

Le 12



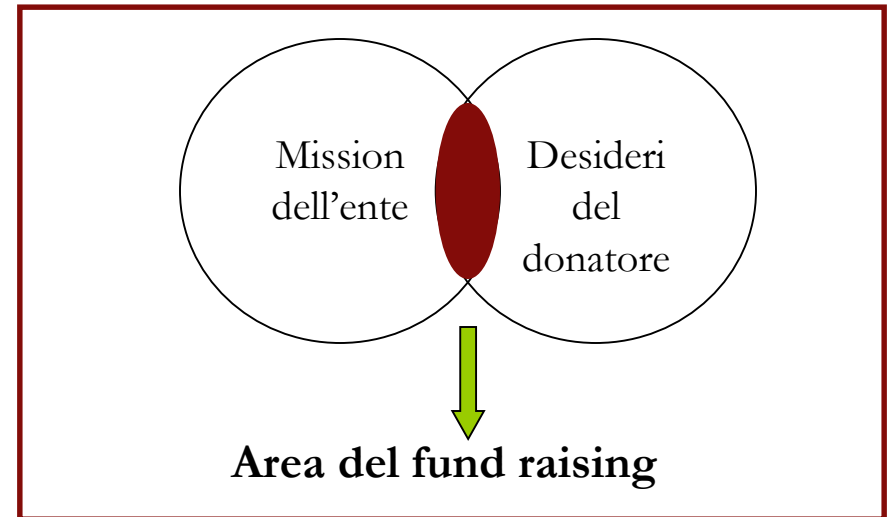
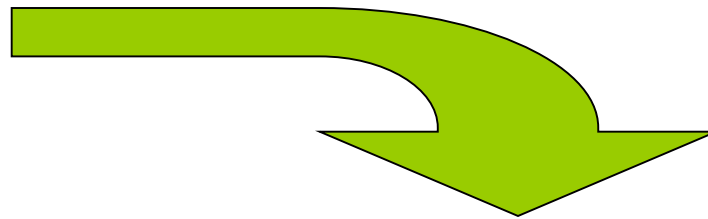
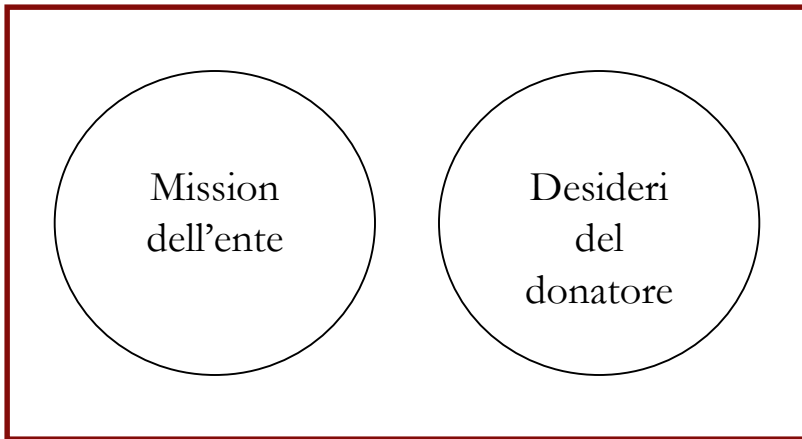
IDEE

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*



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**

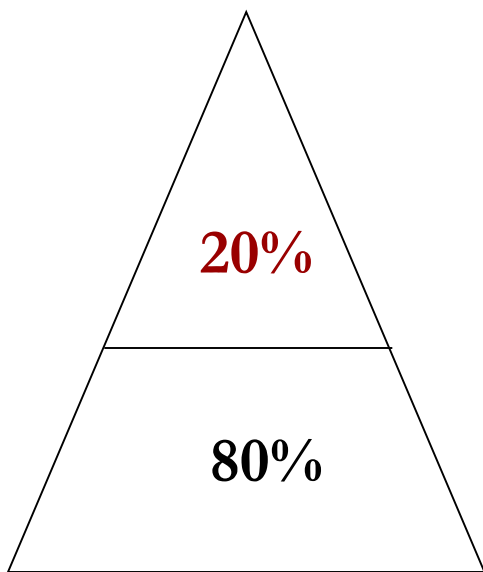
che chiede al
donatore giusto

nel **momento** giusto

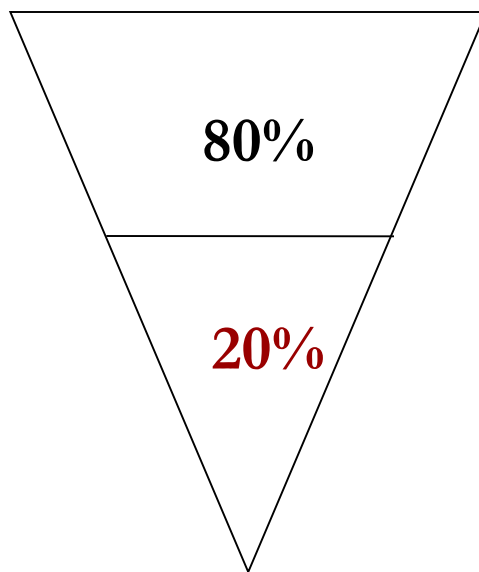
dalla **persona** giusta

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.*



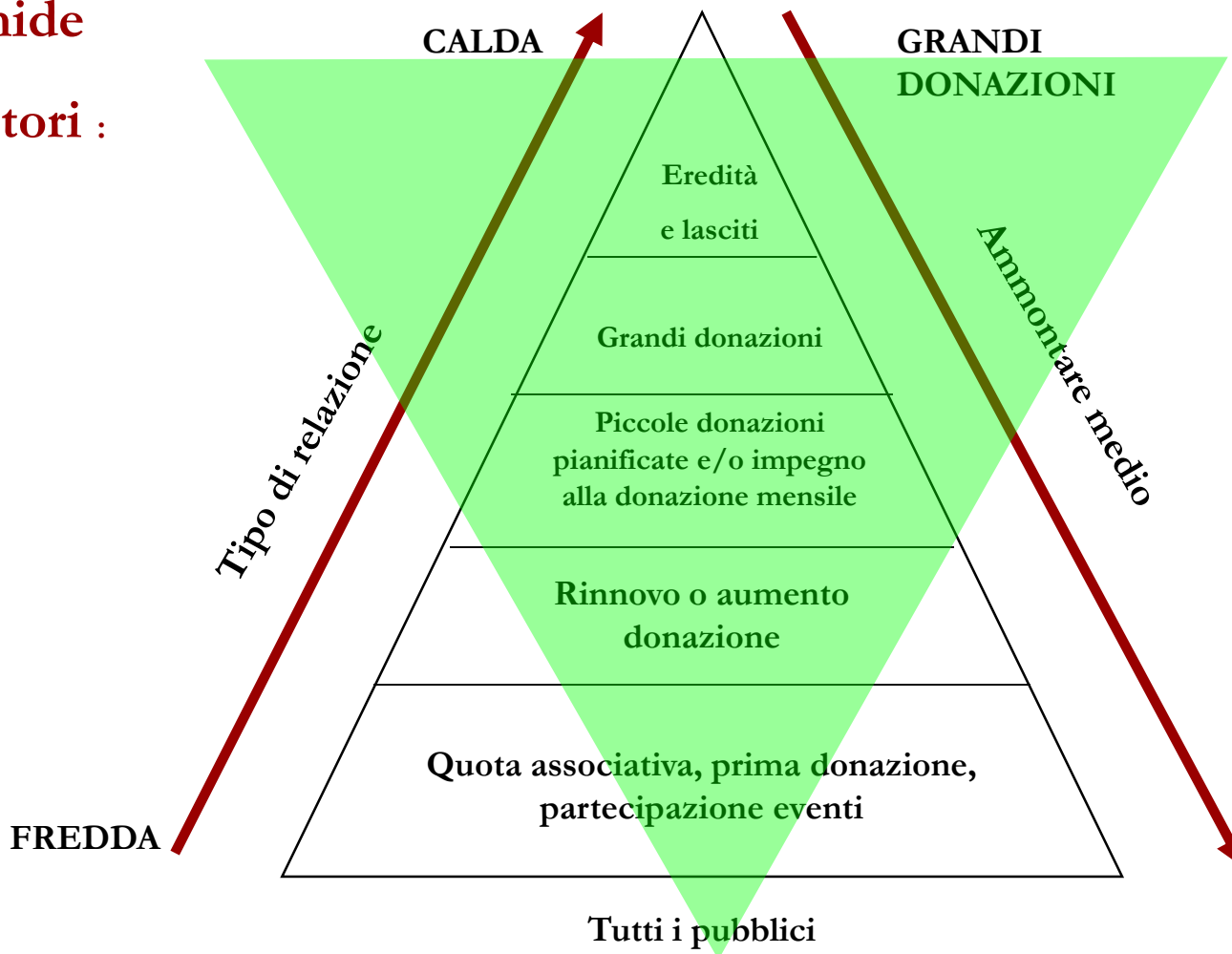
donatori



fondi raccolti



La piramide
dei donatori :

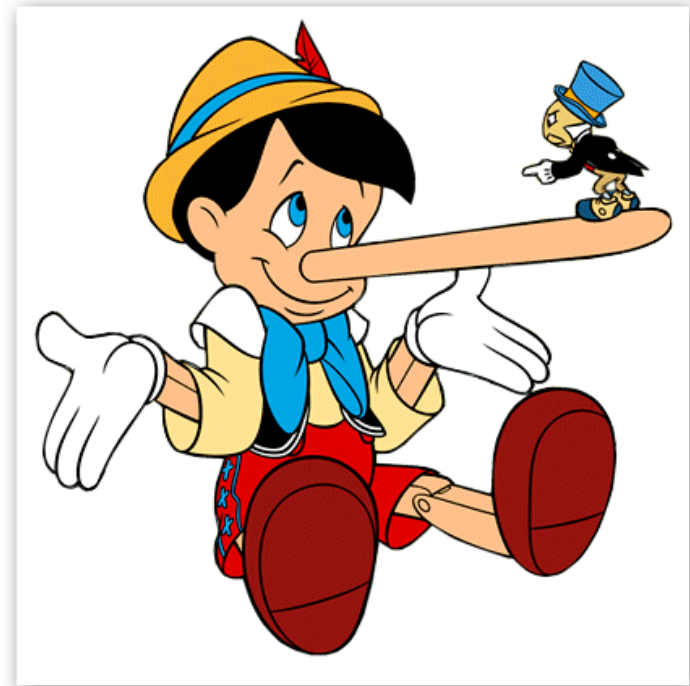


La piramide
delle
donazioni

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.*

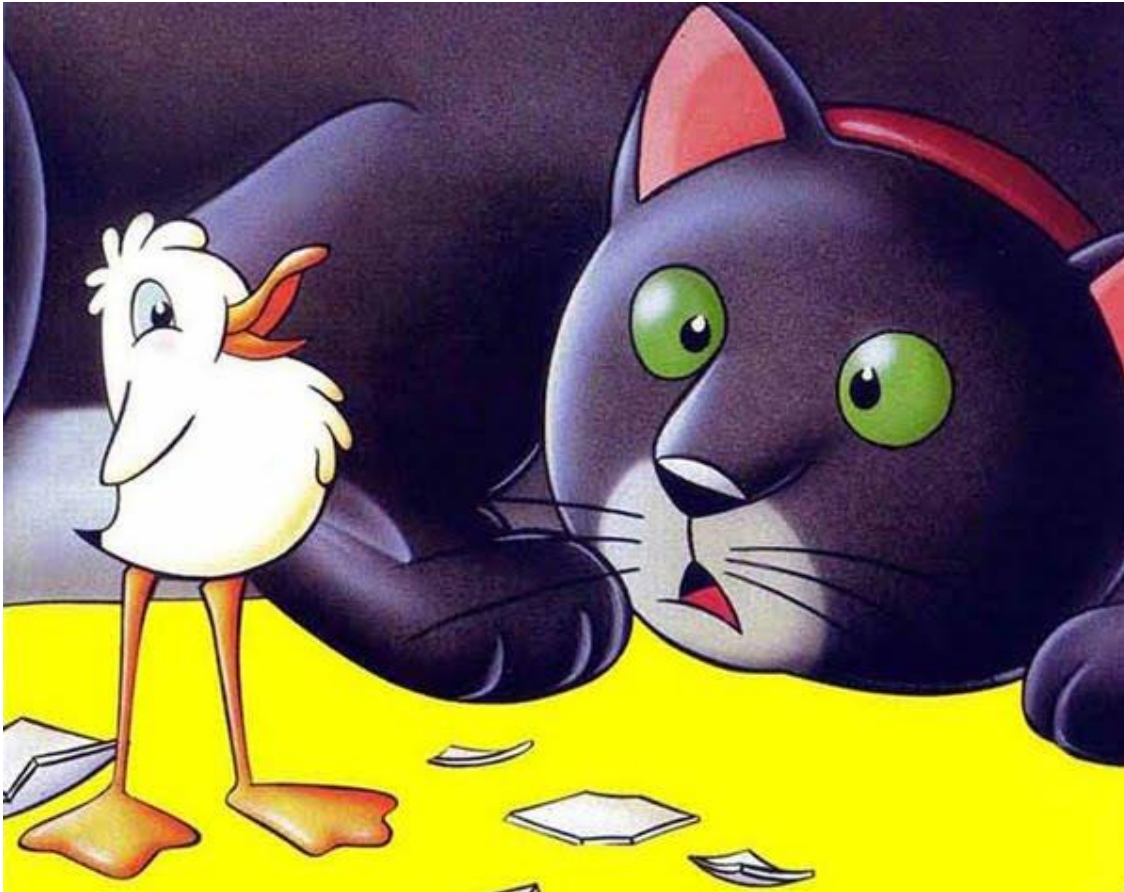
9. Un'attività che non si può improvvisare:

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.

Riferimenti

Giusy Battain

battain@fundraiserperpassione.it