

Il fundraising come risposta alla crisi (economica) delle organizzazioni nonprofit

Luciano Zanin

Il pensiero di partenza:

FUNDIRAISER PER PASSIONE

La pubblica
amministrazione
taglia le risorse




Questo mi crea una
situazione di
disequilibrio
economico

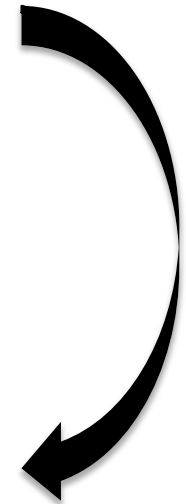
Anzi incarico
qualcuno che li
cerchi al posto
mio



Devo trovare altri
soldi: li chiedo ai
privati: imprese,
fondazioni e persone



 un fundraiser
(poi magari gliene do un po di quelli che trova)




Può funzionare un simile pensiero?

B



D



Il fundraising è soprattutto relazione
FUNDRAISER PER PASSIONE

“Il Fund Raising
è la nobile arte
di insegnare alle persone
la gioia di donare”

Henry Rosso
fondatore di The Fund Raising School
Indiana University Center of Philantrpy

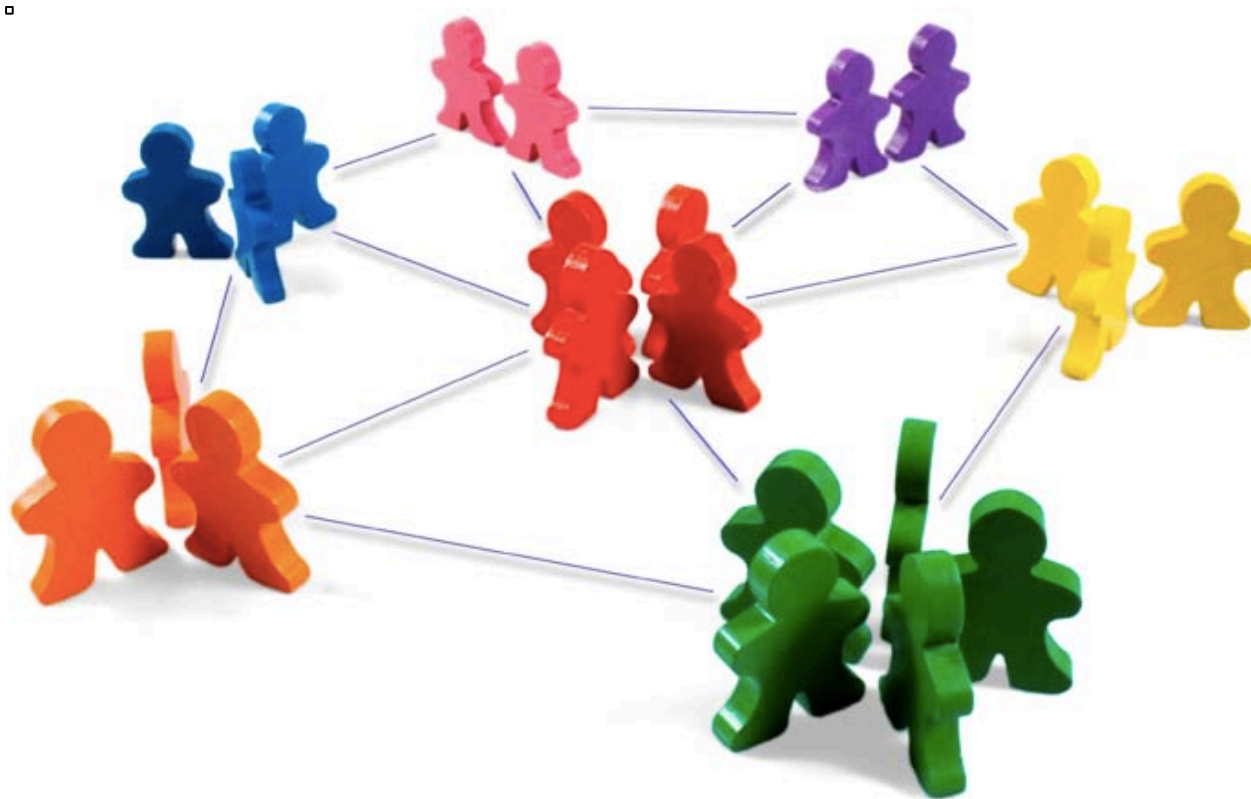
La situazione delle relazioni nel territorio:

1) un sistema di relazioni indebolito

2) Quando ci sono non sono “utilizzate” per situazioni di dono



 **Quindi fare Fundraising nella propria comunità
significa soprattutto**



Costruire relazioni
attraverso gli
strumenti del

Marketing

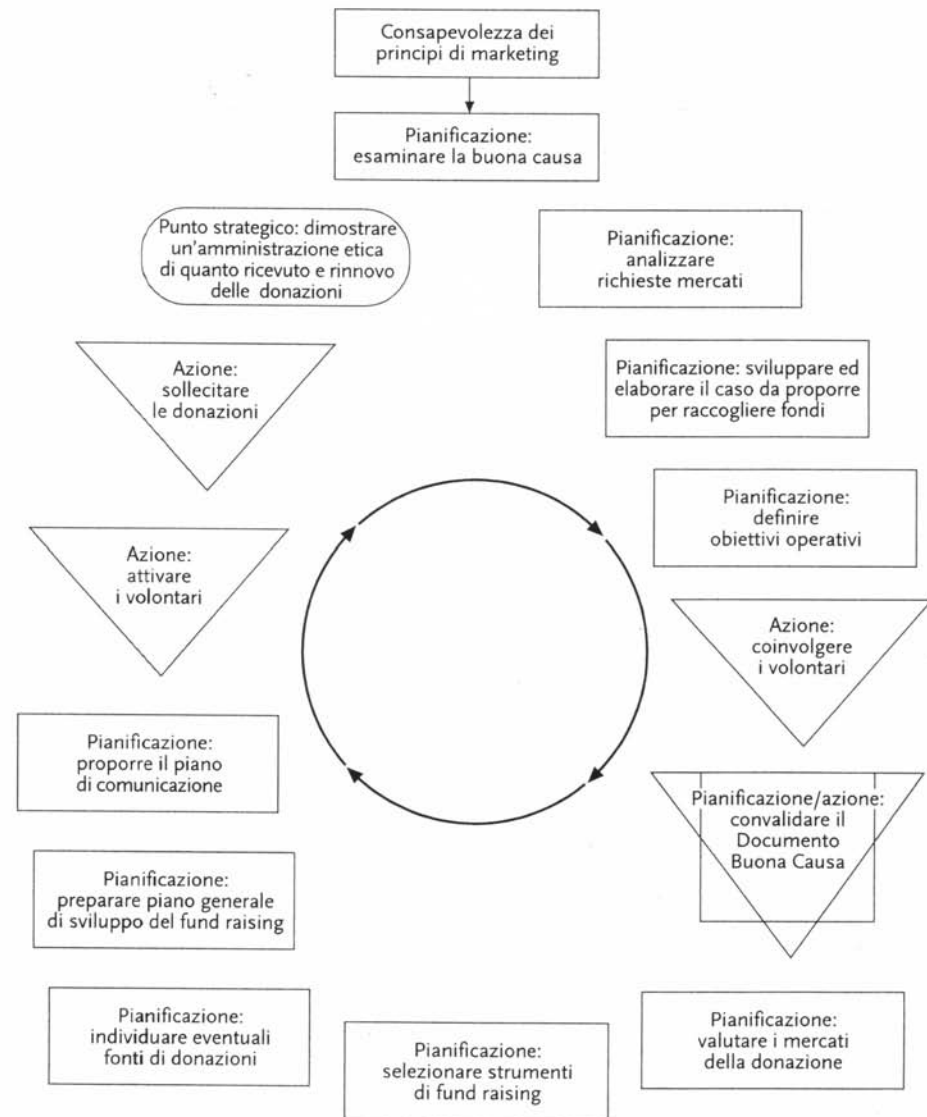
Comunicazione

Ai quali va aggiunta la richiesta di partecipazione attraverso la donazione





Il ciclo del fund raising





**Perché questo accada però
ci devono essere almeno 2 condizioni:**

1) Persone in grado di fare fundraising (tempo e conoscenza dedicate)

2) Organizzazioni che abbiano:

Coraggio

Desiderio

Creatività

Capacità

Incoscienza (poca)



**Investire
nel futuro**

Solo con questo spirito la donazione incontra la comunità, e la comunità può chiedere donazioni ai propri componenti perché è attraverso le relazioni che si crea la fiducia necessaria a far sì che questo accada



Ieri è storia

Domani è mistero

***Oggi è un dono...
...anche per questo si
chiama **Presente!*****

M^o Oogway



Grazie dell'attenzione