quỹ cho đội của bạn hoặc cho các dự án cụ thể (chẳng hạn như mua máy in 3D, hỗ trợ chuyển đi đến Giải vô địch hoặc cung cấp học bổng cho từng sinh viên)
 - ii. Hãy chắc chắn rằng bạn thực sự truyền bá thông tin - bạn có thể yêu cầu các nhóm địa phương khác hoặc các tổ chức nổi tiếng trong khu vực đăng về nó trên các nền tảng truyền thông xã hội của họ và / hoặc dán tờ rơi quảng cáo chiến dịch tài trợ của bạn. iii. Đây là một hoạt động tương đối ít nỗ lực có thể mang lại lợi nhuận tốt.

Tạo ra những con đường mới: Lập kế hoạch cho tương lai

Dưới đây là một số cách bổ sung để bạn có thể nâng cao các hoạt động gây quỹ của mình. Đây là những ý tưởng lớn hơn cần một số kế hoạch dài hạn, nhưng có thể có tác động tích cực lâu dài cho nhóm của bạn.

1. Phát triển chiến lược truyền thông

- Đưa tên nhóm của bạn ra khỏi cộng đồng để mọi người biết về nhóm của bạn và những gì bạn làm.
- Thực hiện các bài thuyết trình cho các tổ chức cộng đồng và doanh nghiệp, như Rotary hoặc Phòng Thương mại, để giúp kết nối bạn với các nhà tài trợ tiềm năng.
- Thiết lập mối quan hệ với tờ báo địa phương của bạn để có được các bài báo thường xuyên về nhóm của bạn trên báo. Trong mỗi bài viết, hãy nhớ ghi nhận các nhà tài trợ chính của bạn.
- Sử dụng phương tiện truyền thông xã hội của bạn để quảng bá các hoạt động của nhóm và làm nổi bật các nhà tài trợ của bạn. Cảm ơn các nhà tài trợ của bạn trên mạng xã hội có thể là một cách tuyệt vời để họ được công nhận nhiều hơn và mở rộng phạm vi tiếp cận của bạn thông qua các nền tảng truyền thông xã hội của họ.

2. Tạo một tổ chức phi lợi nhuận cho nhóm của bạn

- Tìm hiểu về lợi ích và quy trình trở thành 501 (c) (3) trên **ĐẦU TIÊN** Trang web [bà ấy](#) e.
- Tạo ra một tổ chức phi lợi nhuận cho phép nhóm của bạn cung cấp các lợi ích về thuế cho các nhà tài trợ và cho phép kiểm soát nhiều hơn đối với quỹ của chính bạn.
- Quá trình thành lập một tổ chức phi lợi nhuận 501 (c) (3) đã đăng ký có thể mất từ 6 đến 12 tháng để hoàn thành và liên quan đến việc điền vào một số biểu mẫu cho các cơ quan tiểu bang và liên bang.
- Các nguồn lực để thành lập một tổ chức phi lợi nhuận có thể bao gồm gặp gỡ các tổ chức phi lợi nhuận khác trong khu vực của bạn để xem họ đã làm gì và để lấy ví dụ về những thứ như quy định và chính sách của họ, gặp gỡ các chuyên gia pháp lý hoặc kế toán địa phương có thể sẵn sàng dành thời gian để giúp đỡ, hoặc *Làm thế nào để tạo thành một*

Hướng dẫn của Tập đoàn phi lợi nhuận của Nolo Press.

- Một tổ chức phi lợi nhuận của nhóm cũng sẽ nhận một cam kết đáng kể từ phụ huynh của nhóm hoặc những người lớn khác trong cộng đồng để giúp điều hành và duy trì tổ chức, bao gồm cả báo cáo thuế hàng năm.

3. Tạo quan hệ đối tác nhà tài trợ lâu dài

- a. Bạn có thể vượt ra ngoài việc tài trợ hàng năm với các công ty và tạo ra mối quan hệ đối tác lâu dài, nhiều năm.
- b. Làm việc với các công ty sẵn sàng đầu tư đáng kể vào nhóm của bạn và tạo thỏa thuận tài trợ cho nhóm từ 3 đến 5 năm tại một thời điểm. Loại tài trợ này có thể được hỗ trợ bởi một loại công nhận duy nhất, chẳng hạn như tên của họ trên cửa hàng của bạn, đoạn giới thiệu của bạn hoặc trong một chương trình tiếp cận cộng đồng.
 - tôi. Cân nhắc kết hợp sản phẩm của công ty vào nhóm của bạn **ĐẦU TIÊN** kinh nghiệm nếu có. Sử dụng sản phẩm của họ trên rô-bốt của bạn hoặc kết hợp nó vào cửa hàng, nếu có thể.
- c. Tài trợ nhiều năm giúp cung cấp sự ổn định về tài trợ bằng cách biết rằng bạn có một nguồn thu nhập được đảm bảo từ năm này sang năm khác.

4. Gây quỹ cho các chương trình tiếp cận cộng đồng và các nhóm khác

- a. Ngoài việc hỗ trợ chi phí cho nhóm của riêng bạn, hãy cân nhắc gây quỹ cho các chương trình tiếp cận đặc biệt hoặc để hỗ trợ các nhóm khác trong khu vực của bạn. Nếu nhóm của bạn có nguồn lực để huy động thêm tiền, có thể có các nhóm có thể được hưởng lợi từ kinh nghiệm và chuyên môn của bạn.
- b. Các nhà tài trợ có thể quan tâm đến việc tài trợ cho một chương trình đặc biệt, như các lớp học robot cho học sinh tiểu học. Hãy chắc chắn nói rõ với các nhà tài trợ rằng khoản đóng góp của họ sẽ hỗ trợ chương trình cụ thể này và họ sẽ có cơ hội được liên kết với nó.

Thêm ý tưởng

FIRST cung cấp một cái nhìn tổng quan toàn diện về tất cả các bước trong quá trình gây quỹ, cùng với video, tóm tắt thuyết trình và ví dụ về những gì các nhóm khác đã làm. Kiểm tra nó ở [đây!](#)

Giới thiệu về The Compass Alliance

Compass Alliance được thành lập bởi 10 đội từ khắp nơi trên thế giới với sứ mệnh giúp đỡ **ĐẦU TIÊN** Các đội Robotics Competition duy trì và phát triển. Kho lưu trữ tài nguyên đang phát triển và Trung tâm cuộc gọi 24/7 cung cấp cho bất kỳ ai ở bất kỳ trình độ kỹ năng nào các công cụ để học điều gì đó mới hoặc học hỏi nhiều hơn từ mọi nơi trên thế giới. Các nhóm từ xa thiếu người cố vấn có thể đăng ký Tag Team để trở thành hướng dẫn viên từ xa của họ trong suốt mùa giải và Trung tâm trợ giúp xác định nơi có quyền truy cập vào các dịch vụ địa phương khác **ĐẦU TIÊN** đội cung cấp. Hear For You cung cấp các tài nguyên và công cụ để giúp các nhóm và tình nguyện viên phát triển sức khỏe tinh thần trong nhóm của họ và tại các sự kiện. Bạn có thể tìm hiểu thêm về The Compass Alliance, tìm hỗ trợ chất lượng và tham gia tại www.thecompassalliance.org

Giới thiệu về tài nguyên này

Tài nguyên này được chuẩn bị bởi The Compass Alliance, với sự hỗ trợ và tổng quan của **ĐẦU TIÊN**. Nếu bạn có thắc mắc về tài nguyên này, vui lòng liên hệ thecompassalliance@gmail.com hoặc firstroboticscompetition@firstinspires.org.

Lịch sử sửa đổi tài nguyên

Phiên bản #	Ngày sửa đổi	Ghi chú sửa đổi
1.0	Tháng Mười Hai 2018	Bản phát hành ban đầu