



Conexión de Galletas Corporativas

¡A través de la Conexión de Galletas Corporativas, las Girl Scouts desarrollarán sus habilidades de comunicación, organización y responsabilidad mientras que aprenden sobre la creación de asociaciones de galletas y el cierre de tratos! Si deciden poner a prueba estas habilidades, también pueden aumentar sus ventas al asociarse con empresas para patrocinar donaciones de galletas a gran escala. El concilio está apoyando este esfuerzo que asegurara donantes que luego seleccionarán una tropa al azar de su región para apoyar.

¡Aunque no es obligatorio que las Girl Scouts reciban un patrocinio para obtener el parche, las animamos a practicar lo que aprenden a través de este programa! Empresas que se asocian con niñas, no solo pueden quedarse con las galletas, o donar galletas deliciosas Girl Scout, sino que también reciben beneficios por ser patrocinadores. Las Girl Scouts que obtienen estos patrocinios recibirán crédito por el número total de cajas en Smart Cookie. Esto las ayudara a alcanzar mayores niveles de premios en el programa.

¡Las siguientes páginas la guiarán a través de los cuatro pasos para construir conexiones de galletas sólidas con empresas!

1. Prospecto

2. Propuesta y Presentación

3. Procurar

4. Socios

Después de que una tropa o Juliette haya completado este paquete, por favor complete la encuesta de Galletas Corporativas aquí: <https://www.cognitoforms.com/GirlScoutsOfCaliforniasCentralCoast2/CuestionarioDeConexi%C3%B3nDeGalletasCorporativas> Esto debe completarse antes del 1 de marzo de 2022 para calificar a su Girl Scout o tropa para el parche Corporate Cookie Connections (Conexión de Galletas Corporativas). Los parches serán enviados a la Girl Scout o a la Tropa dependiendo del número total de niñas registradas en la Programa de Productos de Galletas.

Primer Paso: Prospecto

El primer paso para construir fuertes conexiones corporativas de galletas es identificar prospectos. Un prospecto es una empresa que es un patrocinador potencial para tu venta de galletas. A continuación, hay algunas preguntas e ideas para ayudarla a identificar posibles prospectos de patrocinio de galletas.

- ¿Qué negocios frecuenta usted?
- ¿Ha visto negocios destacados en las noticias locales?
- ¿Tiene familiares y/o amigos que trabajan para un negocio local?
- ¿Qué negocios han hecho donaciones a la comunidad antes y, por lo tanto, puede hacerlo de nuevo?
- ¿Hay empresas que podrían utilizar galletas como obsequios para los clientes, apreciación a los empleados, etc.?



Escribe tus ideas

Identifica a tres prospectos.

1. _____

2. _____

3. _____

Después de identificar sus prospectos, es importante crear una estrategia para cada uno de ellos. Debes enviar tus tres prospectos para la aprobación del Concilio aquí: <https://www.cognitofrms.com/GirlScoutsOfCaliforniasCentralCoast2/Env%C3%ADosDeProspectosDeConexi%C3%B3nDeGalletasCorporativas>

Use las preguntas a continuación como ayuda para pensar en la mejor manera de contactar a cada negocio: ¡no hay dos negocios similares! Es posible que tengas que investigar un poco. **Recuerda, no avances al siguiente paso hasta que tus prospectos sean aprobados por el concilio.**

- ¿Cuáles son los valores de la empresa? ¿Cómo se alinean con los valores suyos y los de Girl Scouts?
- ¿Qué nivel de patrocinio cree que se adapta mejor a ellos?
- ¿Cuáles son algunas de las mejores maneras en que la empresa podría utilizar las galletas?
- ¿A quién podrían querer donarle las galletas?
- ¿Ha tenido previamente una conexión a Girl Scouts?



Primer Paso: Prospecto (continuado)



Escribe

Escribe un resumen de tu estrategia para cada uno de tus tres prospectos.

1. _____

2. _____

3. _____

¡Ahora que ha identificado sus prospectos, y su estrategia, y el concilio los ha aprobado, es tiempo de comenzar! Si ya tiene un contacto en la empresa, conéctese con ellos para configurar un tiempo para reunirse con el propietario, gerente y/o quien sea responsable de las decisiones de patrocinio. Si aún no tiene un contacto, intente visitar la empresa, llamarlos, o escribir un correo electrónico profesional para configurar un tiempo para reunirse con alguien de la empresa.

¡Después, diríjase al segundo paso para preparar para tu reunión!

Recuerde, es importante que sus prospectos sean aprobados por el concilio primero. Los donantes de las empresas solicitarán un formulario de identificación fiscal de donación que no puede ser emitido por el concilio a menos que el donante fue aprobado previamente. ¡Esperamos que respetes el proceso de donación!



Step Two: Proposal & Pitch

Para preparar para su reunión con los líderes empresariales, debes crear tu propuesta y presentación. ¡Tu propuesta incluye toda la información que tu prospecto debe saber! Debe incluir información sobre el programa Conexión de Galletas Corporativas, qué niveles de patrocinio hay disponibles y los beneficios que recibirá la empresa por participar (consulte la página 8 para obtener estos detalles). Puede también compartir sobre el programa de galletas de Girl Scout, sus metas de venta de galletas, y lo que significa ser una Girl Scout. Tu propuesta puede ser un documento impreso, o tal vez un panfleto que usted haya diseñado. También puede crear un documento de propuesta digital, un sitio web o una presentación para compartir con ellos.



Propuesta

Planea lo que quieres incluir en su propuesta.

Aunque proveer una propuesta es clave, también deberá prepararse para lo que dirá durante su reunión: ¡esto es su presentación! Debe incluir información similar a lo que escribió anteriormente para su propuesta y bríndales la propuesta antes, durante o después de su presentación para apoyar a su información. Durante su presentación, también debes: ¡hacerlos saber cómo pueden ayudarla a lograr su meta y lo que usted requiere de ellos!

Segundo Paso: Propuesta y Presentación (continuación)

A continuación, hay algunos consejos para perfeccionar su presentación.

- ¡Práctica, práctica, práctica! Si es posible, practique con una audiencia que le pueda ayudar a perfeccionar su presentación..
- Evite palabras innecesarias como “um”. ¡Escribir y practicar su presentación puede ayudarla a tener confianza en sus palabras y a evitar palabras innecesarias, pero si siente la necesidad de decirlas, trata de hacer una breve pausa en su lugar!
- ¡Si cometes un error, está bien! Haz una pausa, respira profundo y sigue adelante.
- Vístete para el éxito (¡tu uniforme de Girl Scout sería un gran toque!) y párate o siéntate derechamente para que te veas y te sientas confiada.
- Haz contacto visual con tu audiencia. Si eso te hace nerviosa, un truco fácil es mirar la frente de alguien para que todavía lo estés reconociendo.



Presentación

Escribe lo que dirás en tu presentación.

¡Después de dar tu presentación, es hora de cerrar el trato! Ve al tercer paso para obtener más información.

Tercer Paso: Procurar

¡Procurar significa obtener, y en este caso, estás procurando un patrocinio! ¡Después de proporcionar tu propuesta a tu prospecto y darles su presentación, trata de conseguir que digan “sí”! Antes de este punto, es probable que los líderes empresariales le hagan algunas preguntas. Respóndelas lo más honestamente que puedas si sabes la respuesta de su pregunta. Si no sabe la respuesta, simplemente ofrezca contactarlos después con la respuesta.



¡Si aún no ha obtenido que le contesten “sí”, intente una de las cuatro estrategias de cierre a continuación para cerrar su venta! Circule los que crea que funcionarán mejor para usted.

- **Cierre estilo de resumen** – esta técnica de cierre es excelente cuando intenta ayudar a su prospecto a visualizar la oferta y los beneficios. Querrás reiterar los puntos clave de tu presentación y/o las respuestas que proporcionó a las preguntas de los empresarios enfatiza el valor y los beneficios del trato antes de preguntar si están listos para comprometerse.
- **Cierre suave** – si usa esta técnica, es porque no desea ejercer mucha presión sobre su prospecto. Deles tiempo para tomar su decisión y ofrézcales su información de contacto para que puedan comunicarse si tienen preguntas adicionales y/o están listos para comprometerse. (Con esta técnica, asegúrese de informar al prospecto sobre la fecha límite para el compromiso.)
- **Cierre estilo de pregunta** – esta técnica lo invita a hacer una pregunta al prospecto. Esta pregunta debería ayudar al prospecto a comprender el valor de lo que usted les está ofreciendo y llevarlos a comprometerse. Por ejemplo, podrías terminar con “¿Gustaría donar a nuestro programa Care to Share? Este programa se alinea con la misión de su negocio.”
- **Cierre estilo ahora o nunca** – al usar esta técnica, usted está tratando de crear un sentido de urgencia para impulsar al prospecto a comprometerse en ese momento. Si tienes las galletas con usted, podría ofrecer entregarlos el mismo día. Si no tiene las cajas, podría ofrecer hacerlo antes del final de la semana..

A través de este proceso, también debe estar preparada para que una empresa diga “no” al patrocinio. ¡No se desanime si esto sucede! Agradézcales por su tiempo y consideración y bríndeles con la información de contacto de tu adulto para que puedan comunicarse si están interesados en el futuro.

Cuarto Paso: Socios

¡El programa Conexión de Galletas Corporativas se basa en patrocinios financieros, pero es importante recordar que usted esté formando asociaciones con estos negocios! En la misma forma en que usted desea recibir crédito por el patrocinio para ganar recompensas geniales, es importante estar seguro de que el negocio esté obteniendo todos los beneficios que se les prometieron.

- Asegúrese de que el Formulario de detalles del patrocinador de Conexión de Galletas Corporativas (consulte la página 9) esté completado por la empresa e ingrese la información (vea el código QR a continuación) para que se registre el patrocinio y se cumplan los beneficios prometidos en base al nivel de patrocinio elegido por la empresa.



Use este código QR para acceder el formulario para la entrada de patrocinio en el internet.

Utilice este recurso para obtener instrucciones sobre como configurar el link de su puesto virtual, y la solicitud de un puesto asegurado de Tropa, para que el donante seleccione las galletas que gustaría y para que realicen su pago:

[Haga clic aquí - Virtual Troop Booth Link o Troop Secured Booth Request](#)

- Juliette o Tropas deberán configurar un puesto en Smart Cookie con el nombre “Corporate Cookie Conexión--NOMBRE DEL PATROCINADOR”. Aquí es donde se realizará el pago del patrocinio y se realizará la asignación de galletas.
- Completo, imprima y entregue el certificado de las Conexión de Galletas Corporativas encontrado aquí: (También puede obtener un marco de bajo costo para presentárselo al patrocinador.)
- Entregue la cantidad adecuada de cajas de galletas Girl Scout al negocio o su sitio de donación de elección. Nota: Si eligieron donar galletas GSCCC para el programa anual ‘Care to Share’, que apoya tanto a héroes locales, militares, y en el extranjero, no necesitará entregar ninguna caja usted mismo ya que el patrocinio será agregado a su total general de CFM.

También puede hacer algo especial para mostrar agradecimiento a la empresa por su patrocinio. ¡Esto lo ayudará a mantener una asociación duradera y hará que sea más probable que lo patrocinen nuevamente el próximo año, quizás a un nivel más alto! Hemos proveído algunas ideas a continuación.

- Escriba una nota de agradecimiento y entréguela a la empresa, o envíela por correo
- Cree un video de agradecimiento que le pueda enviar por correo electrónico a la empresa
- Cómprale a la(s) persona(s) que conociste una caja de galletas para que las guarden
- Cree algunos SWAPS con el tema de galletas para los empleados de la empresa y entréguelos o envíelos por correo con una explicación de la importancia de los SWAPS.

¡Lo hiciste! ¡Ahora eres una profesional de Conexión de Galletas Corporativas! ¡Es hora de llevar su venta de galletas al siguiente nivel mientras prácticas y perfeccionas estos pasos!

Niveles de patrocinio y Beneficios Comerciales



\$250 Patrocinador corporativo nivel bronce de: 50 cajas de galletas patrocinadas

- Certificado conmemorativo
- Listado en el Informe Anual de GSCCC
- Publicación en redes sociales

\$500 Patrocinador corporativo nivel plata: 100 cajas de galletas patrocinadas

- Certificado conmemorativo
- Listado en el Informe Anual de GSCCC
- Listado en la página de socios en www.girlscoutsccc.org
- Listado en el sitio web del programa de venta de galletas Girl Scout CCC
- Publicación en redes sociales

\$1,000 Patrocinador corporativo nivel oro: 200 cajas de galletas patrocinadas

- Certificado conmemorativo
- Listado en el Informe Anual de GSCCC
- Listado en la página de socios en www.girlscoutsccc.org
- Listado en el sitio web del programa de venta de galletas Girl Scout CCC
- Publicación en redes sociales

\$1,500 Patrocinador corporativo nivel platino: 300 cajas de galletas patrocinadas

- Certificado conmemorativo
- Listado en el Informe Anual de Girl Scout CCC
- Listado en la página de socios en www.girlscoutsccc.org
- Logotipo de la empresa colocado en el sitio web del Programa Central de Galletas de Girl Scouts
- Logotipo de la empresa incluido en el correo electrónico informativo del programa de venta de galletas de Girl Scout CCC a más de 10,000+ destinatarios.



Formulario de detalles del patrocinador Conexión de Galletas Corporativas

Nombre de empresa: _____

Nombre de contacto de la empresa: _____

Email de contacto: _____ Número de teléfono: _____

Dirección de la empresa: _____

Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Página Web de la empresa: _____

Nivel de patrocinio (elija uno):

\$250 nivel bronce (50 cajas)

\$1,000 nivel oro (200 cajas)

\$500 nivel plata (100 cajas)

\$1,500 nivel platino (300 cajas)

Nuestra empresa gustaría que:

Envíe las galletas a la dirección de nuestra empresa

Girl Scouts CCC done galletas a su programa anual Care to Share, que apoya a héroes locales y a los que están en el extranjero

Dona las galletas a:

Nuestra empresa estará pagando por:

Tarjeta de débito/crédito (será tomada por Girl Scout a través de la aplicación Smart Cookies)

Cheque (que será entregado o enviado por correo a Girl Scouts CCC. Vea abajo para más información)

Nombre de la Girl Scout: _____ Numero de la Tropa: _____

El método de pago preferido es la tarjeta de crédito. Si está utilizando un cheque, asegúrese de incluir: "Corporate Cookie Connection" en la línea de asunto.

Envíe los cheques a:

Girl Scouts of California's Central Coast
1500 Palma Dr. Suite #110
Ventura, Ca 93003



Recordatorio: las Girl Scouts necesitan entregar esta información sobre el donante a través del código QR.

