Financiamiento para la conferencia anual de ACA

Por Patricia J. Isenberg, MS, COO
Revisado 2004

Ajustar el tamaño de la letra en la pantalla: + letra más grande | - letra más pequeña

ACA ANNUAL MEETING FUNDING POSSIBILITIES - English Version is available in Library Catalog

La Conferencia Anual de Educación de la ACA promete este año ser ¡la mejor y más grande de todas, como nunca! Con más de tres meses de anticipación, es hora de recaudar fondos para que asistan los miembros de los grupos de apoyo. (Recuerden inscribirse temprano para obtener descuento).

El recaudar fondos puede ser tan sencillo como escribir cartas de solicitud a los partidarios claves de su comunidad:

- Generar una lista de patrocinadores potenciales entre los miembros de los grupos de apoyo.
    - Centros para la vida independiente
    - Organizaciones del servicio (Pilot, Lions, Rotary, etc.)
    - Organizaciones religiosas (la mayoría tiene comités de benevolencia)
    - Centros de salud
    - Individul

- Determinar el nivel de fondos apropiados para solicitar a cada grupo.
    - $50.00 - $100.00 para individuos/grupos pequeños.
    - 100.00 - $500.00 para organizaciones medias o grandes (como bancos o hospitales).
    - Escribir cartas de una página explicando cómo serán utilizados los fondos en la cantidad solicitada

La carta debe ser firmada por el presidente del grupo y por alguien conocido por el grupo o el individuo de quien se está pidiendo los fondos.

- La planificación y organización son elementos claves para el éxito de estos eventos de recaudación de fondos:
- Elija un evento que puede ser planeado e implementado dentro de 4 - 6 semanas (sugerencias siguen).
- Estimule e involucre a los miembros de su grupo en el evento y la recaudación de

fondos; tenga una reunión especial para planear el evento.

- Elija la fecha del evento con cuidado para que no coincida con otros eventos en la comunidad.
- Determine el nombre/eslogan del evento.
- Seleccione un lugar central para el evento.
- Elija una meta para recaudar (la mayoría de los eventos pequeños deben generar entre $500 - $1000).

Comunique anticipadamente la información sobre el evento a los medios de comunicación; el nivel del éxito dependerá de la publicidad que puede generar.

Eventos rápidos y lucrativos de recaudación de fondos:

- Venda cestas de regalos en días festivos, o artesanías y/o cosas hechas por los miembros de su grupo (en el Día de la Secretaria; Día de la Madre; Día de los Padres; fechas patrióticas); los precios para las cestas deben ser entre $10.00 - $50.00.
- Haga y venda ramos de globos o galletas (en ocasiones especiales; Día de la Secretaria; Día de la Madre, etc.); los ramos deben costar entre $10.00 - $25.00; incluya la entrega de pedidos por un cargo adicional.
- Ventas de pastelería; tenga una venta tradicional o elija un tema.
- Organice un día para venta de postres y artesanías (especialmente los postres donados por restaurantes o hechos por quienes apoyan, y objetos hechos por los artesanos locales).
- Tenga una venta grande estilo feria, una venta de trastos elegantes, o una venta de elefantes blancos o cosas para coleccionar.
- Si es legal en su Estado, tenga un sorteo de una obra de arte donada, dependiendo del objeto, los boletos del sorteo pueden costar entre $1.00 - $25.00.

Cenas de favor en las casas históricas o raras de su comunidad.

Regreso al inicio

Actualizado en : 29-nov-05

© Amputee Coalition of America. Los derechos de reproducción pertenecen a la Coalición de Amputados de América. Se permite la reproducción local para uso de los constituyentes de la ACA, siempre y cuando se incluya esta información sobre los derechos de reproducción. Las organizaciones o personas que deseen reimprimir este artículo en otras publicaciones, incluidos otros sitios web, deben contactar con la Coalición de Amputados de América para obtener permiso.

HTML version is Section 508 Bobby Approved.