



Fútbol Sin Pobreza

Guía de Financiación

Mayo 2021



Introducción.....	2
Subastas y Rifas.....	3
Crowdfunding.....	9
GoFundMe.....	9
Recaudación de Fondos en Facebook.....	13
Adoptar un Jugador.....	16
Empresas	17
Métodos adicionales de recaudación de fondos.....	19



Es posible que muchos clubes de Paraguay no cuenten con los fondos necesarios para poder participar en el programa Fútbol Sin Pobreza. Para combatir este problema, esta guía ofrece cinco estrategias de financiamiento detalladas. Estas estrategias incluyen formas comunes y efectivas de recaudación de fondos. Las cinco estrategias que se discutirán más a fondo son las siguientes: Colaborar con empresas, subastas y rifas, crowdfunding y adoptar un futbolista.





Planificación de una subasta benéfica

Las subastas de caridad son una forma divertida y emocionante de involucrar a los donantes y recaudar dinero para su misión. Sin embargo, una subasta exitosa requiere una planificación cuidadosa. ¿Qué tipo de subasta funcionará mejor para usted? ¿Debería realizar una subasta en línea o un evento en vivo? ¿Cuánto costará y dónde obtendrá los artículos para la subasta? Esta guía lo ayudará a establecer los planes para un evento inolvidable que cumpla con sus objetivos de recaudación de fondos.

1. Decidir qué tipo de subasta organizar

El primer paso para planificar una subasta benéfica será decidir exactamente en qué tipo de subasta debería participar su organización en primer lugar

Subasta silenciosa: Estos son eventos en persona donde los elementos se colocan en las mesas para que los invitados los naveguen. Tradicionalmente, los invitados pujaran escribiendo una cantidad en una hoja de papel colocada al lado del artículo. El software de licitación móvil puede impulsar las donaciones al permitir que los invitados ofrecen cómodamente desde sus teléfonos inteligentes. Las subastas silenciosas están menos estructuradas que las subastas en vivo, lo que brinda a las organizaciones una oportunidad ideal para interactuar con los donantes en persona. Debido a que las subastas silenciosas son más informales, también son adecuadas para muchos tipos de público y se pueden adaptar a todo tipo de entornos. Sin embargo, esta naturaleza menos estructurada puede ser un arma de doble filo. Dado que no habrá un subastador dirigiendo el espectáculo y entreteniéndolo activamente a sus invitados, puede ser más difícil involucrar a sus participantes y motivarlos a ofertar.

Subastas en vivo: las subastas en vivo son esencialmente un tipo de actuación en vivo. Durante una subasta en vivo, un subastador facilita la licitación al presentar artículos y anunciar cantidades en dólares. Para realizar una oferta, los invitados deben captar la atención del subastador, ya sea mediante el uso de paletas de oferta o mediante algún otro método. Debido a que tendrá un subastador real y extraordinario para dirigir el espectáculo, las subastas en vivo tienden a ser rápidas, divertidas y muy atractivas para los donantes. Además, la urgencia de tener que pujar en el acto puede ser un gran incentivo para que los asistentes pujen más. Sin embargo, la naturaleza estructurada de una subasta en vivo también puede ser una desventaja. Debido a que los invitados se sentarán en las mesas y participarán en una presentación en vivo, es probable que su organización no tenga tanto tiempo para interactuar con los donantes. Las subastas en vivo se combinan comúnmente con subastas silenciosas para brindar a las organizaciones más oportunidades de recaudar fondos.



Subastas en línea: las subastas en línea son similares a las subastas silenciosas, solo que digitales. Para organizar una subasta en línea, su organización primero tendría que configurar un sitio de subastas en línea utilizando un software de subastas. El sitio presenta imágenes y descripciones de cada elemento para que los participantes las naveguen en sus computadoras. Para realizar una oferta, los participantes primero deben registrarse en el sitio enviando su nombre y la información de su tarjeta de crédito. Debido a que no hay un evento físico con una subasta en línea, son mucho menos costosos y más fáciles de planificar, y todos pueden participar, independientemente de la ubicación geográfica. Sin embargo, del mismo modo, es más difícil involucrar a los donantes con una subasta en línea y no tendrá la oportunidad de interactuar con ellos cara a cara. Es por eso que las subastas en línea se llevan a cabo comúnmente junto con las subastas silenciosas. Las organizaciones pueden abrir licitaciones en línea antes del evento real para permitir que más personas pujen por más tiempo y, por lo tanto, recauden más fondos!

2. Establezca un presupuesto y una meta

Debido a que las subastas de caridad tienen tantas partes móviles, es importante presupuestar con cuidado. Deberá anticipar todos los gastos desde el principio para asegurarse de poder cubrir todos los aspectos de su evento, incluido el software de subasta, los artículos para subastar, el lugar, el horario del personal, las decoraciones y los suministros, el entretenimiento y la comida y las bebidas. Las donaciones de tiempo y materiales pueden ayudar a reducir los costos.

Una vez que haya establecido un presupuesto, puede pasar a establecer una meta. ¿Cuánto espera recaudar a través de su subasta? Recuerde mantener su objetivo realista y alcanzable. Si bien puede ser tentador soñar en grande, establecer metas demasiado elevadas puede desmoralizar a su equipo.

3. Recluta un equipo

Su subasta benéfica necesitará personal y voluntarios dedicados al evento, que incluyen:

- Un comité de planificación de eventos.
- Un comité de adquisiciones para solicitar artículos de subasta.
- Voluntarios generales para tareas como configuración, registro, pago, ejecución de artículos y limpieza.
- Para las subastas en vivo, un subastador a cargo de ejecutar las ofertas y los observadores de subastas para buscar a la audiencia para las ofertas.
- Para subastas silenciosas, un maestro de ceremonias para hacer anuncios, hablar sobre temas y mantener el programa en marcha, además de monitores de subastas para responder preguntas, fomentar las pujas y asegurarse de que todos cumplan las reglas.

La composición de su equipo dependerá del tamaño y tipo de su subasta benéfica. ¡Solo asegúrese de tener suficientes manos para cubrir todo lo que necesita hacer!



4. Solicitar artículos de subasta

Cuando piense qué artículos solicitar, probablemente desee comenzar consultando los datos de sus donantes. Los elementos que tienden a tener un mejor rendimiento atraerán los intereses de los asistentes y estarán dentro de sus niveles generales de ingresos. Con estos dos factores en mente, haga que su equipo de adquisiciones comience a buscar artículos lo antes posible. Pueden comenzar aprovechando sus conexiones personales, luego recurrir a otras empresas y minoristas que podrían estar dispuestos a donar sus productos o servicios, si es necesario. Especialmente si depende de voluntarios, puede ser útil equipar a su equipo de adquisiciones con un conjunto de herramientas de solicitud que incluya todos los materiales que puedan necesitar cuando soliciten donaciones. Su caja de herramientas puede incluir:

- Información básica sobre su organización, causa y evento
- Formularios de compromiso de donación
- Invitaciones a tu subasta
- Plantillas de cartas de solicitud
- Una lista de posibles ideas de artículos de subasta

Aquí se sugieren artículos de subasta para una recaudación de fondos de Fútbol Sin Pobreza

- Camisetas de fútbol (camisetas vintage, nuevas versiones de camisetas, camisetas personalizadas, etc.)
- Camisetas de fútbol firmadas
- Zapatos de fútbol firmados
- Equipo de fútbol
- Entradas a un partido de fútbol profesional
- Bolas de partido
- Réplicas de trofeos o metales firmados

5. Fije una fecha y reserve un lugar

Con su equipo de adquisiciones en el terreno analizando los artículos, es hora de que su equipo de planificación de eventos comience a organizar el resto de la logística relacionada con su evento. Uno de sus primeros deberes será fijar una fecha y reservar un lugar. Si es posible, programe su subasta para un fin de semana o una noche de la semana después de las 6 p.m., de modo que aquellos que trabajan puedan asistir. Trate de evitar las vacaciones o los meses de verano, cuando es más probable que las personas viajen o se involucren en eventos familiares.

Aproximadamente de 9 a 6 meses después de que desee organizar su evento, comience a buscar un espacio para eventos. La fecha real estará determinada por el momento en que el lugar esté abierto, pero reservar el espacio con anticipación debería brindarle mucha flexibilidad. No hay escasez de excelentes lugares disponibles para albergar subastas de caridad, desde museos de arte y campos de golf hasta auditorios y centros comunitarios. Tenga en cuenta que si está organizando una subasta silenciosa con ofertas móviles, querrá probar el servicio de wifi y celular antes de reservar el lugar para asegurarse de que sea compatible con su software.



6. Promocione su subasta

Ahora que todos los detalles están en orden, es hora de compartir las noticias de su subasta benéfica con sus fieles seguidores. Si bien definitivamente querrá anunciar su subasta a través de varios canales, una de las formas más efectivas de promocionar su evento es configurar un sitio de subastas. Generado a través del software de subastas, su sitio de subastas será un sitio web que incluye toda la información pertinente sobre su evento. A través de su sitio de subastas, los invitados podrán:

- Conozca su organización y su causa
- Compra entradas y patrocinios
- Examinar imágenes y descripciones de artículos de subasta,
- Echa un vistazo a tus patrocinadores
- Hacer donaciones
- Puja por artículos antes de tu evento en persona

Comparta el enlace a su sitio de subastas en toda la correspondencia del evento para proporcionar a los invitados toda la información que necesitan para participar. Un sitio de subastas elimina la necesidad de imprimir un catálogo de subastas físico para promocionar sus artículos y le permite continuar agregando nuevos artículos a medida que ingresan.

7. Configurar y ejecutar la subasta

¡Es el día de su subasta benéfica y todo el arduo trabajo que puso en la planificación está a punto de dar sus frutos! La tarea más importante a la que se enfrentará el día de la subasta es la configuración. Querrá tener el personal y los voluntarios necesarios en el lugar mucho antes de que comience el evento, por lo que tendrá tiempo suficiente para hacer todo. La configuración se verá un poco diferente según el tipo de subasta que esté organizando.

Para subastas silenciosas:

- Configure áreas de registro y pago con varias líneas.
- Organice las mesas alrededor de la sala de manera que se facilite un buen flujo de tráfico.
- Agrupe los artículos por categoría y colóquelos en las mesas. Mantenga los elementos en una fila por mesa para que sean fácilmente visibles para los invitados.
- Coloque carpas de mesa junto a cada artículo que enumera el número de artículo, una descripción del artículo (incluidas las restricciones), el valor de venta y los montos de oferta inicial y mínima.
- Si usa ofertas móviles, asegúrese de que el servicio de celular y wifi esté listo para funcionar. Si está organizando una subasta silenciosa tradicional con hojas de oferta, genere las hojas y coloque una junto a cada artículo.

Para subastas en vivo:

- Configure áreas de registro y pago con múltiples colas.
- Organice las mesas y sillas en el lugar y coloque a los invitados en un plano de asientos.
- Coloque los artículos en un área donde se puedan recuperar y mostrar fácilmente a medida que el subastador presenta cada uno. Si no puede presentar elementos en persona, podría considerar configurar una pantalla de proyección para mostrar imágenes de cada elemento.
- Configure y pruebe el sistema de sonido.



Una vez que finalice la configuración, habrá voluntarios listos y esperando para recibir a los invitados y registrarlos cuando comiencen a llegar. Entonces, ¡que siga la subasta! Lo más importante, recuerde pasar un buen rato. Si bien es muy fácil preocuparse por los detalles, cuando los invitados lo vean a usted y a su equipo disfrutando del evento, seguramente seguirán su ejemplo.

8. Agradezca a sus colaboradores y realice un seguimiento de su desempeño

Los ganadores han sido determinados, los felices invitados han caminado a casa con sus artículos y el lugar está todo limpio. Sin embargo, todavía no ha terminado con su subasta benéfica. Un evento estelar merece un seguimiento estelar, y eso significa agradecer a quienes contribuyeron y hacer un seguimiento de su desempeño. Asegúrese de hacer un seguimiento con todos los que contribuyeron a su subasta inmediatamente después del evento. Muchos de sus contribuyentes también son donantes de artículos, voluntarios, patrocinadores y postores. Todos sus seguidores merecen ser agradecidos, sin importar cuán grandes o pequeñas sean sus contribuciones.

También querrá realizar un seguimiento de su propio desempeño, especialmente si planea organizar otra subasta en el futuro. Si utilizó un software de subastas para planificar su evento, evaluar su desempeño debería ser bastante sencillo. Dado que todos los datos de artículos y postores se rastrean en una plataforma, podrá generar una variedad de informes altamente precisos y actualizados que le brindarán información sobre qué aspectos de su planificación funcionaron bien y cuáles dejaron espacio para mejorar. ¡Tus subastas seguirán siendo cada vez más populares y rentables!



Cómo organizar una rifa para recaudar fondos

Los eventos de recaudación de fondos de rifas pueden ser eventos de recaudación de fondos muy exitosos para una variedad de organizaciones. Sus costos son casi nulos y las ganancias están limitadas sólo por la cantidad de boletos vendidos. La recaudación de fondos de la rifa funciona muy bien porque puede lograr altos márgenes de ganancia. Si los premios de su sorteo son donados, los únicos costos son la impresión de los boletos del sorteo. (¡Ya que está en eso, obtenga la impresión de boletos también donada!) Las rifas son menos riesgosas que los grandes eventos. No tiene que depender de reunir a grandes grupos de personas al mismo tiempo, como en una cena o una subasta.

Imprescindibles para una sorteo exitoso

Premios - ¡No sería un sorteo si no tuvieras nada que regalar! Entonces, ¿qué tipo de premios deberías tener? En primer lugar, póngase en el lugar de su potencial partidario: ¿qué pasa si alguien se le acerca y le dice que está vendiendo boletos para la rifa? ¿Qué premio te gustaría ganar?

A continuación, se muestran algunos premios que atraen la atención de muchas personas:

- Camisetas de fútbol (camisetas vintage, nuevas versiones de camisetas, camisetas personalizadas, etc.)
- Camisetas de fútbol firmadas
- Zapatos de fútbol firmados
- Equipo de fútbol
- Entradas a un partido de fútbol profesional
- Bolas de partido
- Réplicas de trofeos o metales firmados

Estos son solo algunos ejemplos. Como se mencionó anteriormente, es importante que ofrezca un premio al que sus vendedores potenciales le darán un alto valor.

Punto de precio

El precio establecido para los boletos puede hacer o deshacer una rifa para recaudar fondos. El precio del boleto debe ser lo suficientemente alto para reflejar el valor del premio y recaudar los fondos necesarios. Sin embargo, ¡no debería ser tan alto que nadie quiera comprar un boleto! Nuevamente, debes conocer a tu audiencia. ¿Qué están dispuestos a pagar sus seguidores por una entrada? Para algunos premios y / o audiencias, es posible que deba cobrar \$1 o \$2 por boleto. Pero recuerde, cuanto menor sea el precio de su boleto, más boletos tendrá que vender para obtener una buena ganancia. Por eso es tan importante tener un gran premio. Puede cobrar un precio de entrada más alto para premios grandes. Si está rifando un premio grande, como un automóvil, podría cobrar \$10 o incluso más.



Como Crear un Página de GoFundMe

GoFundMe es la plataforma de financiación colectiva más grande del mundo, con más de \$9 mil millones recaudados hasta ahora. Es fácil recaudar fondos para usted, su familia o las causas que más le apasionan. Los donantes de todo el mundo pueden donar de forma segura utilizando cualquier tarjeta de crédito o débito importante. Respaldo por la garantía de GoFundMe, GoFundMe es una plataforma segura para donar.

Empezando tu GoFundMe

Primero, haga clic en “Iniciar GoFundMe” en la página de inicio de GoFundMe



Cuando haga clic en “Iniciar GoFundMe”, se le pedirá que inicie sesión o se registre para obtener una cuenta de GoFundMe. Si ya tiene una cuenta de GoFundMe, utilice la opción de inicio de sesión. Si necesita crear una cuenta, puede ingresar su nombre, correo electrónico y una contraseña para crear una cuenta.



Cuando haga clic en “Iniciar GoFundMe”, se le pedirá que inicie sesión o se registre para obtener una cuenta de GoFundMe. Si ya tiene una cuenta de GoFundMe, utilice la opción de inicio de sesión. Si necesita crear una cuenta, puede ingresar su nombre, correo electrónico y una contraseña para crear una cuenta.

gofundme

¿Ya tienes una cuenta? [Iniciar sesión](#)

Regístrate

Nombre

Apellidos

Dirección de email

Contraseña

Siguiete

Al continuar, aceptas las [condiciones de GoFundMe](#) y das tu conformidad a nuestra [declaración de privacidad](#).

El nombre con el que eligió registrarse será el nombre que se incluye en la página de recaudación de fondos.

Creando la recaudación de fondos

Cuando inicie sesión en su nuevo GoFundMe, se le pedirá automáticamente que cree su recaudación de fondos. Si inició sesión en un GoFundMe preexistente, deberá hacer clic en “iniciar una nueva recaudación de fondos” en su panel de control. Luego ingresará información básica sobre su campaña.


Q Search | For individuals ▾ | For charities

gofundme

Start a GoFundMe | (DL) Danielle ▾

Your fundraisers

+ Start a new fundraiser



No fundraisers yet

Fundraisers you create will appear here.



1. Elija la cantidad objetivo

Quiere asegurarse de que su objetivo sea alcanzable. Antes de establecer su monto objetivo, reflexione sobre cuánto está buscando recaudar. Tiene la opción de editar la cantidad objetivo más adelante si encuentra que es demasiado baja o demasiado alta. Una nota adicional, su recaudación de fondos no terminará si alcanza su meta de recaudación de fondos.

Hay tarifas de transacción que debe tener en cuenta al establecer su objetivo de recaudación de fondos. No hay ningún costo para crear una página de GoFundMe, pero hay una tarifa de transacción (incluidos los cargos de débito y crédito) por donación. Los beneficiarios reciben todos los fondos recaudados menos las tarifas de transacción.

Importante: Elija la moneda en la que planea retirar los fondos. No podrá cambiar la moneda después de crear la recaudación de fondos.

2. Crear el título de la recaudación de fondos

Crea un título que sea específico para tu causa, usando nombres o llamados a la acción. El título está limitado a 35 caracteres o menos.

3. ¿Para quién estás recaudando fondos?

Esto ayudará a establecer si está creando una recaudación de fondos personal (para una persona o organización) o una recaudación de fondos de caridad certificada (para una organización benéfica o sin fines de lucro). Si elige crear una recaudación de fondos personal, seleccione "yo mismo o alguien más". Si está creando una recaudación de fondos benéfica certificada, puede seleccionar "Organización sin fines de lucro".

4. Elige tu categoría

Elegir una categoría es una forma de ayudar a GoFundMe a mantener organizadas las recaudaciones de fondos.

5. ¿Está recaudando fondos como equipo o como individuo?

Puede elegir cualquiera de estas opciones al configurar su recaudación de fondos. Si eres el único organizador, gestionamos todos los aspectos y compartirás para recaudación de fondos. Si desea un poco de apoyo de amigos o de un club que pueda ayudarlo a compartir la recaudación de fondos y publicar actualizaciones con usted, entonces elegir la opción de equipo puede ser una buena opción para usted.

Siempre puede optar por agregar un equipos después de que ya se haya creado su recaudación de fondos.



6. Agregar una imagen principal

Se sugiere agregar una imagen de usted mismo o para lo que está recaudando fondos. Esta imagen debe ser de tu propiedad o tener derechos para publicar o compartir. La imagen que elija debe tener 550 píxeles de ancho por 330 píxeles de ancho alto. Querrá usar un JPEG, PNG o BMP para asegurarse de que se cargue correctamente. También tiene la opción de incrustar un video que cargue en Youtube. Asegúrese de que este video sea público, para que todos puedan verlo.

7. Escribe tu historia

Una gran historia será abierta y descriptiva, e incluirá un poco sobre quién es usted, para qué está recaudando fondos y cómo se gastará el dinero.

Compartiendo su recaudación de fondos

En este punto, podrá comenzar a recaudar dinero para su recaudación de fondos. Sin embargo, nadie verá la recaudación de fondos hasta que la comparta.

Debería poder conectar su recaudación de fondos a una página de Facebook.

Otra opción es enviar un correo electrónico a su recaudador de fondos, lo que puede hacer conectando su correo electrónico con GoFundMe. Esta es una excelente opción para importar contactos y enviar invitaciones para invitar a sus redes a ver su recaudación de fondos.

Gestionar su recaudación de fondos

El tablero es donde administra todos los aspectos de su recaudación de fondos, publique una actualización e invite a donantes. El tablero es donde puede configurar retiros para que los fondos que se recauden se puedan depositar en su cuenta bancaria.



facebook

Como Crear un Página de Recaudación de Fondos en Facebook

Empezado

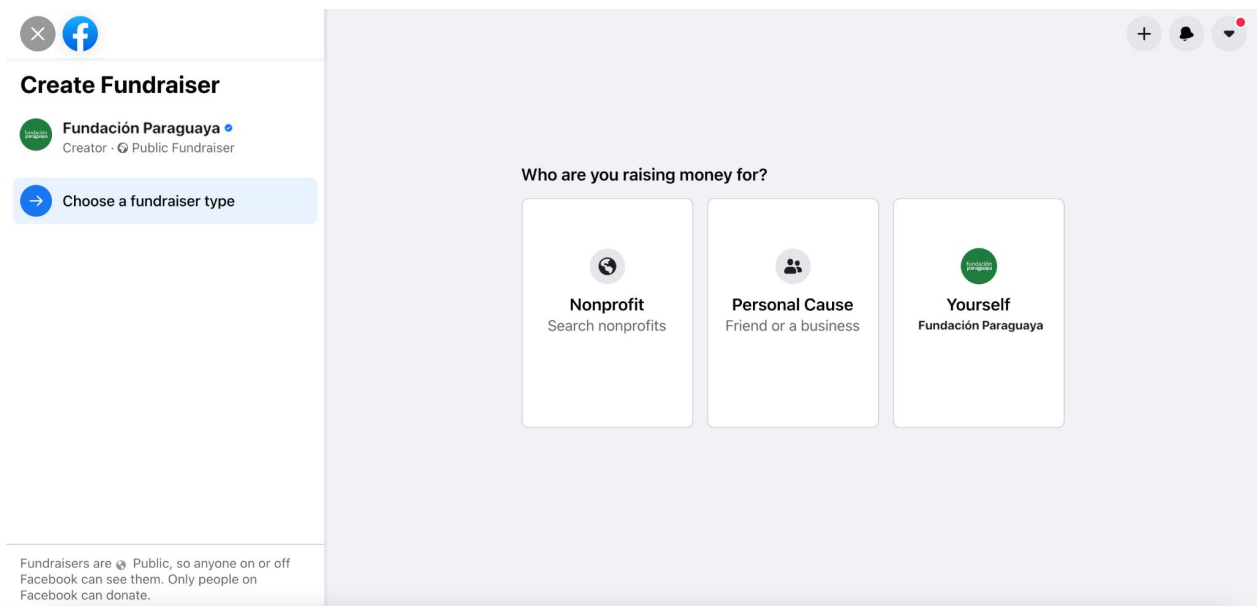
Puedes crear dos tipos de eventos para recaudar fondos en facebook.

- **Recaudadores de fondos personales:** Recaudadores de fondos que recaudan dinero para una causa personal, como usted, un amigo o para recaudar dinero para trabajar en una causa que es importante para usted
- **Eventos para recaudar fondos sin fines de lucro:** Eventos para recaudar fondos que benefician directamente a una organización líder

Recaudación de fondos para causas personales

Para crear una recaudación de fondos personal para usted, un amigo en Facebook, o alguien o algo que no esté en Facebook, siga estos pasos

1. Haga clic en Recaudación de fondos en el menú de la izquierda de su News Feed. Es posible que deba hacer clic en ver más.
2. Haga clic en + Recaudar dinero
3. Seleccione usted mismo, una causa personal o alguien o algo que no esté en Facebook





4. Seleccione una categoría

The screenshot shows the 'Select a Category' interface. On the left, there's a sidebar with the Facebook logo, a close button, and the text 'Create Fundraiser' for 'Fundación Paraguaya'. A 'Select Category' button is visible. The main area displays a grid of category cards:

- Medical:** Procedures, treatments, supplies and other medical needs.
- Personal Emergency:** House fire, car accident or other extreme circumstance.
- Family:** Adoptions, weddings or other help for relatives.
- Business:** A struggling business with sudden expenses.
- Pets/Animals:** Veterinary bills or rescue and protection efforts.
- Faith:** Inspired or affiliated with a religious or faith organization.
- Community Projects/Groups:** Outreach & improvement projects, club events, etc.
- Memorial/Loss:** Burial or other costs when you lose a loved one.

At the bottom left, a note states: 'Fundraisers are Public, so anyone on or off Facebook can see them. Only people on Facebook can donate.'

5. Complete los detalles de la recaudación de fondos y elija una foto de portada

The screenshot shows the 'Details' page for the fundraiser 'Fútbol Sin Pobreza' by 'Fundación Paraguaya'. The 'Select Category' is set to 'Sports/Competitions'. The title is 'Fútbol Sin Pobreza'. A 'Desktop Preview' window shows a photo of children playing soccer. Below the photo, the goal is '\$0 raised of \$200' with '15 days left'. The 'Fundraiser Progress' section is partially visible. A 'Create' button is at the bottom left.

6. Haga clic en crear

**Recaudación de fondos para organizaciones benéficas**

Para crear una recaudación de fondos para una organización benéfica, siga estos pasos

1. Haga clic en Recaudación de fondos en el menú de la izquierda de su News Feed. Es posible que deba hacer clic en ver más.
2. Haga clic en + Recaudar dinero
3. Seleccione una organización benéfica o sin fines de lucro
4. Seleccione una organización benéfica, complete los detalles de recaudación de fondos y elija una foto de portada
5. Haga clic en crear

Impuestos y honorarios

Facebook cubre todas las tarifas de las donaciones realizadas en Facebook a organizaciones benéficas. Para las recaudaciones de fondos personales, se deducen las tarifas de procesamiento de pagos y en algunos países y regiones impuestos adicionales cuando se distribuye el dinero recaudado.



Introducción

La naturaleza humana dicta que es menos probable que las personas donen dinero a extraños. Puede superar tal desgana dando a los donantes potenciales la oportunidad de conocer a sus atletas a través del Programa Adopte a un Atleta. A través de este programa, los donantes recibirán información y harán contacto personal con un atleta de su equipo.

Cómo funciona

Hay diferentes niveles de patrocinio disponibles, con donaciones más altas que generan mayores niveles de contacto y servicio personal. La donación más baja le da al donante una foto y biografía del atleta adoptado, además de un informe mensual sobre el progreso del atleta.

El segundo nivel de donación es de dólares y el club enviará al donante la lista de beneficios anterior y una camiseta del equipo de la tienda profesional. Esta es una excelente manera de conectarse personalmente con los jugadores y el equipo y construir conexiones con los apoyos del club.

El tercer nivel de donación, podría incluir una mayor cantidad de mercadería, si el donante no vive en el área local. Si el donante lo hace en el área local, podría recibir un boleto para un juego de su elección cuando alcance la cantidad del tercer nivel.

Un ejemplo de una biografía y la información de un jugador está debajo. Nota: la biografía deberá actualizarse, las imágenes de los jóvenes no están disponibles debido a la pandemia Covid-19.

Un Ejemplo de un Bio:

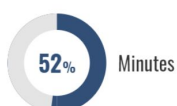


Santiago Arzamendia-#2|

Primera División Apertura 2021

Statistics

Appearances	9	Yellow Cards	2
Goals	2	Second Yellows	-
Assists	-	Red cards	-





Introducción

La primera estrategia de recaudación de fondos en profundidad es conectarse con empresas locales en Paraguay y obtener el patrocinio de estas empresas. Colaborar con las empresas es fundamental para cualquier equipo deportivo profesional. Hay muchas opciones de patrocinio. Por ejemplo, las empresas pueden querer colocar su marca o logotipos en la mercancía o en el estadio, o patrocinar eventos únicos para recaudar fondos para el programa y difundir el conocimiento de su marca.

Empresas para Elegir

Fundación Paraguaya se ha conectado con más de 100 empresas en Paraguay para crear el programa Empresas sin Pobreza. Este programa funciona de manera muy similar al programa Fútbol sin Pobreza, y la búsqueda de patrocinador debe comenzar por este tipo de empresas. Estas empresas entienden el semáforo para seguir adelante y estarán más dispuestas a comprometer fondos para el programa. La lista de estas 100 empresas está debajo.

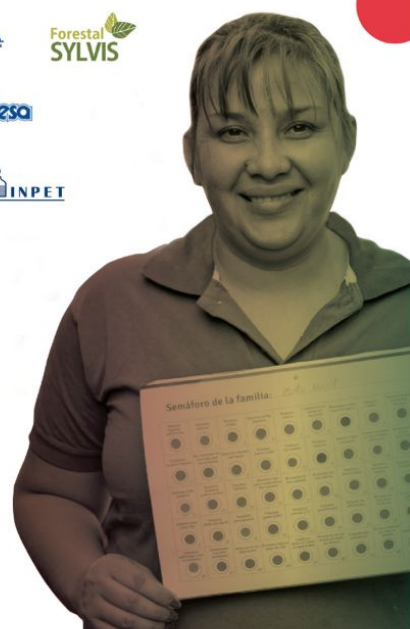
Red de Empresas Sin Pobreza



SEMÁFORO DE ELIMINACIÓN DE POBREZA

fundación paraguaya

Martín Burt
Director Ejecutivo





Como crear un presentación de financiamiento

Una propuesta de financiación eficaz tiene cinco secciones clave que se necesitan para transmitir correctamente el mensaje del equipo y asegurar la financiación de un inversor. El testimonio debe tener secciones de por qué, cómo, equipo, visión y clímax.

En el caso del programa Fútbol Sin Pobreza, el problema actual descrito en las secciones de introducción y "Por qué" es una falta general de financiamiento e interés debido a la pandemia mundial. La sección de problemas incluirá anécdotas emocionales de los jugadores en forma de video y datos para crear una conexión con los inversores. Esta estrategia es particularmente efectiva con inversionistas que han experimentado circunstancias similares a las de los jóvenes en el programa, es decir, ex. jugadores de fútbol.

Una vez que se analizan a fondo los problemas principales, la siguiente sección se centra en el desarrollo de estrategias para solucionar problemas futuros actuales y potenciales. En esta sección del discurso se presentará a los inversionistas y empresas información sobre la Fundación Paraguaya y el programa Poverty Spotlight.

Para una presentación comercial eficaz, el grupo también deberá presentarse a sí mismo. Si bien es posible que no haya otros equipos u organizaciones que compiten directamente por la financiación de un inversor, el inversor debe comprometerse a trabajar con cualquier grupo y organización. Esto se logra siendo puntual, preparado, profesional y confiado en todo el terreno de juego.

Las secciones más importantes de cualquier lanzamiento son las secciones de visión y clímax. Durante estas secciones, se presentará a los inversores material promocional en el que se discutirá cómo se puede implementar el programa Fútbol Sin Pobreza en todos los clubes de todas las naciones en desarrollo. El programa se presentará como una forma eficaz y económicamente eficiente de vincular el fútbol y la eliminación de la pobreza. Al final de la presentación, los inversionistas deberían poder sentir que el programa Fútbol Sin Pobreza no solo mejorará a los clubes de fútbol, sino también al país de Paraguay.



A continuación se muestra una lista de métodos adicionales de recaudación de fondos. Estas ideas se intercambiaron con la idea de que la Fundación Paraguaya, un club de fútbol o la comunidad del fútbol podrían organizar y ejecutar estos métodos de recaudación de fondos.

1. La Fundación Paraguaya podría lanzar una campaña de *crowdfunding* en una plataforma como GoFundMe, en la que se describe el programa de Fútbol Sin Pobreza y el público puede aportar la cantidad de fondos que desee directamente al programa.
2. La Fundación Paraguaya podría vender camisetas u otro tipo de mercancía de la cual parte de los beneficios vayan directamente a financiar el programa de Fútbol Sin Pobreza. Se podría diseñar una camiseta exclusiva con Cerro Porteño, por ejemplo, y donar un porcentaje de las ventas al programa.
3. Hay varias compañías, tanto paraguayas como multinacionales, que tienen sus fábricas en pueblos de Paraguay donde hay escuelitas de fútbol. Estas compañías se podrían comprometer a ser el *sponsor* de Fútbol Sin Pobreza para las escuelitas.
4. La Fundación Paraguaya podría organizar un torneo de estrellas del fútbol paraguayo, donde el coste de las entradas vaya directamente a jóvenes que estén pasando por el programa de Fútbol Sin Pobreza.
5. La Asociación Paraguaya de Fútbol (APF), es la autoridad futbolística en Paraguay. Todos los años, la APF entrega a pequeños clubes ayudas económicas para fomentar su desarrollo. Si la Fundación Paraguaya pudiese formar una alianza con la APF, no sólo le daría más peso al programa Fútbol Sin Pobreza, sino que podrían reservar ayudas económicas para que los clubes pequeños implementen el semáforo con sus jugadores.
6. Las familias que se benefician del proyecto podrían pagar los costes del semáforo.
7. La Fundación Paraguaya podría organizar un torneo de gaming con celular, donde los participantes pagan una inscripción mínima que vaya hacia el programa Fútbol Sin Pobreza. El torneo sería abierto para el público, para que pueda participar un gran grupo de personas que jueguen videojuegos con el celular. También se establecería un premio para el equipo ganador.
8. Sarah Cooper es una colaboradora de la Fundación Paraguaya que es conocida en el mundo del arte. Se podría organizar una subasta de uno de sus cuadros, el beneficio del cual iría hacia el programa Fútbol Sin Pobreza.
9. Organizar una liga de fantasía como el *Fantasy Football*, pero con partidos de Paraguay. El coste de entrada a la liga iría hacia el Fútbol Sin Pobreza.
10. La Fundación Paraguaya podría organizar una subasta de camisetas firmadas por estrellas del fútbol paraguayo. Los beneficios de la subasta irían hacia el programa.
11. Para reducir los costos de implementación del programa, la Fundación Paraguaya podría firmar un convenio con la carrera de psicología en las universidades de Paraguay. Los estudiantes podrían actuar como psicólogos para trabajar con los participantes del programa y ayudar a la Fundación Paraguaya a implementar el semáforo.
12. La Fundación Paraguaya podría crear una campaña promocional fuerte que invite a participar en el movimiento de Fútbol Sin Pobreza. Esta campaña sería más potente si fuese representada por futbolistas conocidos de Paraguay. Cuanta más gente conozca el programa y se sume al movimiento, más fácil será recaudar fondos.
13. ApostaLA es una casa de apuestas en Paraguay. Como compromiso social, la Fundación Paraguaya podría sumarse a un acuerdo con ApostaLA en el cual un porcentaje de los beneficios de las apuestas vayan al programa.



14. La Fundación Paraguaya podría crear una red de voluntarios jóvenes que luchan a favor del Fútbol Sin Pobreza.
15. La Fundación Paraguaya podría formar una alianza con locales gastronómicos a nivel nacional que puedan sumarse a una comilona anual. En la comilona, la gente paga una cantidad fija de dinero por comer lo que quieran de todos los stands de comida, y todos los beneficios irían al programa.
16. Se podría proponer a los clubes grandes de fútbol paraguayo representar a escuelas pequeñas. Los clubes “apadrinan” las escuelas y cuando ganan deben donar beneficios para que se implemente el semáforo en las escuelas.
17. En Nueva York hay una prominente comunidad paraguaya. La Fundación Paraguaya podría proponer a miembros de esta comunidad hacerse cargo de los costos del semáforo en una escuela de fútbol en su pueblo de origen.
18. Conseguir el apoyo comunicacional de algunas estrellas de fútbol daría más peso al programa y haría que más gente conozca el Fútbol Sin Pobreza.
19. Los presidentes de los clubes de fútbol tienen el mismo perfil que los presidentes de las comisiones vecinales, con quienes ya se está implementando el semáforo. Se podrían usar las mismas estrategias promocionales para los dos grupos.
20. La Fundación Paraguaya podría organizar un torneo interno con sus colaboradores, donde pagan un precio por inscripción. Se podrían hacer fases regionales en cada oficina de la Fundación, y finalizar en Asunción con un premio para el ganador.
21. La Fundación podría organizar una campaña comunicacional en la que se pueda demostrar quiénes son los fans más apasionados por sus clubes. En esta campaña, se subiría una publicación a Instagram con el mensaje de 1 like = 1 dólar. El grupo de fans que más apoyo dé a la publicación conseguirá que esos dólares se donen al Fútbol Sin Pobreza.
22. La Fundación Paraguaya podría organizar un torneo abierto de fútbol. Los beneficios vendrían de la inscripción y la entrada a los partidos. Como incentivo para participar, se podría organizar la final del torneo en Defensores, el estadio más grande de Paraguay, donde juega la selección.
23. La Fundación podría montar un concierto benéfico para Fútbol Sin Pobreza.
24. Utilizando el concepto de las ciudades hermanas en el mundo, donde ciudades de distintas zonas geográficas y políticas se emparejan para fomentar el contacto humano y los enlaces culturales, se podría llegar a un acuerdo con el estado de Kansas, que es el estado hermano de Asunción, para que asuman parte del coste del semáforo en los clubes de fútbol.
25. Tab for a Cause es un programa a través del cual cada vez que una persona abre una nueva pestaña en Google, ahorra un poco de dinero que luego puede donar a una caridad. Se podría organizar una campaña similar a Tab for a Cause con Fútbol Sin Pobreza.
26. La Fundación podría organizar un torneo de música, donde muchos músicos pagan una inscripción para hacer un torneo en línea o en persona. La persona con más votos/likes es el ganador, la mitad de los beneficios van al ganador y la mitad a Fútbol Sin Pobreza. Igualmente, se podría organizar un concurso de cánticos con las hinchadas, y el ganador se podría convertir en el cántico oficial de un club.
27. Los *streamers* en la plataforma Twitch organizan directos en los que todas las donaciones que reciban durante un periodo de horas van a una caridad en específico. La Fundación Paraguaya podría contactar con algunos de los streamers de FIFA más populares y organizar un stream de caridad para Fútbol Sin Pobreza.
28. La Fundación podría organizar un torneo de FIFA con estrellas del fútbol paraguayo, donde los fans pueden apostar por el ganador y los beneficios van al programa.