

Adománygyűjtés 101

A fenntarthatóság fontos része évről évre, hogy elegendő pénzt gyűjtsön a csapat támogatására. Az adománygyűjtés lehetővé teszi csapata számára, hogy mind technikailag, mind programként fejlődjön azáltal, hogy elegendő forrást biztosít a csapat növekedéséhez és bővítéséhez.



CALL CENTER



HEAR FOR YOU



HELP HUBS



RESOURCES



TAG TEAMS

0. szint: Lépcsőfokok - Üzleti terv készítése

Minden adománygyűjtés üzleti tervvel kezdődik. Ez elengedhetetlen, és be kell fejeznie egyet, mielőtt elkezdene gondolkodni az adománygyűjtésen. A szezon kezdete előtt 3-5 hónappal kell befejezni. Az üzleti terven belül:

1. Állítson be költségvetést

- a. Készítsen listát a csapat következő évi kiadásairól, és állítsa össze egy táblázatba
 - i. Alapszakasz és szezonon kívüli versenyköltségek (díjak, utazás, Étkezés, szállás)
 - ii. Robotköltségek (elektronika, kerekek, építőanyagok)
 - iii. Egyéb csapatkiadások (eszközök, számítógépek, terep- és játékelemek, Csapatruházat, tőkeköltségek, alcsapat kiadások, tájékoztatás)
- b. Határozza meg az év költségvetését
 - i. Győződjön meg arról, hogy ez lefedi az összes olyan elemet, amelyre a csapatának szüksége lesz
 - ii. Az azonosított beszállítók tényleges árain kell alapulnia
 - iii. Ha a csapat alcsapatokra van osztva, kérje meg az egyes alcsapatokat, hogy határozzák meg saját költségvetésüket
- c. Ha lehetséges, vegyen fel tartalékalapot a jövőbeni tőkekiadások támogatására, és biztosítson párnát a szezon előtti kiadásokhoz
- d. Legyen ésszerű
 - i. Győződjön meg arról, hogy az adománygyűjtési cél elérhető
 - ii. Ne pazarolja a pénzt felesleges tárgyakra

2. Tűzz ki adománygyűjtési célokat

A költségvetés elkészítése után tudni fogja, hogy mennyit kell gyűjtenie a következő évben.

- a. Határozza meg, hogy mennyi pénz maradt az előző évből (ha van ilyen)
 - én. A pénz évről évre történő átvitelének folyamatos terve segít a kiadások fedezésében az egyes adománygyűjtési ciklusok megkezdése előtt
- b. Tűzz ki egy célt, amely magasabb, mint a kiadásaid, hogy ne legyen éppen elég hogy átvészelje az évet

3. Dolgozzon ki egy adománygyűjtési tervet

Ha szilárd költségvetési terve van, meg kell határoznia a bevételi forrásokat.

- a. Légy reális:

- i. Nézze meg, hol található a csapata, és legyen logikus. A vidéki csapatok más megközelítést akarnak alkalmazni az adománygyűjtésben, mint egy nagyvárosban működő csapatok.
- ii. Ne tűzz ki olyan magas célokat, amelyeket esélyed sincs elérni.
- b. Remek kiindulópontok:
 - i. **ELSŐ® Támogatások**
 - ii. Támogatások **ELSŐ** (UT C, Qualcomm, PT C)
 - iii. Helyi szolgáltató klubok (Rotary Club, Lions Club, AAUW)
 - iv. Helyi iskolai körzet
- c. Ha további helyeket keresel az adománygyűjtéshez, próbáld ki:
 - i. *Esemény létrehozása a szülők számára és adományok kérése* - Amikor a szülők valóban látják, mit csinálnak a csapatok, és milyen előnyökkel jár a program a diákok számára, nagyobb valószínűséggel támogatnak téged, és gyakran magasabb szinten.
 - ii. *Helyi/nemzeti támogatások* - Összpontosítson azokra a támogatásokra, amelyekről tudja, hogy jogosult. Általában a technikai támogatások remek kiindulópontot jelentenek, de keressen az interneten más támogatásokat, amelyekre jogosult lehet.
 - iii. *Szponzorálás* - A vállalatok szeretnek segíteni a közösségnek, mivel ez azt mutatja, hogy törődnek velük. Összpontosítson a helyi műszaki vállalkozásokra vagy oktatási intézményekre, mivel már van valami közös, de ne féljen megkérdezni más cégeket. Ha személyes kapcsolata van egy céggel, kérdezze meg őket, mert gyakran hajlamosabbak többet adományozni.
- d. Igazítsa erőfeszítéseit a várt eredményekhez
 - i. A süteményértékesítés, a tésztatakarmányok, az autómosók és más közösségi események nagyszerű módja az adománygyűjtésnek induláskor, vagy ha olyan területen tartózkodik, ahol nincs sok szponzorálási lehetőség.
 - ii. A nagy területeken elhelyezkedő vagy hosszú távú finanszírozási megoldásokat kereső csapatok számára azonban ezek a fenntarthatatlanság felé hajlanak. Sok időt és erőfeszítést igényelnek kis összegű finanszírozásért, és elvonhatják a nagyszerű szponzorálási lehetőségek megtalálását.
- e. Források a pályázatíráshoz:
 - i. [ELSŐ Grant webinárium](#)

Előremerészkedés: Tedd ki magad!

Most, hogy elkészítette üzleti tervét, itt az ideje, hogy kitegye magát és elkezdjen pénzt gyűjteni! A szponzorokkal való kihelyezés nagyon ijesztő lehet, de amíg emlékszel, miért szereted a robotikát, az is igazán kifizetődő lehet. Íme néhány tipp az adománygyűjtés megkezdéséhez.

1. Hozzon létre egy szponzori információs füzetet

- a. A szponzorinformációs csomag vagy füzet nagyszerű tárgy, amelyet egy szponzornak adhat, hogy mindent elmondjon neki rólad és arról, hogy mit jelentenek számodra.
- b. Adjon meg információkat arról, hogy miért kellene szponzorálniuk Önt, valamint általános információkat a csapatról.
 - i. Célok
 - ii. Küldetés/Jövőkép
 - iii. Mit támogat a pénzük
 - iv. Mit kapnak, ha úgy döntenek, hogy szponzorálnak téged?
- c. [Csapatszponzorációs csomag példasablon FENYŐK T](#)

2. Dolgozzon egy nonprofit szervezettel

- a. Nem kötelező, de erősen ajánlott, hogy keressen egy nonprofit szervezetet, amely adományokat fogad el csapatának.
 - i. Ez sok szponzor számára vonzóbbá teheti, mivel többen közülük adókedvezményt kapnak egy nonprofit szervezetnek való adományozásért.
 - ii. Lehetőséget ad több pénzre a támogatások révén. Egyes támogatási források csak az 501(c)(3) -ig finanszíroznak.
- b. Sok nonprofit szervezet van, akikkel nagy valószínűséggel együtt tud majd dolgozni.
 - i. *Iskolák* - Az iskolákban gyakran vannak nonprofit szervezetek a sportcsapatok számára, hogy adományokat fogadjanak el, és a legtöbbet hajlandóak partnerként szolgálni az adománygyűjtésben és az adományok kezelésében.
 - ii. *Egyéb helyi FIRST csapatok nonprofit státusszal* - Sok csapat hajlandó segíteni, ha szüksége van rá, ezért ne féljen megkérdezni a környékbeli csapatokat, hogy dolgozhat-e együtt a nonprofit szervezetükkel.
 - iii. *Egyéb helyi nonprofit szervezetek* - Lehetnek más oktatási, STEM-hez kapcsolódó vagy közösségi csoportok, amelyek nonprofit státusszal rendelkeznek, és hajlandóak lehetnek együttműködni Önnel, hogy adományokat fogadjanak el, és azokat a csapatod rendelkezésére bocsássák.

3. Pályázzon támogatásra

A támogatások nagyszerű módja lehet a csapat támogatásának, és számos forrásból kínálják a kritériumoknak megfelelő csapatok finanszírozására.

- a. Kezdje korán! Sok támogatás augusztusban vagy szeptemberben esedékes. Kezdje el kutatni a pályázatokat a versenyszezon során, és készítsen listát a pályázni kívánt támogatások határidejéről.
- b. Győződjön meg arról, hogy megfelel a támogatási irányelveknek és követelményeknek
 - i. Sok támogatásnak nagyon konkrét irányelvei és követelményei vannak. Ha nem felel meg, nem kapja meg a támogatást, ezért összpontosítson azokra, amelyekről tudja, hogy jogosult lesz.
 - ii. Számos támogatás áll rendelkezésre kifejezetten a **ELSŐ** Robotikai versenycsapatok. Nézze meg a [listán](#) [ELSŐ weboldal](#) és egyéb támogatási információk a **ELSŐ** weboldalon. Ha van egy helyi **ELSŐ** partnerként jelentkezzen be hozzájuk támogatási segítségért is.
 - iii. Kutassa fel a STEM tevékenységek, a robotikai csapatok és az oktatási tevékenységek egyéb támogatási lehetőségeit online. Számos támogatási lehetőség is olyan vállalatokon keresztül érhető el, amelyeknek egy alkalmazottja szülőként vagy mentorként vesz részt a csapatban.
- c. Lektorálja munkáját
 - i. A legtöbb támogatásnak vannak olyan pályázatai, amelyekben ír néhány bekezdést arról, hogy miért érdemli meg a csapata a támogatást, ezért győződjön meg arról, hogy ezeket sokszor lektorálták, hogy a pontjai világosak és tömörek legyenek.
 - ii. Támogatások írásakor használja a már kidolgozott szöveget a korábban kitöltött díjpályázatokhoz vagy más csapatpromóciós anyagokhoz. Lehet, hogy már rendelkezik azokkal az információkkal, amelyekre szüksége van ahhoz, hogy kiemelje csapata eredményeit és egyediségét (további információ a díjbenyújtásról [ő](#)[t](#) [e](#)).

4. Szülői támogatás

A szülők a csapat egyik legnagyobb pénzügyi támogatói lehetnek, nemcsak közvetlen adományok révén, hanem azáltal is, hogy segítenek azonosítani a szponzorokat a közösségben, és a munkahelyükön keresztül támogatásokat vagy szponzorációkat kapnak.

- a. A szülők szeretik a robotikát és szeretik a programját, ezért ne féljen megkérni őket, hogy adományozással támogassák csapatát.



- b. Tartson szülői információs estet vagy alakítson szülői emlékeztető klubot
 - i. Ez egy nagyszerű módja annak, hogy a szülőket bevonják a csapatba, ami hajlamosabbá teszi őket arra, hogy idő, pénz, anyagok stb. adományozásával támogassák a csapatot.
 - ii. Ajánljon fel fogadalmi űrlapokat azoknak a szülőknek, akik támogatni akarják csapatát és azt, amit Ön képvisel.
 - iii. További információk a szülői emlékeztető klubokról [őt](#) [e](#).
- c. Sok szülő hozzájárulhat a csapathoz egy munkahelyi adományozási programon keresztül, amely megegyezik a csapathoz való hozzájárulásukkal, vagy cégük támogatásokkal vagy szponzorációkkal rendelkezhet olyan programokhoz, amelyekben az alkalmazottak diákjai részt vesznek.
- d. A szülők is tudhatnak olyan cégekről vagy szervezetekről a környéken, amelyek potenciális szponzorok lehetnek, és személyes kapcsolataik lehetnek, amelyek segítenek kapcsolatba lépni ezekkel a vállalatokkal.

5. Szponzorálás

A szponzorálás valójában kétirányú utca: a szponzorok által nyújtott támogatás nagy előnyt jelent a csapat számára, de segít abban is, hogy hozzájáruljanak a közösségükben zajló tevékenységekhez, amelyek összhangban vannak a saját céljaikkal. Győződjön meg arról, hogy amikor a szponzorokkal kommunikál, megértik, hogy céljaik hogyan illeszkednek az Ön céljaihoz, és hogy a szponzorálás milyen előnyökkel jár mindkettőtök számára. Azt szeretné, ha szponzorai úgy éreznék, hogy valódi partnerei a csapatának, és hozzájárulnak a sikeréhez, mind a versenyben, mind a diákok STEM oktatásának támogatásában. Csapatának egyedi története van, és ezt a történetet közölnie kell, amikor felveszi a kapcsolatot a potenciális szponzorokkal.

- a. Azonosítsa a potenciális szponzorokat
 - i. Azonosítsa a közösségében vagy környékén található vállalatokat, amelyek érdeklődhetnek a csapat szponzorálása iránt. A STEM-hez kapcsolódó tevékenységekben részt vevő vállalatok a legjobb kilátások, mivel csapattagjai lehetnek jövőbeli alkalmazottaik vagy termékük vagy szolgáltatásuk fogyasztói. Keressen olyan cégeket, amelyek hasonló küldetéssel rendelkeznek, mint a csapata.
 - ii. Egyes potenciális szponzorok kevésbé nyilvánvaló választási lehetőségeket tartalmazhatnak, például ingatlanügynököket, akiknek érdekük, hogy erős oktatási lehetőségekkel rendelkezzenek a közösségben, amelyekről beszélhetnek a lakásvásárlókkal.
 - iii. Előfordulhat, hogy a közösség más csapatait vagy tevékenységeit szponzoráló vállalatok nem mindig felelnek meg, vagy már túl sok szponzorálási kérésük van.
- b. Vonja be csapatát
 - i. A csapat minden tagjának részt kell vennie a szponzorok azonosításában és a velük való kapcsolatfelvételben. Jelöljön ki

tanulókat az egyes szponzorokhoz, hogy felelősek legyenek a velük való kapcsolatfelvételért, a lehetőség nyomon követéséért és a kapcsolattartásért az egész szezonban.

- c. Vegye fel a kapcsolatot a potenciális szponzorokkal
 - i. Határozza meg, hogy kivel fog kapcsolatba lépni. Legtöbbször el kell küldenie a vállalat személyes kapcsolattartójának, a cég vezérigazgatójának/tulajdonosának, vagy (ha van ilyen) egy szponzorálási szervezőnek.
 - ii. Adja meg az összes szükséges információt: a nevét, a csapat nevét, mi az *ELSŐ*, mióta létezik a csapata, mit csinál a csapata, miben hisz a csapata, miért kell ennek a szponzornak szponzorálnia Önt, és magyarázatot arra, hogy mit kap cserébe.
 - 1. Ennek egy része megtalálható a szponzorációs információ csomagban. Te **nem szabad** újragondolja a csomagot, és küldje el szponzorának egy E-mail.
 - iii. Legyen az üzenet rövid és lényegre törő. Egy hosszú, bonyolult e-mail üzenetet kevésbé valószínű, hogy elolvassanak.
 - iv. Csatolja a szponzorálási információ csomag PDF-fájlját.
 - v. Legyen profi. Ne feledje, hogy a professzionális nem feltétlenül jelent fülledt és unalmas, de udvarias, jól megfogalmazott és kedves. Szólítsa meg kapcsolattartóját "Ms." vagy "Mr.", írja alá a nevét, a csapatát és a pozícióját (ha van ilyen), és ellenőrizze többször a nyelvtant, a helyesírást, az írásjeleket és az egyértelműséget.
 - vi. Ha nem válaszolnak, írjon egy nyomon követési e-mailt a fenti irányelvek szerint, mert lehet, hogy lemaradtak róla.
- d. Nyomon követés személyes telefonhívással
 - i. Ez stresszes lehet, de rendkívül fontos a szponzorok bevonásához a programhoz.
 - ii. Maradjon professzionális a hívás teljes időtartama alatt, az e-mailhez hasonló hangnemben.
 - iii. Hacsak nem kérnek részleteket, tartsd rövidre a dolgokat. Nehéz lehet sok információt megjegyezni, ha csak egyszer hallottad, ezért légy rövid. Ha további részletekre vágynak, nyugodtan beszéljen többet a csapatáról, de ajánlja fel azt is, hogy további információkat küld nekik e-mailben.
 - iv. Üzenet hagyásakor adja meg nevét, csapatnevét, röviden említse meg, hogy ki vagy és mit szeretnél (pl. "egy középiskolai robotikai csapat felhív a cégeddel való esetleges szponzorálás miatt"), és sorold fel kétszer az elérhetőségeidet.
- e. Prezentáció készítése
 - én. Ajánlja fel, hogy elhozza robotját egy bemutatóra a szponzor vállalkozásába, vagy prezentációt tart a vállalat döntéshozóinak a csapatról és *ELSŐ* robotika, beleértve a robotbemutatót is. Ha látják,

mit csinálsz, és hallanak a csapattagjaidról, gyakran hajlamosabbak szponzorrá válni.

- f. Tartson fenn kapcsolatot egész évben
 - i. Lépjen kapcsolatba velük a közösségi médiában.
 - ii. Küldj hírleveleket a csapatoknak, hogy naprakész legyen az építési szezonodról és a versenyszezonodról. Ez egy egyszerű módja annak, hogy egy vállalat kapcsolatban maradjon, és könnyen eljuttathatja a hírlevelet a teljes alkalmazotti bázisához.
 - iii. Ütemezzen robotbemutatókat szponzorai számára
 - 1. Robot leleplezés a táska és a címke előtt
 - 2. Vigye el gyermekét a munkába nap

6. Egyszeri adománygyűjtések

Az ilyen típusú adománygyűjtések segíthetnek a csapat profiljának kialakításában a közösségben, de sok időt és erőfeszítést igényelhetnek a nem sok pénzügyi eredmény érdekében. Mielőtt folytatná ezeket az adománygyűjtéseket, legyen tisztában azzal, hogy mennyi erőfeszítést fog költeni a várt hozamért. Ha sok időt és erőfeszítést fektet egy olyan programba, amely nem hoz jelentős eredményeket, akkor jobb, ha erőfeszítéseit új szponzorok megszerzésére összpontosítja.

- a. Sütemények értékesítése
 - i. A süteményértékesítés szuper szórakoztató és nagyszerű arra, hogy a neve megjelenjen
 - ii. Győződjön meg róla, hogy elegendő ideje van az eladás megtervezésére és sütésére
 - iii. Nagyszerű módja annak, hogy bevonja a családokat/szülőket
 - iv. Részt vehet más iskolai vagy közösségi rendezvényeken
- b. Ruházati értékesítés
 - i. Fontolja meg egy online áruház csapatruházatának értékesítését
 - 1. [Máglyaalapok](#)
 - 2. [Egyedi tinta](#)
- c. Tésztá vacsorák
 - i. A tésztatakaromány tartása fantasztikus módja annak, hogy kapcsolatba lépjen a közösséggel
 - ii. Győződjön meg arról, hogy elegendő ideje és pénze van az ételek elkészítéséhez vendégeinek
 - iii. Egy másik nagyszerű módja annak, hogy bevonja a szülőket az adománygyűjtésbe
- d. Közösségi finanszírozás
 - i. Olyan webhelyek, mint [GoFundMe](#), [AdományozókChoos](#)[e](#), [Razoo](#), és sokan mások is egy platform, amellyel pénzt gyűjthet csapatának vagy konkrét projekteknek (például 3D nyomtató vásárlása,

bajnokságra való utazás támogatása vagy ösztöndíjak biztosítása egyéni hallgatóknak)

- ii. Győződjön meg róla, hogy valóban terjeszti a hírt - megkérhet más helyi csapatokat vagy a környék jól ismert szervezeteit, hogy tegyenek közzé róla közösségi média platformjaikon, és/vagy tegyenek ki szórólapokat a finanszírozási kampány reklámozására. lii. Ezek viszonylag alacsony erőfeszítésű tevékenységek, amelyek jó megtérülést eredményezhetnek.

Új utak kialakítása: Tervezze meg a jövőt

Íme néhány további módszer, amellyel javíthatja adománygyűjtő tevékenységeit. Ezek nagyobb ötletek, amelyek hosszú távú tervezést igényelnek, de tartós pozitív hatással lehetnek a csapatra.

1. Dolgozzon ki médiastratégiát

- a. Tedd közzé a csapatod nevét a közösségben, hogy mindenki tudjon a csapatodról és arról, hogy mit csinálsz.
- b. Tartson prezentációkat közösségi és üzleti szervezeteknek, például a Rotarynak vagy a Kereskedelmi Kamara, hogy segítsen kapcsolatba lépni a potenciális szponzorokkal.
- c. Alakítson ki kapcsolatot a helyi újsággal, hogy rendszeres cikkeket kapjon csapatáról az újságban. Minden cikkben feltétlenül ismerje el fő szponzorait.
- d. Használja a közösségi médiát a csapat tevékenységeinek népszerűsítésére és a szponzorok kiemelésére. Ha köszönetet mond szponzorainak a közösségi médiában, az nagyszerű módja annak, hogy nagyobb elismerést szerezzenek, és bővítsék elérését közösségi média platformjaikon keresztül.

2. Hozzon létre egy nonprofit szervezetet a csapata számára

- a. Ismerje meg az 501(c)(3) címmel történő megjelenés előnyeit és folyamatát **ELSŐ** weboldal [őt](#) [e](#).
- b. A nonprofit szervezet létrehozása lehetővé teszi csapata számára, hogy adókedvezményeket biztosítson az adományozóknak, és nagyobb ellenőrzést tesz lehetővé saját forrásai felett.
- c. A bejegyzett 501(c)(3) nonprofit szervezet létrehozásának folyamata 6-12 hónapot vehet igénybe, és számos űrlap kitöltését foglalja magában az állami és szövetségi ügynökségek számára.
- d. A nonprofit szervezet alapításához szükséges források közé tartozhat a környék más nonprofit szervezeteivel való találkozás, hogy megtudja, mit csináltak, és példákat kapjon olyan dolgokra, mint az alapszabályuk és szabályzatuk,

találkozás helyi jogi vagy számviteli szakemberekkel, akik hajlandóak lehetnek időt adományozni a segítségnyújtásra, vagy a *Hogyan alakítsunk ki egy*

Nonprofit Társaság útmutatója a Nolo Presstől.

- e. A csapat nonprofit szervezete jelentős kötelezettségvállalást vállal a csapat szüleitől vagy a közösség más felnőttjeitől a szervezet működtetése és fenntartása érdekében, beleértve az éves adóbevallást is.

3. Hozzon létre hosszú távú szponzori partnerségeket

- a. Túlléphet a vállalatokkal folytatott éves szponzoráláson, és hosszú távú, többéves partnerséget hozhat létre.
- b. Dolgozzon olyan cégekkel, amelyek hajlandóak jelentős befektetéseket végrehajtani a csapatába, és kössön megállapodást a csapat szponzorálásáról 3-5 évre. Ezt a fajta szponzorálást egyedi elismeréssel lehet támogatni, például a nevüket az üzletedben, a pótkocsidon vagy egy ismeretterjesztő programban.
 - én. Fontolja meg egy vállalat termékének beépítését a csapat *ELSŐ* adott esetben tapasztalat. Használja terméküket a robotján, vagy építse be a boltba, ha lehetséges.
- c. A többéves szponzorálás segít a finanszírozás stabilitásában, mivel tudja, hogy évről évre garantált bevételi forrással rendelkezik.

4. Adománygyűjtés tájékoztató programok és más csapatok számára

- a. A saját csapatod költségeinek támogatása mellett fontold meg az adománygyűjtést speciális tájékoztató programokhoz vagy a régiód más csapatainak támogatására. Ha csapatának megvannak az erőforrásai további pénz összegyűjtésére, lehetnek olyan csapatok, amelyek profitálhatnak az Ön tapasztalataiból és szakértelméből.
- b. A szponzorok érdeklődhetnek egy speciális program finanszírozása iránt, például az általános iskolások robotikai órái. Feltétlenül tegye világossá a szponzorok számára, hogy adományuk ezt a programot támogatja, és hogy lehetőségük lesz kapcsolatba lépni vele.

További ötletek

A *FIRST* átfogó áttekintést nyújt az adománygyűjtési folyamat minden lépéséről, videókkal, prezentációs összefoglalókkal és példákkal együtt, hogy más csapatok mit tettek. Nézd meg [itt!](#)



Az Iránytű Szövetségről

A Compass Alliance-t 10 csapat alapította a világ minden tájáról, azzal a küldetéssel, hogy segítsen *ELSŐ* A robotikai versenycsapatok fenntartják és növekednek. A növekvő erőforrás-tár és a 24/7 telefonos ügyfélszolgálat bármilyen képzettségi szinten bárki számára eszközöket ad ahhoz, hogy valami újat tanuljon, vagy többet tanuljon a világ bármely pontjáról. A mentorok nélküli távoli csapatok feliratkozhatnak egy Tag Teamre, amely távoli idegvezetőjük lesz a szezon során, és a Help Hubs pontosan meghatározza, hol férhetnek hozzá a helyi szolgáltatásokhoz. *ELSŐ* csapatok ajánlata. A Hear For You olyan forrásokat és eszközöket biztosít, amelyek segítenek a csapatoknak és az önkénteseknek a mentális jólét fejlesztésében csapataikban és rendezvényeiken. Többet megtudhat az Iránytű Szövetségről, minőségi segítséget kaphat, és részt vehet a következő címen: www.thecompassalliance.org

Erről az erőforrásról

Ezt a forrást a The Compass Alliance készítette, a következők támogatásával és áttekintésével: *ELSŐ*. Ha kérdése van ezzel az erőforrással kapcsolatban, kérjük, lépjen kapcsolatba thecompassalliance@gmail.com vagy firstroboticscompetition@firstinspires.org.

Erőforrás-felülvizsgálati előzmények

Átvizsgálás #	Felülvizsgálat dátuma	Felülvizsgálati megjegyzések
1.0	2018. december	Első kiadás