



Le 12
IDEE guida
del fund raising*

* da: fund raising per le organizzazioni non profit, V. Melandri, A. Masacci, Il Sole 24 Ore, Milano, 2000.

1. Il reciproco interesse: *è importante capire quale sia l'interesse del soggetto che desidera o decide di entrare in rapporto con l'associazione*

Mission
dell'ente

Desideri
del
donatore



Mission
dell'ente

Desideri
del
donatore



Area del fund raising

2. I mercati sono fatti di essere umani non di settori demografici:

Le persone donano a persone ... per aiutare persone



3. Da push a pull: *non spingere il “prodotto” (buona causa),*

ma “farsi tirare” da esso



*“Quando non sai più cosa dire,
mettiti da parte e lascia parlare la causa”*

H. Rosso

4. Il giusto per 6: *“un’azione di fund raising di successo è quella condotta*

la giusta **somma**

per il giusto **progetto**

che chiede al
donatore giusto

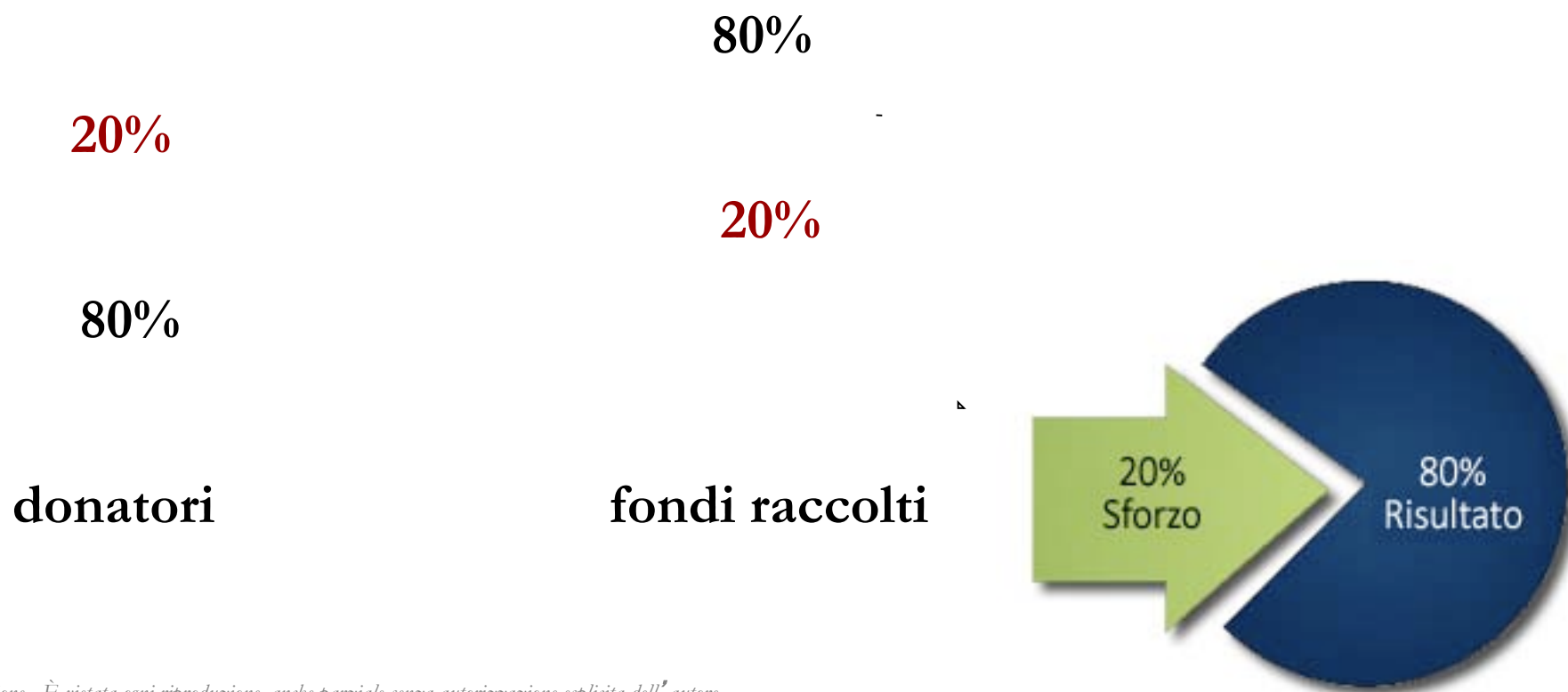
nel **momento** giusto

dalla **persona** giusta

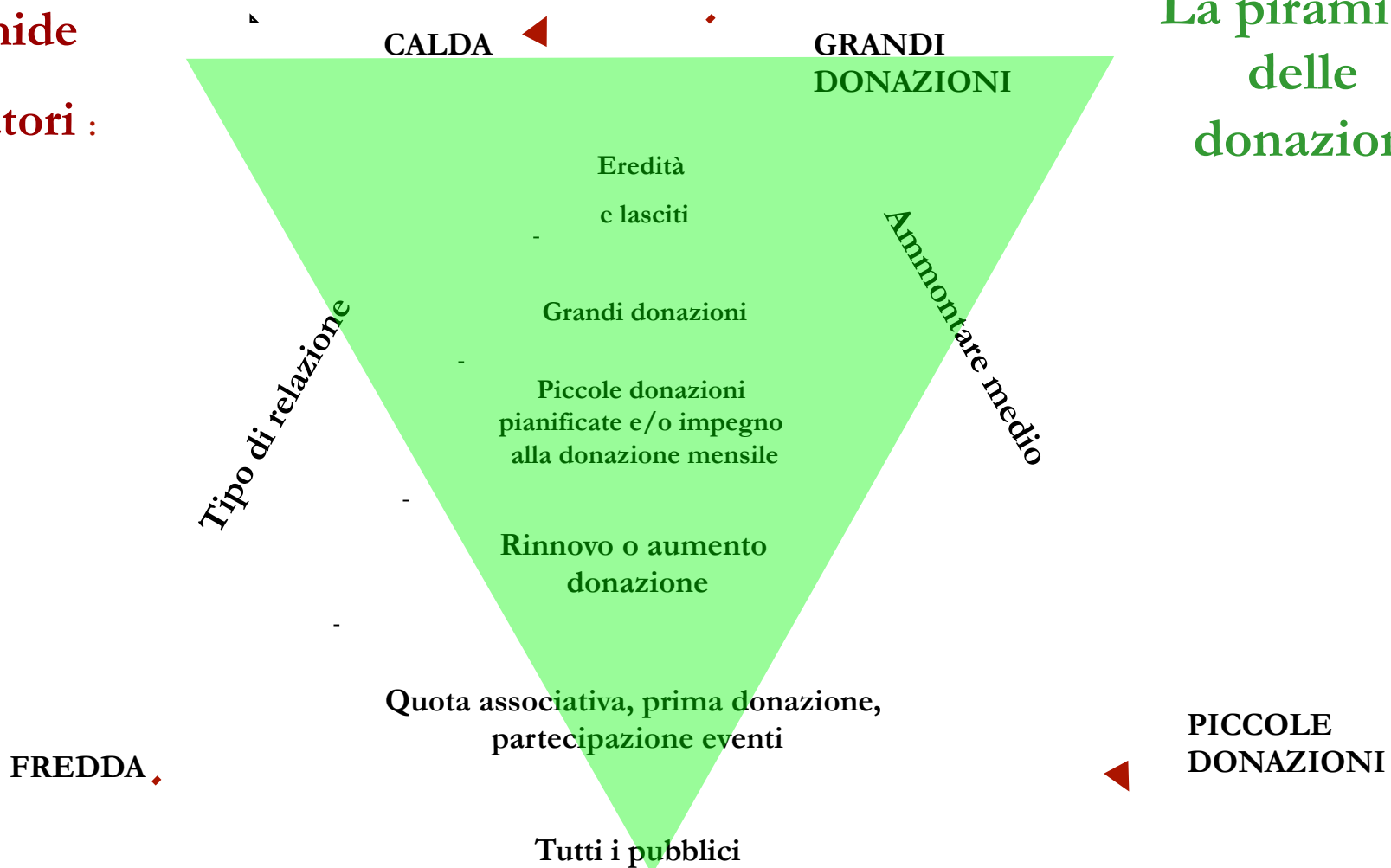
nel **modo** giusto.



5. La legge di Pareto e la piramide del fund raising : *nella maggior parte dei fenomeni economici, il 20% dei soggetti producono l'80% dell'attività.*



La piramide dei donatori :



La piramide delle donazioni

6. Dire sempre la verità:

non serve enfatizzare la mission;

ammettere i punti deboli e correggerli, giova.



7. Rendere facile donare:

attenzione a non mettere in condizione il donatore di non poter effettuare una donazione, o che essa sia difficile da realizzare (burocrazia, difficoltà di reperire i dati o gli strumenti)





8. Non cercare alibi: *non cercare alibi per non fare. Fare F.R. non è facile, ma se ci si prova e lo si fa bene, i risultati arrivano.*

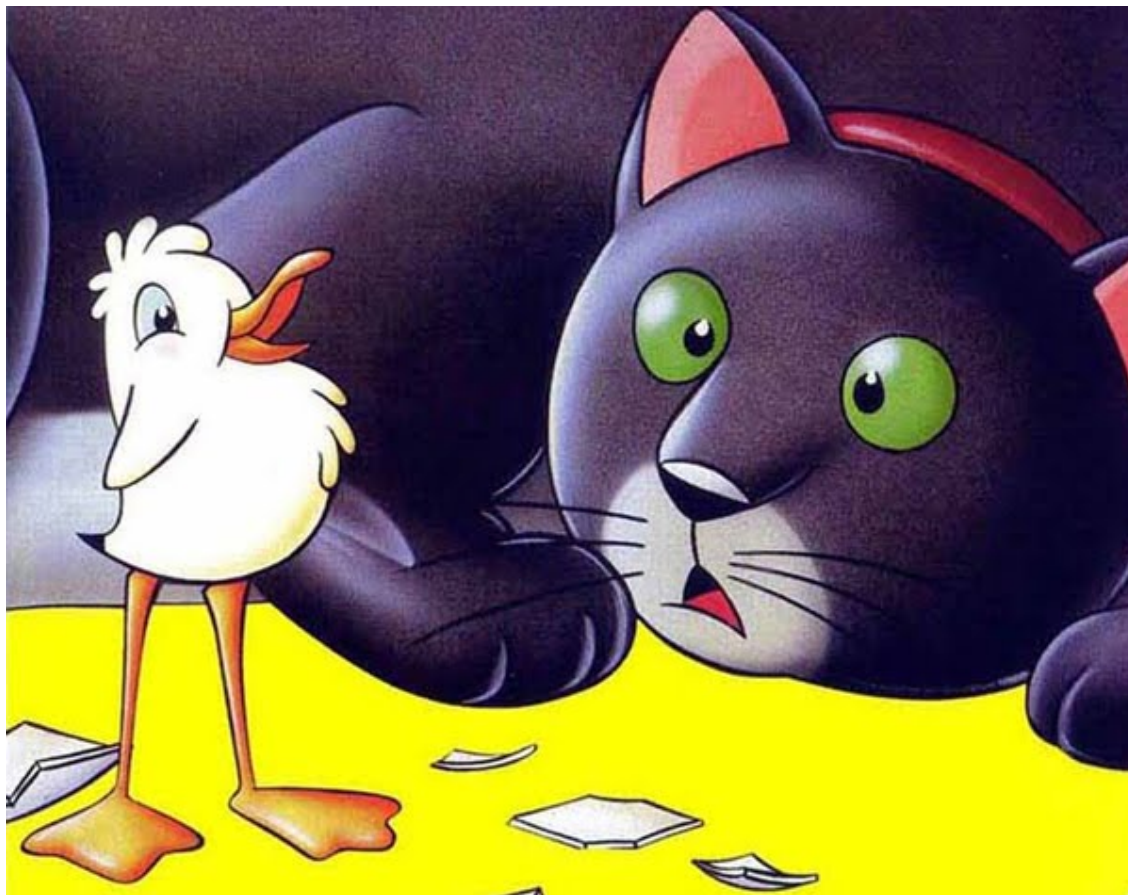
9. Un'attività che non si può improvvisare:

Progettare, pianificare, ricercare, analisi interna, sviluppo della buona causa, analisi del mercato, realizzazione e cura di un data base, verifica dei risultati, rapporti con i donatori, ecc., tutte fasi di un processo che non può essere improvvisato.



10. Non sempre essere piccoli è uno svantaggio: *Non spaventarsi di fronte ai colossi, ma cercare i propri punti di forza: differenziarsi, specializzarsi, curare i dettagli, cultura “aziendale”, passione. La maggior parte delle cose che fanno le grandi ONP, le potete fare anche voi, occorrono entusiasmo e coraggio.*





11. Testare, testare, testare:

E' solo attraverso la continua prova che si possono acquisire quelle informazioni che danno continuità all'attività di FR. Testare ed imparare dai propri errori. Chi sbaglia per primo su una attività innovativa, ha un vantaggio competitivo, perché acquisisce conoscenza prima degli altri.

12. Ringrazia, ringraziare, ringraziare: *non stancarsi mai di ringraziare, meglio in più che in meno. E' opportuno farlo nel modo giusto e nel tempo giusto (24-48 ore)*





Scriveteci

zanin@fundraiserperpassione.it