

MANUAL DEL UNIRAIDER



m *Major*

UNIRAID

NOSOTROS TE LLEVAREMOS A
LAS PUEERTAS DEL INFIERNO,
SERÁ TU DECISIÓN CRUZARLAS.



FELICIDADES UNIRAIDER!

MUCHAS FELICIDADES UNIRAIDER! SI
TIENES ESTE DOCUMENTO ES QUE YA
ESTÁS EN BUSCA DE PATROCINADORES, ASÍ
QUE TE VAMOS A ECHAR UNA MANO!

EN ESTE DOCUMENTO ENCONTRARÁS ALGUNOS
TRUCOS PARA AYUDARTE A ENCONTRAR
PATROCINIOS.

CONSEJOS PRÁCTICOS

¿CÓMO PRESENTAR EL PROYECTO?

La forma en la que presentes el proyecto a tus potenciales patrocinadores es muy importante, y determinará el que consigas a ese patrocinador o no.

Es por eso que te recomendamos que evites utilizar solamente el correo o el teléfono como medio para captar a tus patrocinadores, ya que si lo haces será muy fácil que no atiendan a tu propuesta o que se quede perdida entre medio de su papeleo.

Nosotros te recomendamos lo siguiente:

1

Llama a la empresa y pide por la gerencia. Una vez consigas hablar con ellos, concreta una cita en persona para presentar tu idea. Una vez tengas la reunión pactada, empieza a prepararte bien ya que necesitaras un montón de argumentos para convencerles.

2

Trae el dossier que te adjuntamos con este documento impreso y encuadernado. El soporte físico siempre es mejor ya que así tus potenciales patrocinadores lo pueden tener durante la reunión. En caso de no traerlo en soporte físico te recomendamos que lo hagas en un soporte donde se pueda ver bien, como un ordenador o una Tablet, ya que si no a los representantes de la empresa se les hará pesado y bajaran tus probabilidades de conseguir el patrocinio.

CONSEJOS PRÁCTICOS

CONVENCER A LAS EMPRESAS

Convencer a las empresas no es fácil. Ten en cuenta que para ellas supone un coste importante patrocinarte, y que solo lo harán si ven un claro beneficio a obtener. A continuación, te dejamos algunas ideas para que ofrezcas a tus patrocinadores:

1

SOLIDARIDAD Y FORMACIÓN

Primeramente, el argumento más potente que tendrás son los valores de UniRaid. Como sabes, aparte de tu aventura personal por el desierto, UniRaid es un raid solidario y formativo, ya que tiene como objetivos principales ayudar a las comunidades más desfavorecidas del norte de África, así como también de potenciar el y formar el espíritu emprendedor de los jóvenes de nuestro país. Esto resulta bastante atractivo para las empresas ya que les relaciona con solidaridad y formación y mejora su imagen de cara al público. Potenciarlo en tu presentación te ayudará a convencer a los patrocinadores.

CONSEJOS PRÁCTICOS

CONVENCER A LAS EMPRESAS

2

Redes Sociales

Actualmente las redes sociales son un gran sitio donde las empresas pueden anunciarse. Es por eso que a tus potenciales patrocinadores les puede interesar mucho que tú les promociones en ellas.

Para ello no solamente debes limitarte a tu cuenta personal o a la de tu equipo. Consigue a amigos o compañeros que te ayuden en tu búsqueda de patrocinio y convéncelos de que te ayuden anunciando en sus redes los patrocinadores que se van uniendo a tu proyecto. Piensa que como más followers controles con tus cuentas y las de tus amigos, más impactos publicitarios puedes justificar a la empresa, y por tanto mayor será su interés.

Es importante que siempre seas sincero. No te otorgues más followers de los que realmente controlas, y desglosa siempre de donde proviene el número que presentas a la empresa.

Las redes sociales también permiten otro tipo de tratos con las empresas. La creación de sorteos de productos de la marca entre todos aquellos que sigan y mencionen a la marca en las redes sociales (un Instagram stories por ejemplo), son ofertas que puedes hacer a las empresas con este número de followers que controles para ayudar a aumentar su notoriedad de marca

CONSEJOS PRÁCTICOS

CONVENCER A LAS EMPRESAS

Medios Locales

Otro gran sitio para que tus patrocinadores se anuncien son los medios locales. Normalmente estas empresas pagan para salir en ellos, y es por eso que si les ofreces salir en ellos al patrocinarte, verán con mejores ojos tu propuesta. ¿Cómo hacerlo?

Fácil. Los medios locales normalmente tienen recursos limitados, y es por eso que cualquier noticia, información o reportaje ya elaborado y poco costoso les interesa mucho.

El modo de actuar aquí dependerá ya del medio con el que contactes. En los diarios o radios ofrecer una entrevista es lo mejor. Para ello deberás hacer una pequeña nota de prensa (aquí tienes un brillante artículo de como hacerla <https://eliromerocomunicacion.com/como-escribir-una-nota-de-prensa/>) explicando el proyecto y dejar tus detalles para que te contacten. De la misma manera que las empresas, pactar una reunión con el medio siempre es mejor que los otros canales de comunicación.

A cambio de esta entrevista o artículo lo que debes pedir es simple: en el caso de los diarios una foto con tu coche y camisetas del equipo donde se vean los logos de los patrocinadores, o en el caso de la radio, que te ceda unos segundos para hacer agradecimiento a tus patrocinadores (recuerda llevar una lista con todos ellos para no olvidarte de nadie).

Finalmente, tienes las televisiones locales. Como sabrás, UniRaid ofrece un documental a sus participantes para que puedan ofrecerlo de forma gratuita a las televisiones con las que quieran colaborar. Esto para televisiones pequeñas es muy beneficioso, ya que les cubre un espacio de emisión de forma gratuita. En este caso lo que tienes que pedir es que al final del documental se pasen los logos de todos tus patrocinadores. Para beneficiarte de ello ponte en contacto con info@uniraid.org y ellos te proporcionarán los documentales en alta definición.

3

CONSEJOS PRÁCTICOS

CONVENCER A LAS EMPRESAS

Eventos

Tu coche va a estar lleno de logos, ¡aprovéchalos!

¡Tu coche no solo será visible en el desierto! Antes también puedes usarlo creando eventos. Hay muchas entidades que se interesarán si propones organizarles eventos en sus instalaciones para promoverse con la condición de que te dejen exponer tu coche.

Ayuntamientos, mercados, colegios, clubes de deporte... estarán encantados de que organices eventos como sorteos, meriendas populares, recaudaciones de material solidario o cosas por el estilo en sus instalaciones, ya que les ayudará a crear una imagen de mayor cercanía con sus clientes o habitantes.

Eso te ayudara a su vez con los patrocinadores, ya que todos los asistentes que tengan estos eventos y que vean su logo en tu coche serán impactos publicitarios que tendrán sin necesidad de crear campañas súper costosas.

Sólo tienes que asegurarte de que tu coche este en el mejor sitio del evento!

4

CONSEJOS PRÁCTICOS

CONVENCER A LAS EMPRESAS

5

Fiestas

Otro sistema de obtención de fondos para el raid son las fiestas. Estas no solamente te ayudaran a recaudar dinero con la entrada, sino que también te pueden ayudar a crear impactos publicitarios para tus patrocinadores.

Para hacerlo tendrás que ponerte en contacto con alguna sala en la que poder montar tu fiesta, y negociar con ellos como repartiréis los beneficios, y la colocación de los logos de tus patrocinadores por la sala (o incluso la exposición de tu coche). A partir de aquí tienes que dar la máxima difusión al evento para poder recaudar lo máximo con tus entradas. Pero esto no es todo. Todos las entradas que hayas vendido de tu fiesta (en caso de que te permitan poner los logos de los patrocinadores en alguna parte), supondrán impactos publicitarios para ellos, y por lo tanto aumentara su interés.

CONSEJOS PRÁCTICOS

CONVENCER A LAS EMPRESAS

6

El precio

La parte crucial de tu reunión con los patrocinadores es el precio. Este tiene que concordar con los beneficios que ofreces y no puede ser excesivo, ya que entonces la empresa tendría otras opciones para hacer publicidad.

Nosotros te proponemos lo siguiente:

Es esencial que tu patrocinador vea cómo va a quedar en el coche su logo, y en que se va a convertir el dinero que invierta en ti. Una manera muy simple de hacer esto es elaborando un pequeño esquema de cómo repartirás los logos en tu coche.

Para empezar descárgate de internet una plantilla con las cuatro caras de tu coche: delante, detrás, y los dos laterales, y crea y coloca en la imagen espacios de diferentes tamaños que representaran los logos.

A partir de ahí crea una serie de tarifas para los diferentes tamaños de logos. Cuando te reúnas con tu patrocinador muéstrale las que tú has pensado, pero se flexible a la hora de cambiar tamaños y tarifas.

Haciendo esto el patrocinador verá más clara tu idea y le será más fácil decidir de qué forma patrocinarte.

CONSEJOS PRÁCTICOS

CONVENCER A LAS EMPRESAS

Facturas

Como puedes suponer el coste de patrocinar tu proyecto tiene un impacto contable sobre la empresa que te proporciona estos recursos económicos. Es por eso que la mayoría te van a pedir facturas sobre el importe que hayáis acordado. No te preocupes, UniRaid te puede proporcionar facturas de diferentes importes hasta el total del importe de la inscripción, que son perfectamente válidas para estos patrocinadores, tu solamente tienes que poner-te en contacto y proporcionar los datos que se requieran.

De todas formas, sabemos que el presupuesto de tu aventura no solo incluye el precio de la inscripción, así que hay métodos alternativos para conseguir más facturas.

Primeramente, hay algunos equipos que por distintas razones no usan todas sus facturas. Es por eso que te recomendamos que, en caso de necesitar facturas te pongas en contacto por las diferentes vías que existen (foros en redes, grupos de whatsapp...) con los demás equipos, que seguro que estarán encantados de ayudarte.

Des de EMotor también estamos estudiando la posibilidad de crear una asociación de estudiantes para poder emitir facturas propias, y os proporcionaremos más información cuando terminemos de estudiar la viabilidad de esta opción.



DOSSIER DE PATROCINIO

En el siguiente link encontraras una plantilla de dossier de patrocinio que hemos creado para que puedas plasmar las ideas que te hemos dado en este manual, ¡mucha suerte!

[https://drive.google.com/open?
id=1N5mHjOo8BN2EaI7Srgzu8qrUkto31h
2W](https://drive.google.com/open?id=1N5mHjOo8BN2EaI7Srgzu8qrUkto31h2W)