

Guía para fijar metas en la Campaña SightFirst II

A todos los clubes se les ha pedido que se propongan metas de recaudación considerables, pero que sean factibles. Para fijar la meta de su club se debería usar un promedio de recaudación por socio. Se sugiere que el promedio por socio no sea menor de 100 dólares y, en muchos casos, debería ser de hasta 500 dólares.

Remítase a los impresos que explican el enorme impacto que su club puede lograr si logra determinados niveles de donación. Insista en el hecho de que el club no está simplemente recaudando dinero, sino que está ofreciendo devolverle la facultad de la vista a cientos de personas. En general, 6,00 dólares recaudados pueden devolverle la vista a alguien. Dicho de otro modo, si agregamos 250 dólares podemos devolverles la vista a 40 personas. Razón por la cual el club debe imponerse un objetivo de recaudación en términos de impacto humanitario y no en el valor humanitario.

Pedimos que use esta *Guía para fijar metas* con el fin de calcular cuál es la meta más apropiada en su club. Al fijar la meta, tenga en cuenta la posibilidad de emplear los cuatro métodos de recaudación recomendados. *Los dirigentes de la CSFII entienden perfectamente que en diferentes áreas del Leonismo habrá que hacer modificaciones, y que no todos los métodos de recaudación se pueden emplear en todas partes. Rogamos que emplee el método que funcione mejor en su club.*

Número total de socios _____

1

Donaciones personales de los socios del club

	N.º de socios		Donación total	Suma
a. ¿Cuántos socios pueden dar una donación de 2,74 dólares diarios?	_____	x	US\$5.000	_____
b. ¿Cuántos socios pueden dar una donación de 0,91 centavos de dólar diarios?	_____	x	US\$1.000	_____
c. ¿Cuántos socios pueden dar una donación de 0,37 centavos de dólar diarios?	_____	x	US\$400	_____
Total de donaciones de los socios del club				_____

**Las donaciones de 1.000 dólares o más valen para recibir la Mención Amigo de Melvin Jones.
Todas las donaciones de 100 dólares o más reciben galardones de la CSFII**

Donación total	Anual	Mensual	Diaria
US\$25.000	US\$5.000	US\$416,67	US\$13,70
US\$15.000	US\$3.000	US\$250	US\$8,22
US\$10.000	US\$2.000	US\$166,67	US\$5,48
US\$5.000	US\$1.000	US\$83,33	US\$2,74
US\$2.500	US\$833,33	US\$69,44	US\$2,28
US\$1.000	US\$333,33	US\$2,78	US\$0,91
US\$500	US\$166,67	US\$13,89	US\$0,46
US\$400	US\$133,33	US\$11,11	US\$0,37

*Las promesas de donación de 5.000 dólares o más se pueden pagar en un plazo de cinco años.
Las promesas de donación de 4.999 dólares y menos se pueden pagar en un plazo de tres años.*

2**Donaciones de personas no afiliadas al club**

	N.º de donaciones		Donación total	Suma
a. ¿Cuántas empresas darán una donación de US\$500 al año?	_____	x	US\$1.500	_____
b. ¿Cuántas personas darán una donación de US\$250 al año?	_____	x	US\$750	_____
c. ¿Hay socios del club que pueden aprovechar un programa de donaciones compensatorias ofrecido en su lugar de trabajo? (La empresa aporta una cantidad igual o parte de ella.)				_____
			Gran total	_____

3**Donaciones de la tesorería del club**

	N.º de donaciones		Donación equivalente	Suma
a. ¿Dará la tesorería del club una donación equivalente a la de cada socio del club?	_____	x	US\$100	_____
b. ¿Dará la tesorería del club una donación equivalente a la de cada persona que no es socio del club?	_____	x	_____	_____
c. ¿Dará el club una donación de una vez a la Campaña SightFirst II?			_____	_____
			Gran total de la tesorería del club	_____

4**Programas de recaudación**

Los ingresos proyectados de programas de recaudación efectuados hasta el ejercicio 2007-2008 pueden, y deben, ser incluidos en la promesa de donación de su club a la Campaña SightFirst II.

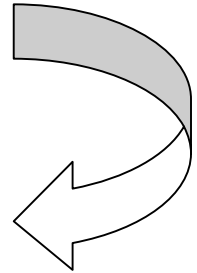
	Suma
a. ¿Cuánto dinero se podría recaudar para la CSFII en el ejercicio 2005-2006?	_____
b. ¿Cuánto dinero se podría recaudar para la CSFII en el ejercicio 2006-2007?	_____
c. ¿Cuánto dinero se podría recaudar para la CSFII en el ejercicio 2007-2008?	_____
	Gran total obtenido mediante programas de recaudación

Suma del total de donaciones

1	Donaciones de los socios del club	US\$ _____
2	Donaciones de los que no son socios del club	+ US\$ _____
3	Donaciones de la tesorería del club	+ US\$ _____
4	Donaciones de los programas de recaudación	+ US\$ _____
	Total usando todos los métodos	= US\$ _____

Para calcular el promedio de donación por socio divide el total por el número de socios.

Total usando todos los métodos	US\$ _____
÷ por el total de socios	_____
Promedio de donación por socio	US\$ _____



Basándose en los cálculos de arriba puede determinar el grado de galardón que su club puede recibir. ¿Qué se podría hacer para que el club logre el siguiente nivel?

Calcule qué es lo que su club puede hacer en términos de impedir que un niño quede ciego. ¿Puede retar al club a que ayude a 100, 200, 500 o incluso a 1.000 niños? Piense en los siguientes datos: *Un club de 32 socios puede conseguir que se corrijan errores de refracción en un determinado número de niños a un costo de apenas 6,00 dólares por niño.*

Promedio por socio	Grado de galardón en la Sociedad Visionaria	Club de 32 socios	N.º de niños que no perderán la vista
US\$1.000	Esmeralda	US\$32.000	5.333
US\$500	Diamante	US\$16.000	2.667
US\$400	Rubí	US\$12.800	2.133
US\$300	Zafiro	US\$9.600	1.600
US\$100	Topacio	US\$3.200	533

Los parches para el estandarte serán otorgados de acuerdo al *promedio de donación por socio* logrado por el club.

La meta total de donaciones del club debe ser decidida y votada por los socios del club.