

# Mercati e strumenti del fund raising

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

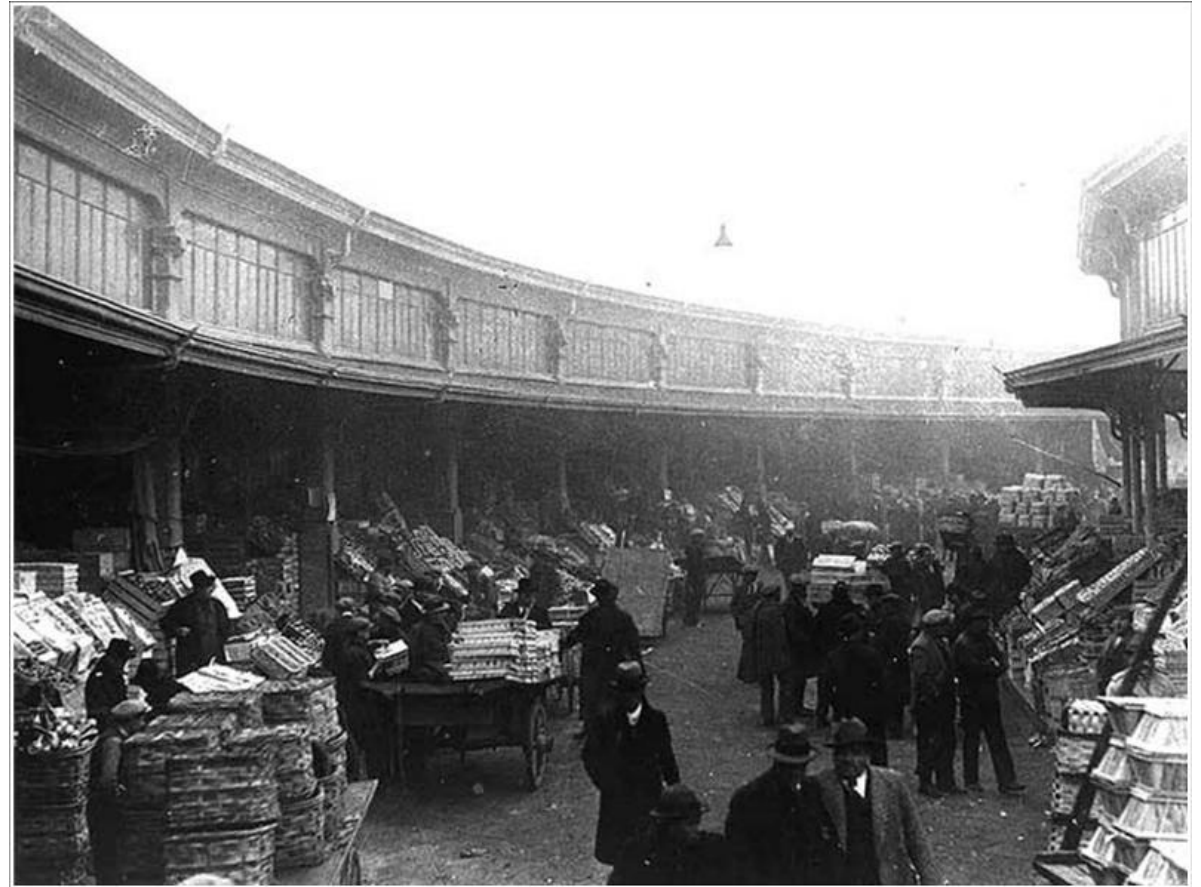
*Henry Rosso*

*fondatore di The Fund Raising School*

*Indiana University Center of Philanthropy*

## Mercati del fund raising

- **Persone fisiche**
- **Fondazioni**
- **Imprese**
- **Pubblica Amministrazione**



## Segmentazione del mercato delle persone fisiche:

- **Individui singoli**
- **Club service** – organizzazioni strutturate che hanno come scopo anche il sostegno di progetti altrui (es. Rotary, Lions, Soroptimist, ma anche organizzazioni locali)
- **Gruppi informali** – gruppi spontanei che si costituiscono e si sciolgono generalmente con una singola iniziativa (compleanno, ricorrenza, matrimonio, funerale, ecc.)

## Strumenti e modalità di raccolta fondi che si possono utilizzare nel “mercato” delle persone Fisiche

- ✓ Strumenti
- ✓ Mailing
- ✓ Donazioni on line (dal proprio sito a da piattaforme comuni)
- ✓ E-mailing
- ✓ Eventi (cene, feste, concerti, rappresentazioni teatrali, lotterie e sottoscrizioni)
- ✓ Colloquio
- ✓ 5x1000
- ✓ Merchandising
- ✓ Telemarketing
- ✓ Campagna Sms
- ✓ App per smart phone

### Modalità:

- ✓ Cash – contanti
- ✓ A mezzo banca (bonifico, RID)
- ✓ Bollettino di conto corrente postale
- ✓ Carta di credito o di debito
- ✓ Telefono o cellulare o smart phone (con addebito nel conto telefonico)

# Il mercato delle fondazioni

- **Fondazioni Bancarie** (ex Casse di Risparmio, sono 89 in Italia – [www.acri.it](http://www.acri.it))
- **Fondazioni di comunità** ([www.assifero.org](http://www.assifero.org))
- **Fondazioni di Impresa**
- **Fondazioni Civiche e/o Fondazioni di Famiglia** ([www.assifero.org](http://www.assifero.org))
- **Fondazioni di partecipazione**

## Strumenti utilizzati

- ✓ Bandi
- ✓ Contributi su progetti
- ✓ Colloqui
- ✓ Co-progettazione

## Una proposta di segmentazione del mercato delle imprese

Imprese grandi dimensioni

(nazionali o internazionali)

Medie e piccole imprese

(locali nazionali o internazionali)

Artigiani

Commercianti e grande distribuzione

Piccoli negozi

### Strumenti

- ✓ Azioni di co-marketing
- ✓ Cause Related Marketing
- ✓ Employee fund raising
- ✓ Sponsorizzazione
- ✓ Donazioni (cash, beni o servizi)
- ✓ Secondment (es. acquisto biglietti per dirigenti o dipendenti)
- ✓ Donazioni on line
- ✓ Colloquio
- ✓ e-mailing
- ✓ Mailing

*Visitateci*

*[www.fundraiserperpassione.it](http://www.fundraiserperpassione.it)*

*Scriveteci*

*[zanin@fundraiserperpassione.it](mailto:zanin@fundraiserperpassione.it)*