



20 GIUGNO ORE 17.00



«Fundraising»

a cura di Sandra De Thomasis e Riccardo Verrocchi

**Nessuna azione di fund raising è fallita perché troppa gente ha detto no.
Le azioni di fund raising falliscono perché non si è chiesto ad un numero sufficiente di
persone
(Harold J.Seymour)**

Fund raising

non è uno scambio di equivalenti



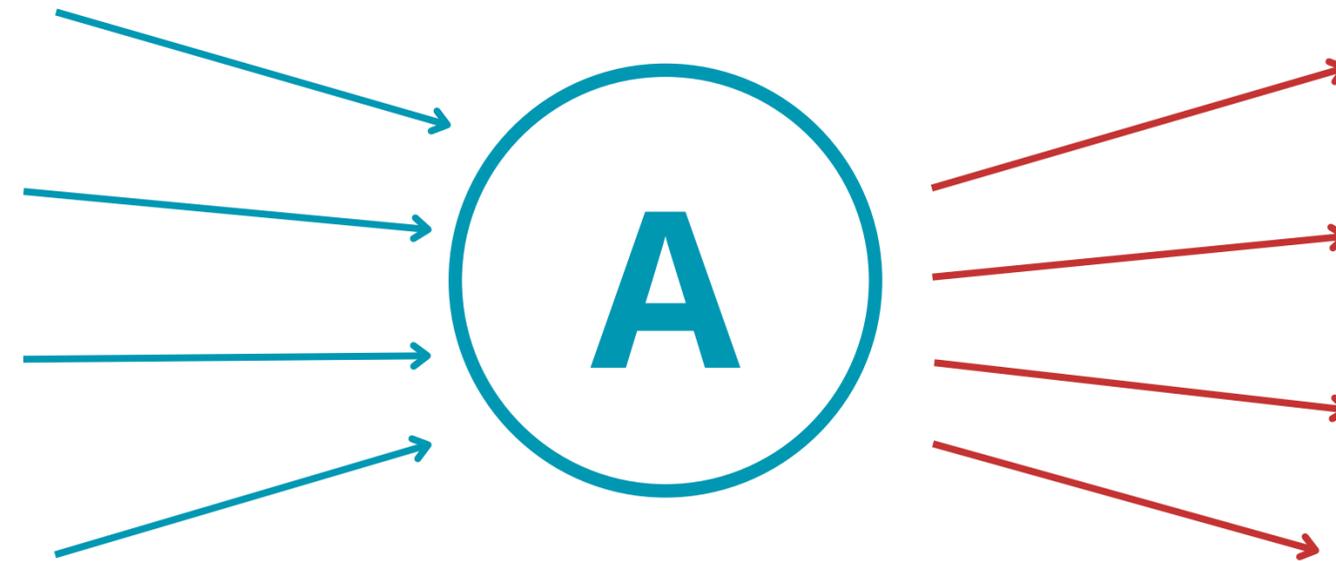
- si basa sulla "pretesa": senza pagamento non c'è servizio
- è autoregolato: il prezzo è regolato dal mercato

CSVABRUZZO



non è redistribuzione

ente riceve dai
cittadini (tasse)



re-distribuzione
secondo le necessità
di ciascuno

economia pubblica regolato da sistema elettorale

CSVABRUZZO



è reciprocità!

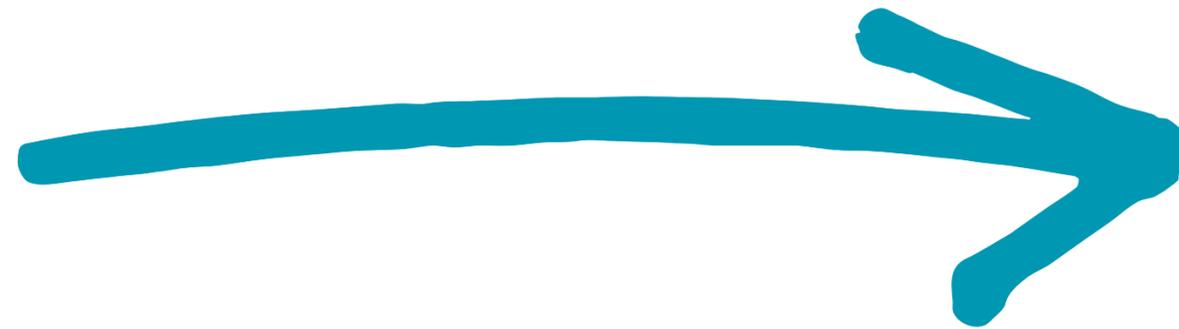


nello scambio non si tiene conto del valore della cosa ma del suo significato simbolico.

Si crea una dimensione relazionale che diventa bene relazionale.

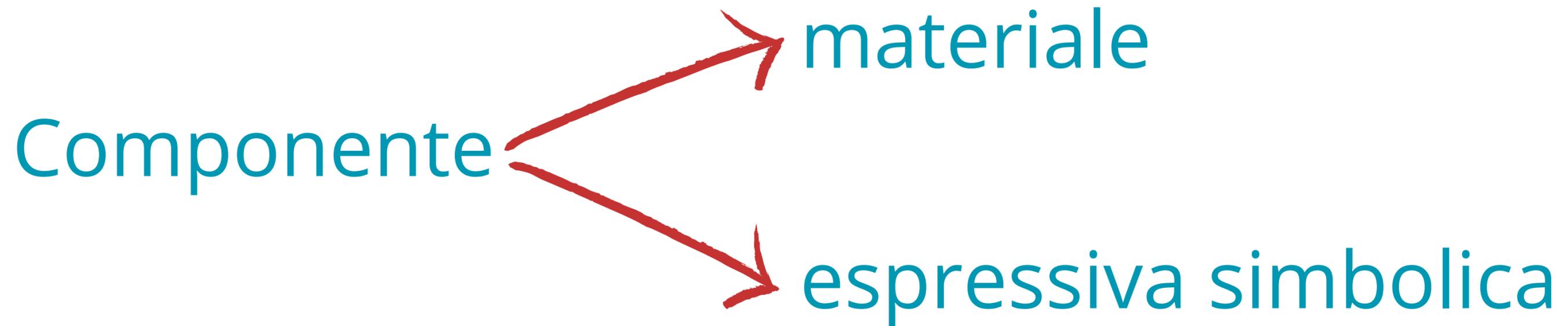
CSVABRUZZO





bene relazionale: amicizia, gratitudine, riconoscimento

ben-essere



qualcosa sui beni relazionali:

- **Esiste solo se condiviso da altri**
- **Produce ben-essere x la relazione che stabilisce tra chi lo da e chi lo riceve**
- **È antirivale: più ne consumo più ne ho**

*I beni relazionali sono fondamentali per soddisfare il bisogno di felicità che ognuno di noi si porta dentro
(Stefano Zamagni)*

CSVABRUZZO



e ancora:

**Il fund raising esiste solo dove c'è uno scambio
di reciprocità
e cioè solo quando c'è uno scambio economico
non equivalente**

CSVABRUZZO



e ancora:

**È l'insieme di tutte le sollecitazioni che
un'associazione mette in atto per raccogliere
soldi, beni materiali e tempo dei volontari**

CSVABRUZZO



e chi è il fund raiser?

Il fund raiser è il rappresentante di una causa che qualcuno può decidere di finanziare o no!

Il Fundraiser

- interiorizza il valore e i valori dell'OdV
- è il rappresentante dell'organizzazione non profit e l'estensione del suo valore

CSVABRUZZO



qualche domanda



**Che differenza c'è tra
Filantropia e fund raising?**

**La sponsorizzazione sociale
è fund raising?**

Se vi dono il caffè mi aspetto.....

CSVABRUZZO



Mission

Documento Buona causa

Ricerca donatore

Chiedere

Ringraziare

CSVABRUZZO



Il documento buona causa

È la raccolta, in un documento scritto, di tutte le ragioni per cui un donatore è motivato ad “acquistare” la nostra organizzazione

è la base per tutte le comunicazioni

e risponde a 8 domande:□

CSVABRUZZO

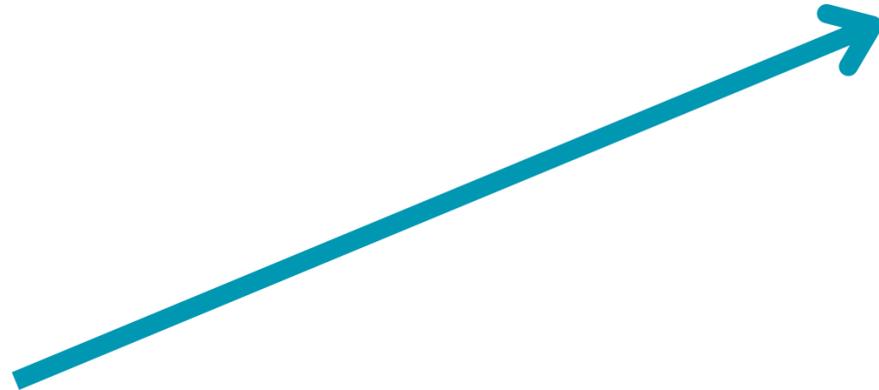


1. **Qual è la storia dell'organizzazione?** (Chi l'ha fondata? Quali i risultati ottenuti?)
2. **Chi "serve" ?** (raccolta testimonianze, aneddoti...)
3. **A quali bisogni risponde?** (quali sono i problemi più pressanti?)
4. **Che programmi realizza?che servizi? E come?**
5. **Qual è la sua reputazione?**
6. **Gli obiettivi futuri?**
7. **come verranno usati i soldi che verranno donati?**
8. **Come viene coinvolto il donatore?**

**Documento
buona causa**



**Materiale
promozionale**



- Brochure
- Proposte finanziamento rivolte a fondazioni bancarie, civile, grandi donatori
- Prospetti di raccolta capitali
- Giornale Odv
- Discorsi e interventi durante convegni...
- Schemi per preparare conversazioni personali con i potenziali donatori

CSVABRUZZO



preparato il nostro documento buona causa siamo pronti per “partire”?

Buona causa



Obiettivi

Strategici

Operativi



Fabbisogno economico



CSVABRUZZO



cosa ↑

tempi casi	1	2	3
I	€1			
II		€2		
III			€3	

→ **quando**

$$€ = €1 + €2 + €3$$

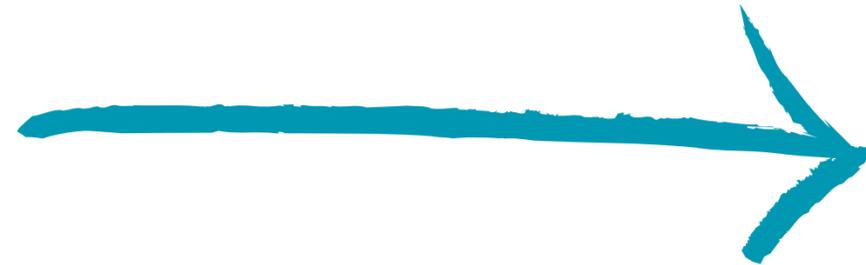
CSVABRUZZO



il caso

Caso

È la storia da raccontare. E' il progetto per cui chiediamo la donazione



Face to face
Lettera
Telefonata
Mail
Telemarketing
Porta a porta

Potenziale Donatore

TARGET
Persone fisiche 50-60%
Fondazioni 20-30%
Imprese 10%
Service -Rotary, Lions.
Round table, Soroptimist

CSVABRUZZO



Il caso

Cultura, musica, eccellenza, educazione

normalità

**Malattia, disabilità, povertà, emarginazione,
bambini, paesi in via di sviluppo**

**NEL CASO SI COMUNICA COSA FACCIAMO
(non chi siamo)**

CSVABRUZZO



La ricerca del donatore



CSVABRUZZO



Partiamo dalla “regola” delle 3P

**“le Persone donano a Persone
per aiutare Persone”**

CSVABRUZZO



le Persone donano

Non le istituzioni, sono gli esseri umani che lavorano all'interno delle istituzioni che decidono di donare.

Nell'azione di fundraising dobbiamo considerare non l'istituzione che ha deciso di donare ma le persone.

Ricordate che il f.r. è l'arte della relazione!

CSVABRUZZO



...donano a Persone...

Non si dona perché di ha un bilancio deficitario ma perché abbiamo una buona causa, perché abbiamo mantenuto le promesse.

Si dona per la fiducia che si viene a creare tra le persone

CSVABRUZZO



...per aiutare **Persone**"

sono i bisogni delle persone a muovere altre persone a donare.



CSVABRUZZO



Un'altra regola

il GIUSTO x 6

CSVABRUZZO



Un'azione di fundraising di successo è quella...

1) Condotta dalla persona GIUSTA!

- 2) La GIUSTA cifra** Un errore grave è quello di non indicare la somma al donatore. E' preferibile sbagliare, meglio in eccesso che in difetto, ma è sempre meglio indicare una cifra.
- a) se si chiede troppo ci si può correggere;
se si chiede poco, si è sciupata una possibilità
 - b) chi è deciso a donare un tot. è psicologicamente pronto a donare almeno 5 volte di più!
 - c) anche se si ritiene ragionevole una donazione tra l'1,5% e il 3,5% del proprio reddito si arriva a donare fino al 10%

3) Per il GIUSTO progetto

Bisogna creare una connessione emotiva o razionale con il donatore

CSVABRUZZO



4) Per il GIUSTO programma

5) Nel momento GIUSTO

Inviti a una visita guidata nella nostra sede
Colazioni e pranzi informali
Inviti a casa propria
Invito alla cena annuale dell'associazione
(Natale, cena sociale...)

6) Nel modo GIUSTO

Occorre prepararsi con cura. I messaggi devono essere coerenti e univoci.

Al termine dell'incontro, comunque vada, non bisogna privare il potenziale donatore del privilegio di dire "no".

Ringraziarlo per iscritto è un obbligo, sia che abbia accettato o rifiutato.

In ogni caso entro le 24/48 ore

CSVABRUZZO



un'azione di fundraising di successo è:

Riepilogando

- 1 condotta dalla persona giusta**
- 2 che chiede al donatore giusto**
- 3 la donazione giusta**
- 4 per il programma giusto**
- 5 al momento giusto**
- 6 nel modo giusto** □

CSVABRUZZO



Le persone donano in relazione ai loro mezzi e in relazione a quanto gli altri donano

C.A.I.

Ogni donatore viene individuato e qualificato in base a:

- **Collegamenti con la nostra organizzazione**
- **Abilità - la capacità di donare (non si dona perché si è ricchi)**
- **Interesse - ha mostrato interesse alla nostra causa**

CSVABRUZZO





NOME POTENZIALE DONATORE:

Capacità di dono annuale (A)

Interesse* (I)

La mia relazione con lui/lei (C)

**Sono disposto a scrivergli?
(funziona!)**

Sono disposto a visitarlo?

Sono disposto a farmi citare

Potete invitarlo

al prossimo evento

Potete scrivergli

Costruiamo una tabella



Interazioni con i nostri donatori

- 1 Personale: faccia a faccia**
- 2a. Lettera personale**
 - con sollecitazione telefonica
 - senza sollecitazione telefonica
- 2b. Telefonata personale**
 - con sollecitazione per lettera
 - senza sollecitazione per lettera
- 3. Lettera Personalizzata**
- 4. Maratona telefonica**
- 5. Lettera impersonale**
- 6. Telefonata impersonale/telemarketing**
- 7. Eventi speciali**
- 8. Porta a a porta**
- 9. Media/pubblicità**

CSVABRUZZO



La piramide della donazione



CSVABRUZZO



Tabella Range della donazione

(pianificarla per ciascuna raccolta fondi)

Fabbisogno 9000 euro

3000	1	3000
300	10	3000
30	100	3000

CSVABRUZZO



Quanti potenziali donatori dobbiamo contattare?

importo donazione	nr. donazioni	rapporto potenziale donatore	nr.potenziali donatori da contattare
3000	1	5:1	?
300	10	3:1	?
30	100	2:1	?

Questa la sequenza dei passi da fare:

1. realizzare tabella dei range
2. redigere elenco dei potenziali donatori in base al c.a.i.
3. classificare i donatori sulla base delle probabilità che elargiscano una donazione di una certa consistenza



Contattarli a partire dai range superiori evitando accuratamente di sollecitare i donatori dei range più bassi finchè non sia stata completata con successo la raccolta delle donazioni più cospicue

CSVABRUZZO



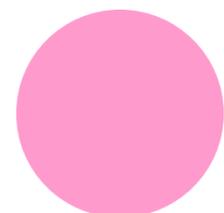
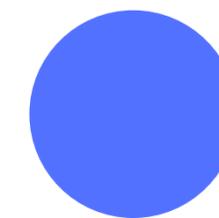
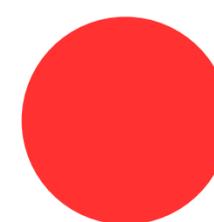
i colori fanno bene al fundraising

evocano emozioni, spingono le persone ad agire

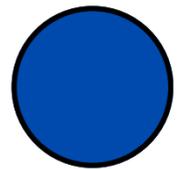
→ impatto diverso sulla donazione.



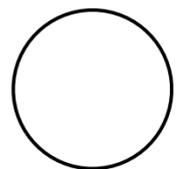
attrae maggiori donatori



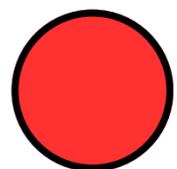
dedicato ad una causa



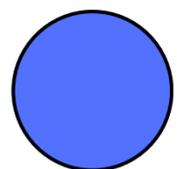
autorità e potere



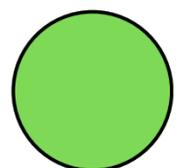
innocenza, purezza, pulizia



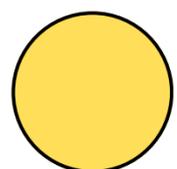
autorità e potere



pace, tranquillità e in alcuni casi solitudine, freddo depressione

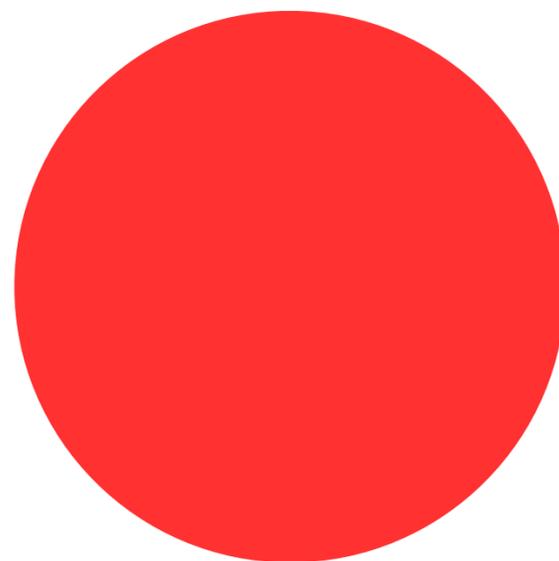


natura



felicità

In pratica?

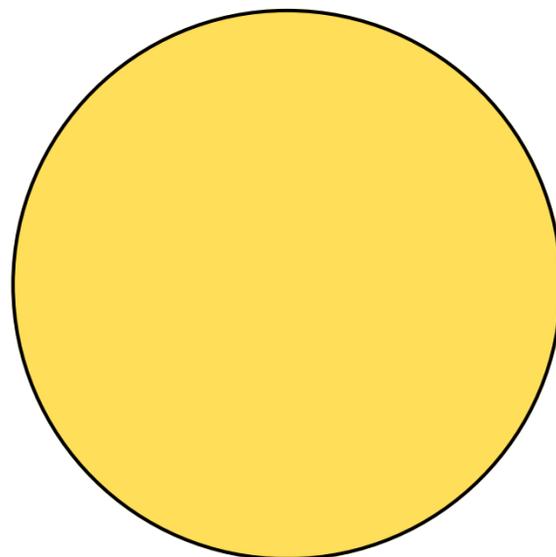


**Ottimo per appelli urgenti.
Stimola un'accelerazione del battito cardiaco
invita le persone a compiere un'azione.
In una pagina piena di colori,
la scritta rossa
è sempre la prima a catturare l'attenzione.**

CSVABRUZZO



In pratica?



Indica divertimento, felicità ma

è un colore difficile da leggere

Va usato con parsimonia, e come gli altri colori va testato

CSVABRUZZO



Impariamo a raccontare le nostre storie

**La storia che stai per raccontare,
scrivila su un foglio, al computer; come fosse una lettera.**

Fanne differenti versioni.

Anche una breve.

**Trova nella lettera quella parte emozionale
che potrà collegare il donatore alla storia e all'organizzazione**

CSVABRUZZO



Facciamo una prova?

Si stima che ogni 5 anni in Italia quasi 10.000 bambini siano colpiti da patologie tumorali che li costringono a lunghi periodi di degenze in ospedale.

Grazie alla ricerca il tasso di sopravvivenza è passato in 5 anni dal 78% all'82%, raggiungendo valori prossimi al 100% per alcune forme specifiche di tumore.

CSVABRUZZO



"tradotta" verrebbe così

Immaginate una corsia di un ospedale, le pareti bianche, l'arredamento asettico e quel pungente e pervasivo odore di disinfettante che ti rimane addosso.

Per molti di noi è solo il ricordo di una brutta esperienza ma per quasi 2.000 mila bambini ogni anno affetti da patologie tumorali rappresenta la quotidianità.

Però, grazie alla ricerca, più di 4 bambini su 5 potranno tornare a giocare all'aria aperta

da www.fundarising.it

CSVABRUZZO

