



Universidad del Sureste
Campus San Cristóbal de las Casas
Licenciatura en Medicina Humana

Tema: Plan de Trabajo.
Propuesta para recaudar fondos “RIFA”

Nombre del alumno: José Alberto
Cifuentes Cardona

Grupo: “A” Grado: Séptimo semestre.

Materia: Taller el Emprendedor.

Nombre del profesor: Dr. Eduardo
Genner Escalante Cruz.

San Cristóbal de las Casas Chiapas a 04 de diciembre del 2024

PLAN DE TRABAJO

Antes de comenzar, es esencial tener un claro entendimiento de por qué estás organizando la rifa y cuál es tu meta financiera.

Ya que en este caso es para financiar un proyecto escolar, apoyar a recaudar fondos para una causa específica, tener este objetivo claro nos guiará en todo el proceso.

Rifa con causa

Apoya a los alumnos del 7 semestre de la carrera de medicina humana en la rifa de una termómetro digital para recaudar fondos a beneficio de la posada navideña.

Producción y marketing.

1. ¿Cómo funciona una rifa?

Se trata simplemente de un juego de azar que requiere la compra de al menos una papeleta para participar, con la que optar al sorteo de premios.

→Las condiciones son las siguientes:

- Todos puede participar en este evento, ya que está abierto al público en general.
- Los participantes tienen que comprar un boleto o número para participar.
- Los ganadores se determinan al azar y el sorteo se puede realizarse en un sorteo en vivo, frente a testigos que puedan avalar la legalidad de la rifa.

2.- Objetivo de la rifa

Como en cualquier evento, aunque sea sin fin de lucro, es imprescindible fijar objetivos por que no sabemos si todos los boletos sean vendidos.

→Fija plazos, objetivos de participación y, lo más importante, un objetivo presupuestario (la cantidad de dinero que quieres recaudar con la rifa).

→Asimismo, definir con anticipación el número de personas necesarias para recaudar los fondos de la compra del producto rifado y obtener ganancias.

3.- Definir el artículo a rifarse

Otro elemento clave es encontrar un equilibrio entre el costo global del premio y el objetivo de recaudación de fondos una vez organizada la rifa.

→Por lo general, el costo total del artículo rifado no debe superar el recurso previsto, para no salirse del presupuesto. Ya que el último objetivo de la rifa es recaudar fondos para la generación.

4.- Fijar el costo y características del producto a rifar en la papeleta de venta.

Como hemos dicho antes, el costo de tus boletos de rifa tiene que estar determinado por dos factores principales:

- Los objetivos, en particular el objetivo de recaudación de fondos.
- Costo total del artículo que se sorteara.

→Al fijar el precio de tus boletos de rifa, ten en cuenta que debería tratarse de un evento asequible y abierto a todo el mundo.

5.- Venta de boletos.

En general, el precio de los boletos de la rifa debería ser bajo y la cantidad de boletos a la venta no tan alto.

→Es recomendable en la actualidad crear una página virtual para la rifa, ya sea en redes sociales o mediante grupos de WhatsApp.

Organización

Las siguientes funciones para realizar son las siguientes:

- Asignar a una comitiva quienes van adquirir el artículo que se sorteara.
- Asignar a una comitiva quien realizara papeletas con el registro de 10 folios en cada uno, con el valor designado.
- En el grupo somos un total de 11 alumnos, los cuales venderíamos 10 boletos por cada uno.
- Ventas en la institución o con familiares cercanos, los cuales el costo de cada boleto es de 15 pesos que no se nos dificultaría venderlos.
- Precios accesibles para la rifa de un buen artículo de uso familiar.

Costos y gastos

- **Costo del producto a sortear:** 150 pesos.
- **Total de boletos a la venta:** 110 números.
- **Costo del número:** 15 pesos
- **Total de ganancias:** un total de 1650 pesos
- **Menos:** 150 pesos del costo del producto y 11 pesos de hojas impresas.
- **Margen de ganancia:** total de 1,489 pesos libres.