

Varainkeruu 101

Tärkeä osa vastuullisuutta vuodesta toiseen on kerätä tarpeeksi rahaa tiimisi tukemiseen. Varainkeruun avulla tiimisi voi kehittyä sekä teknisesti että ohjelmana tarjoamalla riittävästi varoja tiimisi kasvattamiseen ja laajentamiseen.



Taso 0: Ponnahduslaudat - Laadi liiketoimintasuunnitelma

Kaikki varainhankinta alkaa liiketoimintasuunnitelmasta. Tämä on ehdottoman tärkeää, ja sinun pitäisi saada sellainen valmiiksi ennen kuin alat edes miettiä varainkeruuta. Sen tulee valmistua 3-5 kuukautta ennen kauden alkua. Liiketoimintasuunnitelmassa sinun tulee:

1. Aseta budjetti

- a. Luo luettelo kaikista kuluista, joita tiimilläsi on tulevana vuonna, ja kokoa se laskentataulukkoon
 - i. Runkosarja ja sesongin ulkopuolella Kilpailukulut (maksut, matkat, Ruoka, majoitus)
 - ii. Robottikulut (elektroniikka, pyörät, rakennusmateriaalit)
 - III. Muut joukkuekulut (työkalut, tietokoneet, kenttä- ja pelielementit, Joukkueen vaatteet, pääomakulut, alatiimin kulut, tiedotus)
- b. Määritä budjetti vuodelle
 - i. Varmista, että tämä kattaa kaikki tiimisi tarvitsemat tavarat
 - ii. Olisi perustuttava tunnistettujen toimittajien todellisiin hintoihin
 - iii. Jos tiimisi on jaettu aliryhmiin, pyydä jokaista alatiimiä määrittämään oma budjettinsa
- c. Jos mahdollista, sisällytä vararahasto tulevien pääomamenojen tukemiseksi ja puskurin tarjoamiseksi ennen kautta menoihin
- d. Ole järkevä
 - i. Varmista, että varainkeruutavoitteesi on saavutettavissa
 - ii. Älä tuhlaa rahaa tarpeettomiin tavaroihin

2. Aseta varainkeruutavoitteet

Kun olet luonut budjetin, tiedät, kuinka paljon sinun on kerättävä tulevana vuonna.

- a. Määritä, kuinka paljon rahaa jää jäljelle edellisestä vuodesta (jos ollenkaan) minä. Jatkuva suunnitelma rahan siirtämiseksi vuodesta toiseen auttaa kattamaan kulut ennen jokaisen varainkeruujakson alkamista
- b. Aseta menojasi korkeampi tavoite, jotta sinulla ei ole *juuri tarpeeksi* selviytyä vuodesta

3. Kehitä varainkeruusuunnitelma

Kun sinulla on vankka budjettisuunnitelma, sinun on tunnistettava tulonlähteet.

- a. Ole realistinen:
 - i. Katso, missä tiimisi sijaitsee, ja ole looginen. Maaseututiimit haluavat omaksua erilaisen lähestymistavan varainhankintaan kuin suuressa kaupungissa sijaitsevat tiimit.

- ii. Älä aseta korkeita tavoitteita, joita sinulla ei ole mahdollisuutta saavuttaa.
- b. Hyviä paikkoja aloittaa:
 - i. **ENSIMMÄISET®** [apurahat](#)
 - ii. Apurahat **ENSIMMÄINEN** joukkueet ([UT_C](#), Qualcomm, [PT](#) [C](#))
 - iii. Paikalliset palveluklubit (rotaryklubi, lionsklubi, AAUW)
 - iv. Paikallinen koulupiiri
- c. Jos etsit lisää varainkeruupaikkoja, kokeile:
 - i. *Tapahtuman luominen vanhemmille ja lahjoitusten pyytäminen* - Kun vanhemmat todella näkevät, mitä tiimit tekevät ja mitä etuja ohjelmasi tarjoaa opiskelijoille, he tukevat sinua todennäköisemmin ja usein korkeammalla tasolla.
 - ii. *Paikalliset/kansalliset apurahat* - Keskity apurahiin, joihin tiedät olevasi oikeutettu. Yleensä tekniset apurahat ovat hyvä paikka aloittaa, mutta etsi verkosta muita apurahoja, joihin saatat olla oikeutettu.
 - iii. *Sponsorointi* - Yritykset rakastavat auttaa yhteisöä, koska se osoittaa, että he välittävät. Keskity paikallisiin teknisiin yrityksiin tai oppilaitoksiin, sillä teillä on jo jotain yhteistä, mutta älä pelkää kysyä muilta yrityksiltä. Jos sinulla on henkilökohtainen yhteys yritykseen, kysy heiltä, koska he ovat usein taipuvaisempia lahjoittamaan enemmän.
- d. Sovita ponnistelusi odotettuihin tuloksiin
 - i. Leivontamyyni, pastasyötteet, autopesut ja muut yhteisötapahtumat ovat loistavia tapoja kerätä varoja aloittaessasi tai jos olet alueella, jolla ei ole paljon sponsorointimahdollisuuksia.
 - ii. Laajoilla alueilla sijaitseville tai pitkäaikaisia rahoitusratkaisuja etsiville tiimeille nämä ovat kuitenkin taipuvaisia kestävämmyyteen. Ne vaativat paljon aikaa ja vaivaa pienellä rahoituksella, ja ne voivat viedä hyvien sponsorointimahdollisuuksien löytämisen.
- e. Resursseja apurahojen kirjoittamiseen:
 - i. [ENSIMMÄINEN apurahawebinaari](#)

Uskaltaudu eteenpäin: Laita itsesi likoon!

Nyt kun olet luonut liiketoimintasuunnitelmasi, on aika laittaa itsesi likoon ja alkaa kerätä rahaa! Sponsoreiden kanssa laittaminen likoon voi olla todella pelottavaa, mutta niin kauan kuin muistat, miksi rakastat robotiikkaa, se voi myös olla todella palkitsevaa. Tässä on muutamia vinkkejä, joiden avulla voit aloittaa varainhankinnan.

1. Luo sponsorin tietovihko

- a. Sponsorin tietopaketti tai kirjanen on loistava esine antaa sponsorille, jotta voit kertoa heille kaiken sinusta ja siitä, mitä he merkitsevät sinulle.

- b. Liitä mukaan tietoa siitä, miksi heidän pitäisi sponsoroida sinua, sekä yleisiä tietoja joukkueesta.
 - i. Tavoitteet
 - ii. Missio/visio
 - iii. Mitä heidän rahoillaan tuetaan
 - iv. Mitä he saavat, jos he päättävät sponsoroida sinua
- c. [Joukkueen sponsorointipaketin esimerkkimalli alkaen KUUSIEN T](#)

2. Työskentele voittoa tavoittelemattoman järjestön kanssa

- a. Se ei ole pakollista, mutta on erittäin suositeltavaa, että etsit voittoa tavoittelemattoman järjestön, joka ottaa vastaan lahjoituksia tiimillesi.
 - i. Tämä voi tehdä sinusta houkuttelevamman monille sponsoreille, koska useat heistä saavat verohelpotuksia voittoa tavoittelemattomalle järjestölle lahjoittamisesta.
 - ii. Antaa mahdollisuuksia saada lisää rahaa apurahojen kautta. Jotkut apurahalähteet rahoittavat vain 501(c)(3).
- b. On monia voittoa tavoittelemattomia järjestöjä, joiden kanssa voit todennäköisesti työskennellä.
 - i. *Koulut* - Koluilla on usein voittoa tavoittelemattomia järjestöjä, joissa urheilujoukkueet ottavat vastaan lahjoituksia, ja useimmat ovat valmiita toimimaan kumppanina varainhankinnassa ja lahjoitusten hallinnassa.
 - ii. *Muut paikalliset FIRST-tiimit, joilla on voittoa tavoittelematon asema* - Monet tiimit ovat valmiita auttamaan, jos tarvitset sitä, joten älä pelkää kysyä alueesi tiimeiltä, voitko tehdä yhteistyötä heidän voittoa tavoittelemattoman järjestönsä kanssa.
 - iii. *Muut paikalliset voittoa tavoittelemattomat järjestöt* - Voi olla muita koulutus-, STEM- tai yhteisöryhmiä, joilla on voittoa tavoittelematon asema ja jotka saattavat olla halukkaita työskentelemään kanssasi lahjoitusten vastaanottamiseksi ja niiden antamiseksi tiimisi saataville.

3. Hae apurahoja

Apurahat voivat olla loistava tapa tukea tiimiäsi, ja niitä tarjotaan useista eri lähteistä kriteerit täyttävien tiimien rahoittamiseen.

- a. Aloita ajoissa! Monet apurahat erääntyvät elo- tai syyskuussa. Aloita apurahojen tutkiminen koko kilpailukauden ajan ja tee luettelo hakemiesi apurahojen määräajoista.
- b. Varmista, että täytät apurahan ohjeet ja vaatimukset
 - i. Monilla apurahoilla on hyvin tarkat ohjeet ja vaatimukset. Jos et sovi, et saa apurahaa, joten keskity niihin, joihin tiedät olevasi oikeutettu.

- ii. Saatavilla on useita avustuksia erityisesti *ENSIMMÄINEN* Robotiikkakilpailun joukkueet. Tutustu [luettelossa](#) [ENSIMMÄINEN verkkosivusto](#) ja muita avustustietoja *ENSIMMÄINEN* verkkosivusto. Jos sinulla on paikallinen *ENSIMMÄINEN* kumppani alueellasi, kysy heiltä myös apuraha-apua.
 - iii. Tutki muita apurahamahdollisuuksia STEM-toimintaan, robotiikkaryhmiin ja koulutustoimintaan verkossa. Myös monet apurahamahdollisuudet ovat saatavilla sellaisten yritysten kautta, joiden työntekijä on mukana tiimissä vanhempina tai mentorina.
- c. Oikoluku työsi
- i. Useimmilla apurahoilla on hakemuksia, joissa kirjoitat muutaman kappaleen siitä, miksi tiimisi ansaitsee apurahan, joten varmista, että ne on oikoluettu monta kertaa, jotta pointtisi ovat selkeitä ja ytimekkäitä.
 - ii. Kun kirjoitat apurahoja, käytä tekstiä, jonka olet jo kehittänyt aiemmin suoritettuihin palkintolähetyksiin tai muihin tiimin mainosmateriaaleihin. Sinulla saattaa jo olla tiedot, joita tarvitset tiimisi saavutusten ja ainutlaatuisuuden korostamiseen (lisätietoja palkintojen lähettämisestä [hänen e](#)).

4. Vanhempien tuki

Vanhemmat voivat olla yksi tiimisi suurimmista taloudellisista tukijoista, ei vain suorien lahjoitusten kautta, vaan myös auttamalla löytämään sponsoreita yhteisöstä ja saamaan apurahoja tai sponsorointia työpaikkansa kautta.

- a. Vanhemmat rakastavat robotiikkaa ja rakastavat ohjelmaasi, joten älä pelkää pyytää heitä auttamaan tiimisi tukemisessa lahjoituksella.
- b. Järjestä vanhempien tiedotusilta tai muodosta Parent Booster Club
 - i. Tämä on loistava tapa saada vanhemmat mukaan tiimiin, mikä saa heidät olemaan taipuvaisempia tukemaan joukkuetta lahjoittamalla aikaa, rahaa, materiaaleja jne.
 - ii. Tarjoa lupauslomakkeita vanhemmille, jotka haluavat tukea tiimiäsi ja sitä, mitä edustat.
 - iii. Lisätietoa vanhempien tehostekerhoista [hänen e](#).
- c. Monet vanhemmat voivat osallistua tiimiin työpaikan lahjoitusten hakuohjelman kautta, joka vastaa heidän panostaan tiimille, tai heidän yrityksellään voi olla apurahoja tai sponsorointia saatavilla ohjelmiin, joissa työntekijöiden opiskelijat ovat mukana.
- d. Vanhemmat voivat myös tietää alueellasi olevista yrityksistä tai organisaatioista, jotka voisivat olla mahdollisia sponsoreita, ja heillä voi olla henkilökohtaisia yhteyksiä, jotka auttavat luomaan yhteyksiä näihin yrityksiin.

5. Sponsorointi

Sponsorointi on oikeastaan kaksisuuntainen tie: sponsorien tarjoama tuki on suuri etu tiimillesi, mutta se auttaa heitä myös näkemään osallistuvan yhteisönsä toimintaan, joka on linjassa heidän omien tavoitteidensa kanssa. Varmista, että kun kommunikoit sponsoreiden kanssa, he ymmärtävät, kuinka heidän tavoitteensa ovat linjassa sinun tavoitteidesi kanssa ja miten sponsorointi hyödyttää teitä molempia. Haluat, että sponsorisi tuntevat olevansa todellinen kumppani tiimillesi ja edistävät menestystäsi sekä kilpailussa että opiskelijoiden STEM-koulutuksen tukemisessa. Tiimilläsi on ainutlaatuinen tarina kerrottavanaan, ja sinun tulee kertoa tämä tarina, kun otat yhteyttä mahdollisiin sponsoreihin.

a. Tunnista mahdolliset sponsorit

- i. Tunnista yhteisösi tai alueesi yritykset, jotka saattavat olla kiinnostuneita sponsoroimaan tiimiäsi. STEM-toimintaan osallistuvat yritykset ovat parhaita mahdollisuuksia, koska tiimisi jäsenet voivat olla heidän tulevia työntekijöitään tai heidän tuotteensa tai palvelunsa kuluttajia. Etsi yrityksiä, joilla on samanlainen missio kuin tiimilläsi.
- ii. Jotkut potentiaaliset sponsorit voivat sisältää vähemmän ilmeisiä valintoja, kuten kiinteistövälittäjiä, jotka ovat kiinnostuneita saamaan yhteisössä vahvoja koulutusmahdollisuuksia, joista he voivat keskustella asunnon ostajien kanssa.
- iii. Yritykset, jotka sponsoroivat muita joukkueita tai aktiviteetteja yhteisössäsi, eivät välttämättä aina sovi tai niillä voi olla jo liikaa sponsorointipyyntöjä.

b. Ota tiimisi mukaan

- i. Kaikkien tiimisi jäsenten tulisi olla mukana tunnistamassa sponsoreita ja ottamassa heihin yhteyttä. Määritä oppilaat kullekin sponsorille vastaamaan heihin yhteydenpidosta, tilaisuuden seurannasta ja yhteydenpidosta koko kauden ajan.

c. Ota yhteyttä mahdollisiin sponsoreihin

- i. Selvitä, keneen otat yhteyttä. Useimmiten haluat lähettää sen henkilökohtaiselle yhteyshenkilöllesi yrityksessä, yrityksen toimitusjohtajalle/omistajalle tai (jos heillä on sellainen) sponsoroinnin järjestäjälle.
- ii. Liitä mukaan kaikki tarvittavat tiedot: nimesi, joukkueesi nimi, mikä on **ENSIMMÄINEN**, kuinka kauan tiimisi on ollut olemassa, mitä tiimisi tekee, mihin tiimisi uskoo, miksi tämän sponsorin pitäisi sponsoroida sinua ja selitys siitä, mitä he saavat vastineeksi.

1. Osa tästä voi olla sponsorointitietopaketissasi. Sinä **ei pitäisi** pakettisi uudelleen ja lähetä se sponsorillesi Sähköposti.

- iii. Pidä viestisi lyhyenä ja ytimekkäänä. Pitkää ja monimutkaista sähköpostiviestiä ei todennäköisesti lueta.
- iv. Liitä mukaan PDF-tiedosto sponsorointitietopaketistasi.

- v. Ole ammattimainen. Muista, että ammattimainen ei välttämättä tarkoita tunkkaista ja tylsää, mutta se tarkoittaa kohteliasta, hyvin muotoiltua ja armollista. Osoita yhteyshenkilöllesi "Ms." tai "Mr.", kirjaudu ulos nimelläsi, tiimilläsi ja asemallasi (jos sinulla on sellainen) ja tarkista kieliooppi, oikeinkirjoitus, välimerkit ja selkeys useita kertoja.
- vi. Jos he eivät vastaa, kirjoita seurantasähköposti yllä olevien ohjeiden mukaisesti, koska he ovat saattaneet unohtaa sen.
- d. Seuranta henkilökohtaisella puhelulla
 - i. Tämä voi olla stressaavaa, mutta on erittäin tärkeää sponsoreiden houkuttelemiseksi ohjelmaan.
 - ii. Pysy ammattimaisena koko puhelun ajan ja käytä samanlaista ääntä kuin sähköpostissasi.
 - iii. Elleivät he pyydä yksityiskohtia, pidä asiat lyhyinä. Voi olla vaikeaa muistaa paljon tietoa, kun olet kuullut sen vain kerran, joten ole lyhyt. Jos he haluavat lisätietoja, puhu rohkeasti lisää tiimistäsi, mutta tarjoudu myös lähettämään heille lisätietoja sähköpostitse.
 - iv. Kun jätät viestin, kerro nimesi, joukkueen nimi, lyhyt maininta siitä, kuka olet ja mitä haluat (esim. "lukion robotiikkatiimi soittaa mahdollisesta sponsoroinnista yrityksesi kanssa") ja luettele yhteystietosi kahdesti.
- e. Tee esitys minä. Tarjoudu tuomaan robottisi esittelyyn sponsorin yritykseen tai pitämään esittely yrityksen päättäjille tiimistä ja **ENSIMMÄINEN** robotiikka, mukaan lukien robottiesittely. Kun he näkevät, mitä olet tekemässä, ja kuulevat tiimisi jäsenistä, he ovat usein taipuvaisempia sponsoriksi.
- f. Ylläpidä suhdetta ympäri vuoden
 - i. Ota heihin yhteyttä sosiaalisessa mediassa.
 - ii. Lähetä joukkueen uutiskirjeitä, jotta he pysyvät ajan tasalla rakennuskaudestasi ja kilpailukauden edistymisestä. Tämä on yritykselle helppo tapa pysyä yhteydessä, ja he voivat helposti jakaa uutiskirjeen koko työntekijäkunnalleen.
 - iii. Varaa robottidemoja sponsoreillesi
 1. Robotin paljastus ennen laukkaa ja tunnistetta
 2. Vie lapsesi töihin -päivä

6. Kertaluonteiset varainkeruukampanjat

Tämäntyyppiset varainkeruukampanjat voivat auttaa rakentamaan tiimin profiilia yhteisössä, mutta ne voivat viedä paljon aikaa ja vaivaa taloudellisten tulosten saavuttamiseksi. Ennen kuin jatkat näitä varainkeruutapahtumia, ole tietoinen siitä, kuinka paljon vaivaa käytät odottamasi tuoton eteen. Jos käytät paljon aikaa ja vaivaa ohjelmaan, joka ei tuota merkittäviä tuloksia, voi olla parempi keskittää ponnistelusi uusien sponsorien hankkimiseen.

- a. Leipomomyynti
 - i. Leivontamyynti on erittäin hauskaa ja hienoa saada nimesi esille
 - ii. Varmista, että sinulla on riittävästi aikaa suunnitella ja leipoa myyntiä varten
 - iii. Loistava tapa saada perheet/vanhemmat mukaan
 - iv. Voi olla osa muita koulun tai yhteisön tapahtumia
- b. Vaatteiden myynti
 - i. Harkitse verkkokauppaa joukkuevaatteiden myyntiin
 - 1. [Kokkorahastot](#)
 - 2. [Mukautettu muste](#)
- c. Pasta-illalliset
 - i. Pastarehun pitäminen on mahtava tapa olla yhteydessä yhteisösi
 - ii. Varmista, että sinulla on tarpeeksi aikaa ja rahaa ruoan valmistamiseen vieraillesi
 - iii. Toinen loistava tapa saada vanhemmat mukaan varainkeruuseen
- d. Joukkorahoitus
 - i. Sivustot, kuten [GoFundM](#) e, [LahjoittajatChoos](#) e, [Razo](#) o, ja monet muut tarjoavat alusta, jolla voit kerätä rahaa tiimillesi tai tiettyihin projekteihin (kuten 3D-tulostimen ostamiseen, mestaruusmatkan tukemiseen tai stipendien myöntämiseen yksittäisille opiskelijoille)
 - ii. Varmista, että todella levität sanaa - voit pyytää muita paikallisia tiimejä tai alueen tunnettuja organisaatioita julkaisemaan siitä sosiaalisen median alustoillaan ja/tai laittamaan esitteitä mainostamaan rahoituskampanjaasi. III. Nämä ovat suhteellisen vähän vaivaa käyttävää toimintaa, joka voi tuottaa hyvän tuoton.

Uusien polkujen luominen: suunnittele tulevaisuutta varten

Tässä on muutamia muita tapoja, joilla voit tehostaa varainkeruutoimintaasi. Nämä ovat suurempia ideoita, jotka vaativat pitkän aikavälin suunnittelua, mutta joilla voi olla pysyviä positiivisia vaikutuksia tiimiisi.

1. Kehitä mediastrategia

- a. Tuo tiimisi nimi esiin yhteisössä, jotta kaikki tietävät tiimistäsi ja siitä, mitä teet.
- b. Pidä esityksiä yhteisö- ja yritysorganisaatioille, kuten Rotarylle tai Kauppakamari, joka auttaa sinua yhdistämään sinut mahdollisiin sponsoreihin.
- c. Luo suhde paikalliseen sanomalehteen saadaksesi säännöllisesti artikkeleita tiimistäsi lehteen. Muista mainita jokaisessa artikkelissa tärkeimmät sponsorisi.

- d. Käytä sosiaalista mediaa mainostaaksesi tiimisi toimintaa ja korostaaksesi sponsoreitasi. Sponsoreiden kiittäminen sosiaalisessa mediassa voi olla heille loistava tapa saada lisää tunnustusta ja laajentaa tavoittavuuttasi heidän sosiaalisen median alustojensa kautta.

2. Luo tiimillesi voittoa tavoittelematon organisaatio

- a. Opi 501(c)(3):ksi tulemisen eduista ja prosessista *ENSIMMÄINEN* verkkosivusto [hänen e](#).
- b. Voittoa tavoittelemattoman järjestön perustaminen antaa tiimillesi mahdollisuuden tarjota veroetuja lahjoittajillesi ja antaa paremman hallinnan omiin varoihin.
- c. Rekisteröidyn 501(c)(3) voittoa tavoittelemattoman organisaation perustamisprosessi voi kestää 6–12 kuukautta, ja siihen kuuluu useiden lomakkeiden täyttäminen osavaltion ja liittovaltion virastoille.
- d. Voittoa tavoittelemattoman järjestön perustamisen resursseihin voi kuulua tapaaminen muiden alueesi voittoa tavoittelemattomien järjestöjen kanssa nähdäksesi, mitä he tekivät ja saada esimerkkejä asioista, kuten heidän säännöistään ja käytännöistään, tapaaminen paikallisten laki- tai kirjanpitoalan ammattilaisten kanssa, jotka saattavat olla valmiita lahjoittamaan aikaa auttamiseen, tai *Kuinka muodostaa Nolo Pressin* voittoa tavoittelemattoman yhtiön opas.
- e. Voittoa tavoittelematon tiimi sitoutuu myös merkittävästi tiimin vanhemmilta tai muilta yhteisön aikuisilta auttamaan organisaation pyörittämisessä ja ylläpitämisessä, mukaan lukien vuotuinen veroraportointi.

3. Luo pitkäaikaisia sponsorikumppanuuksia

- a. Voit mennä vuosittaista sponsorointia pidemmälle yritysten kanssa ja luoda pitkäaikaisen, monivuotisen kumppanuuden.
- b. Työskentele yritysten kanssa, jotka ovat valmiita tekemään merkittäviä investointeja tiimiisi, ja tee sopimus tiimin sponsoroinnista 3-5 vuodeksi kerrallaan. Tämän tyyppistä sponsorointia voidaan tukea ainutlaatuisella tunnustuksella, kuten heidän nimellään kaupassasi, perävaunussasi tai tiedotusohjelmassa.
minä. Harkitse yrityksen tuotteen sisällyttämistä tiimisi *ENSIMMÄINEN* kokemusta tarvittaessa. Käytä heidän tuotettaan robotissasi tai sisällytä se kauppaan, jos mahdollista.
- c. Monivuotinen sponsorointi auttaa tarjoamaan rahoitusvakautta tietämällä, että sinulla on taattu tulonlähde vuodesta toiseen.

4. Varainkeruu tiedotusohjelmille ja muille tiimeille

- a. Oman tiimisi kulujen tukemisen lisäksi harkitse varainkeruuta erityisiin tiedotusohjelmiin tai muiden alueesi tiimien tukemiseen. Jos tiimilläsi on resursseja kerätä lisärahaa, voi olla tiimejä, jotka voisivat hyötyä kokemuksestasi ja asiantuntemuksestasi.
- b. Sponsorit saattavat olla kiinnostuneita rahoittamaan erityisohjelmaa, kuten peruskoululaisten robotiikkatunteja. Muista tehdä sponsoreille selväksi, että heidän lahjoituksensa tukee tätä ohjelmaa ja että heillä on mahdollisuus liittyä siihen.

Lisää ideoita

FIRST tarjoaa kattavan yleiskatsauksen kaikista varainkeruuprosessin vaiheista sekä videoita, esitysyhteenvetoja ja esimerkkejä siitä, mitä muut tiimit ovat tehneet. Katso se [täältä!](#)

Tietoja Compass Alliancesta

Compass Alliancen perusti 10 tiimiä eri puolilta maailmaa, ja sen tehtävänä on auttaa *ENSIMMÄINEN* Robotiikkakilpailun tiimit kestävät ja kasvavat. Kasvava resurssivarasto ja 24/7 puhelinkeskus antavat kenelle tahansa taitotasosta riippumatta työkalut oppia jotain uutta tai oppia lisää mistä päin maailmaa tahansa. Etätiimit, joilla ei ole mentoreita, voivat rekisteröityä Tag Teamiin, joka toimii heidän etäoppaanaan koko kauden ajan, ja Help Hubs määrittää, mistä pääsee käyttämään paikallisia palveluita *ENSIMMÄINEN* joukkueet tarjoavat. Hear For You tarjoaa resursseja ja työkaluja, jotka auttavat tiimejä ja vapaaehtoisia kehittämään henkistä hyvinvointia tiimeissään ja tapahtumissa. Voit oppia lisää Compass Alliancesta, löytää laadukasta apua ja osallistua osoitteessa www.thecompassalliance.org

Tietoja tästä resurssista

Tämän resurssin on laatinut The Compass Alliance, ja sen tuella ja yleiskatsauksella *ENSIMMÄINEN*. Jos sinulla on kysyttävää tästä resurssista, ota yhteyttä thecompassalliance@gmail.com tai firstroboticscompetition@firstinspires.org.

Resurssien versiohistoria

Tarkastus #	Tarkistuspäivämäärä	Tarkistuksen huomautukset
1.0	Joulukuu 2018	Ensimmäinen julkaisu



CALL CENTER



HEAR FOR YOU



HELP HUBS



RESOURCES



TAG TEAMS