



Il Fundraising:
l'umiltà di chiedere aiuto
per poter aiutare

OBIETTIVI



- x Cosa è il Fundraising... e cosa NON è
- x Ma perchè si dona?
- x Un po' di attività
- x Case Histories: interne ed esterne
- x Consigli per cominciare
- x E ora che si fa?

Cosa NON è il FR



NON è un sinonimo
di ELEMOSINA!



Cosa NON è il FR



NON è un sinonimo
di FORTUNA!

Cosa NON è il FR



NON è un sinonimo
di PUBBLICHE
RELAZIONI... e
neanche di
COMUNICAZIONE!



www.flickr.com/photos/viagallery/

Cosa NON è il FR



NON è un sinonimo
di MAGIA!



www.flickr.com/photos/stevendepolo/4027405671/

Ma cosa è il FR?



“Il fundraising è la nobile arte di insegnare alle persone la gioia di donare” H. Rosso

“ (Il fundraising è) l'insieme delle teorie e delle tecniche necessarie a garantire la sostenibilità di una causa sociale e dell'organizzazione che la persegue e di promuoverne lo sviluppo costante nel tempo verso una molteplicità di interlocutori pubblici e privati”
www.wikipedia.it

“Fundraising is beautiful!” Jeff Brooks & Steven Screen

FR come scambio economico



SCAMBIO DI MERCATO





UTENTE



ORGANIZZAZIONE
NON PROFIT



UTENTE



ORGANIZZAZIONE
NON PROFIT

DONATORE





**BENE
MATERIALE/BENE
RELAZIONALE**



UTENTE



ORGANIZZAZIO
NE
NON PROFIT

DONATORE





loans that change lives

LEND

ABOUT

COMMUNITY

JOURNALS

MY PORTFOLIO

Lenders



Entrepreneurs



Impact This Week

1 loan every 12 seconds.

Kiva and Visa are partnering to support U.S. small businesses.

[Learn More»](#)



Featured Entrepreneurs

[View All Entrepreneurs >>](#)



You Mary

Cambodia

Motorcycle Transport

Mrs. You Mary is 44-year-old married mother who currently lives in Phnom Penh Capital, in Cambodia Country. She is a... [more >>](#)

\$25



LEND NOW

\$1,100



77% raised

Stories from the Field

[Kiva Launches With a New U.S. Partner](#)

More Featured Entrepreneurs



In sostanza il FR è...



UNA

PERSONA



UNA

PERSONA



UNA

PERSONA

Che
chiede a

Di aiutare

A collection of colorful wooden sticks, each with a different color (red, orange, yellow, green, blue, pink). Many of the sticks have the phrase "I love you because..." written on them in black ink, followed by an arrow pointing to the right. Other sticks have various handwritten phrases such as "You're beautiful", "I'm your little", "There is no one else like you", "For all the truth you make me believe", "I'll never forget you (no matter what)", "You gave me", "When you", and "You're". The sticks are scattered and overlapping, creating a vibrant and affectionate background.

COSA SPINGE A DONARE?

Foto by

<http://flickr.com/people/scarlet-ortiz/>



“La differenza principale tra emozione e ragione è che la ragione porta a delle conclusioni, l'emozione all'azione”

Donald Calne, neurologo



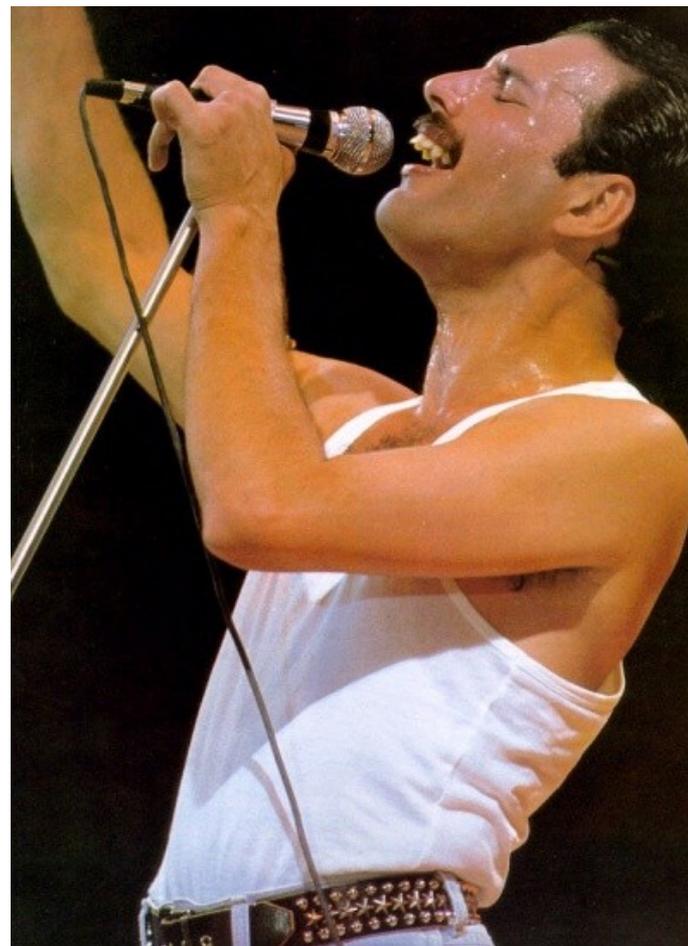
Nel creare una proposta di fundraising,
non dimenticare mai il “Potere della
Storia”

*“Una morte è una tragedia, un milione di morti
è statistica”*

Stalin



Io ho donato contro
l'HIV per lui...



La mia causa è...



- x **URGENTE:** il tuo aiuto è necessario ora, perché ora c'è bisogno
- x **IMPORTANTE:** “senza la fascia di ozono...”, “dall’istruzione dipende il futuro di...”
- x **RILEVANTE:** si tratta del tuo ambiente, della tua città, della tua università!

Cosa inserire in una richiesta



- x **Bisogno**
- x **Soluzione**
- x **Urgenza**
- x **Possibilità di fare la differenza**

Ogni giorno in UK ogni oltre **100 persone** perdono la vista. Aiutaci a **ricostruire** le loro **vite devastate** dalla **perdita della vista**. **Con sole 10£ al mese** puoi curare **una persona** per un anno.



5 schemini che vi sono utili
per cominciare

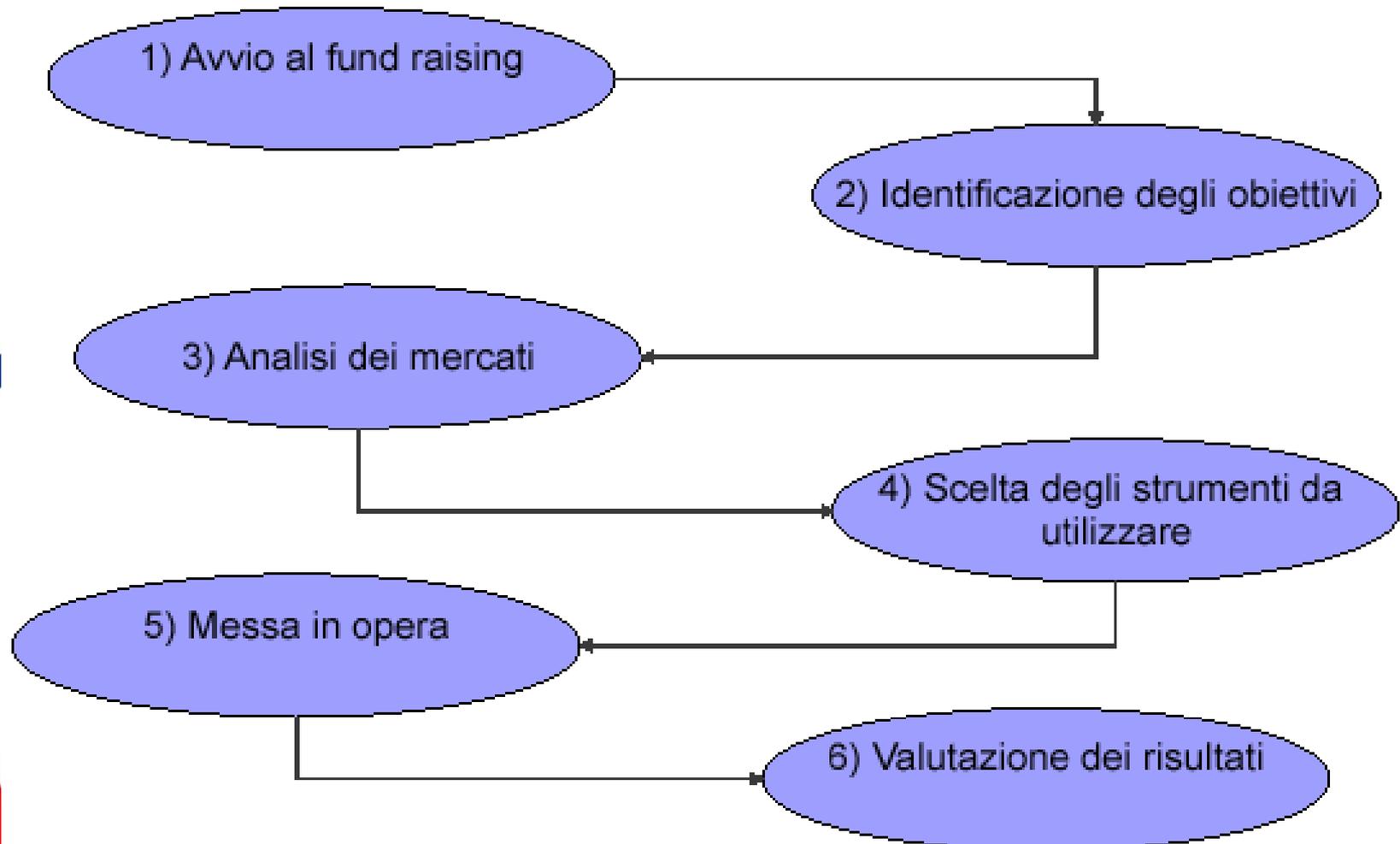


I MERCATI

Ovvero: a chi posso chiedere?

- x Persone
- x Imprese
- x Fondazione Bancarie e filantropiche
- x Club Services (Rotary, Lions,...)
- x Enti Pubblici

Il Ciclo del FR



La legge di Mallabone



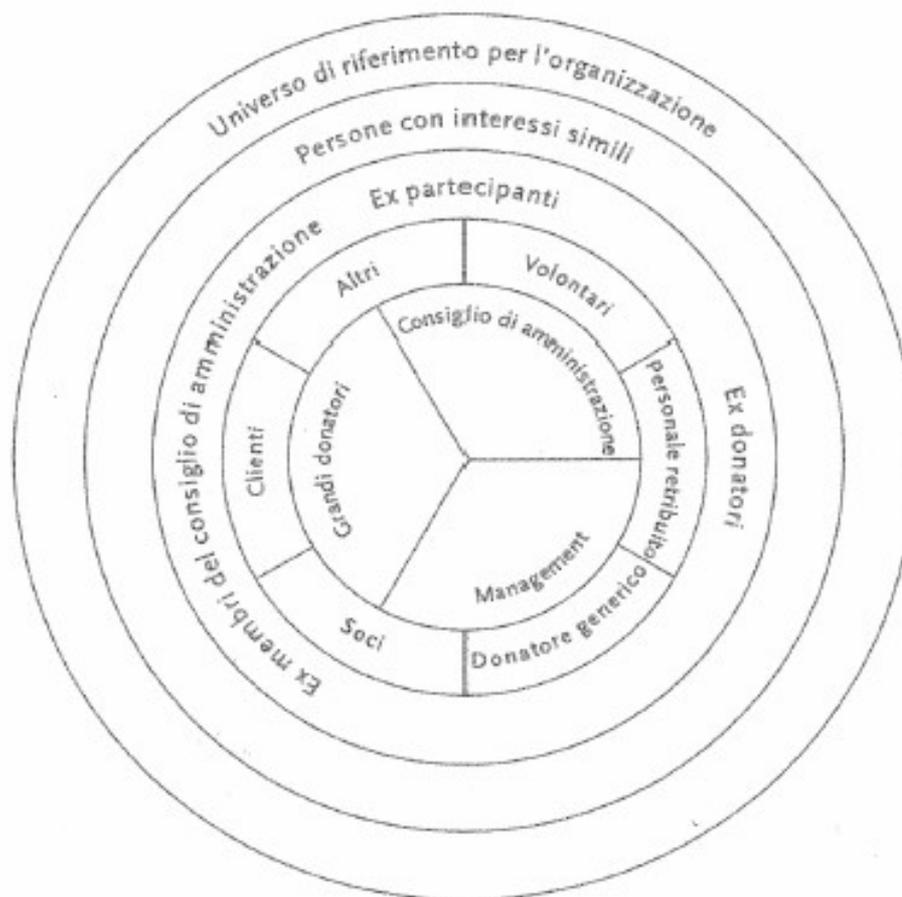
Le persone donano a ciò che sentono più vicino: la loro comunità, la loro famiglia, la loro città.

Se ciò è vero, allora il nostro lavoro è portare le persone vicino a noi.

A chi devo chiedere?



Il modello dei costituenti



La Piramide del FR



La piramide del fundraising



Tabella dei range



Progetto: budget annuale di 10.000 euro

Donazione Range	N° donazioni	N° Prospect	Subtotale	Totale Cumulativo	Percentuale comumulativa
1000	1	4	1.000	1.000	10%
750	1	4	750	1.750	18%
500	2	8	1.000	2.750	28%
350	3	12	1.050	3.800	38%
275	3	12	825	4.625	46%
225	5	20	1.125	5.750	58%
200	7	28	1.400	7.150	72%
150	7	28	1.050	8.200	82%
100	10	40	1.000	9.200	92%
Sotto 100.00	16	64	800	10.000	100%
Totali	55	220		10.000	

Mailing



Richiesta scritta di donazioni che viene distribuita e recapitata per posta. Porta nuovi sostenitori e gestisce quelli già acquisiti, ma costa molto e rende sempre meno.

Quota associativa



Pagando una quota associativa si diventa soci e si hanno alcune benefits (tessera, materiale informativo, servizi, ...).

Il socio è più fidelizzato, ma gestirlo costa tempo e soldi



Eventi



Strategia di raccolta fondi che si realizza in un tempo e luogo specifici (cene o pranzi di beneficenza, proiezione di filmati, feste da ballo, sfilate, cene di gala e vari tipi di vendite). Non porta tanti soldi, ed è un faticaccia...



On line (il caso Beth Kanter)



Foto di Leng Sopharath

www.beth.typepad.com

26 giorni

29 donatori

882,25 dollari



Leng Sopharath

5X1000



Il contribuente può scegliere di destinare il 5X1000 dell'IRPEF della sua dichiarazione dei redditi o CUD ad una causa socialmente rilevante.

C.F. CRI:

01906810583

**Sostieni
Medici Senza Frontiere
con il tuo 5x1000**

codice fiscale di MSF:
97096120585



devolvi il tuo
5 x 1000
a Legambiente



Oggi sei tu a scegliere come destinare il tuo 5 x 1000. Nella tua dichiarazione dei redditi, apponi la firma nella casella a sostegno delle organizzazioni non lucrative di utilità sociale (Onlus), insieme al codice fiscale della Lila: 97056650589 (Lila, fai della tua scelta, ha scelto di non richiedere né ricevere contributi dalle industrie farmaceutiche.



www.lila.it



Legambiente - Sede Nazionale: Corso Regina Margherita 1906, 10152 Torino - Tel. 011 4310922 Fax 011 5279522 www.legambiente.it

Aziende



- × Gift in kind
- × Donazioni
- × Payroll Giving
- × Sponsorizzazioni
- × Cause related marketing (CRM)

Un CRM "casalingo"



Special promotion
„The wishing well“

FRESCO

Expansion modules 1, 5 and 6

Make a wish!

1. Throw 2,- € into the wishing well (for the dalit freedom project)
2. Pick a lucky chip
3. Exchange the lucky chip for a surprise

	→		worth 3,50 €
	→		+ 5,- € discount (with every purchase of more than 35,- €)
	→		+ 10,- € discount (with every purchase of more than 50,- €)
	→		+ 1 Fresco Solo Expansion "The scroll" (value: 8,-€)

There is only one discount per purchase possible.

you can't lose

All donations go to the dalit freedom project. With this project Queen Games and Karl-Kübel-Stiftung support Dalit children in South India.

Dalit Freedom Projekt

Freiheit durch Bildung
Freedom through education

1200 Kindern eine Grundschulausbildung (statt Kinderarbeit) ermöglichen
Provide 1200 children with primary school education (instead of child labour)

Weitere Informationen/ Further information:
www.queen-games.de

Eine Zusammenarbeit von/
A co-operation of:



I 5 migliori consigli che vi possono dare



1) Vuoi fare il fundraiser? E allora.....
DONA!!!!!!!!!!!!!!



STORE⁺

The Challenge:

How do we get people to make a donation this Holiday season?

We capture the public where they are shopping for gifts and spending money. The shelves are filled with what looks like real books, but the pages are blank. A bookmark lets everyone know that by making a donation, they would be contributing hope to make the story a happy one.





2) Fai volontariato... non solo in C.R.I.



3) Train the “ask muscle” (chiedi, chiedi, chiedi!)



4) Stai “sul pezzo”: leggi giornali, vai in chiesa e passa tempo con degli anziani.



5) Copia.

Copia.

Copia.

... e sii *creativo!*

Per saperne di più



Cosa fanno in famiglia?

www.redcross.org.uk

Oppure i blog

www.fundraising.it

www.fundraisingnow.wordpress.com

www.internet-fundraising.it

e... un bel podcast?

www.donorpowerblog.com/fundraising_is_beautiful/

La Canadian Red Cross



- Una volta, divisa in numerosi Comitati (uno per stato); ora sono divisi in 4 Zone principali
- Ogni Comitato finanziava da solo le sue attività, più una “fee” all'organizzazione centrale



Canadian Red Cross

CELEBRATING 100 YEARS | 1909-2009



Un nuovo fundraising



“Stiamo sfruttando al massimo le nostre capacità?”

- × Alcune zone gestivano molte bene alcune attività... ma male altre
- × Inefficienze
- × Poco scambio di buone pratiche
- × Coordinamento nelle emergenze... ma poco



Canadian Red Cross

C

CELEBRATING 100 YEARS | 1909-2009

100

Indagine sui donatori



Da essa si è capito principalmente due cose:

- I donatori li conoscono soprattutto per le missioni internazionali
- I donatori NON sono soddisfatti di come vengono informati su come vengono impiegate le donazioni



Canadian Red Cross

CELEBRATING 100 YEARS | 1909-2009



Le soluzioni



- × Chiamato Fund Raiser dalla British Red Cross
- × Focus Group nazionale
- × Sviluppo di una politica “donor centric”
- × Personale e attività di fundraising a livello centrale



Canadian Red Cross

CELEBRATING 100 YEARS | 1909-2009



E ora?



- Direct marketing: status quo
- Face to face: investimento da 2 a 4 milioni di dollari. Principale strumento di acquisizione
- Più lasciati (il DB è perfetto...)
- Specializzazione dello staff
- Incremento da corporate e grandi donazioni



Canadian Red Cross

CELEBRATING 100 YEARS | 1909-2009



Contatti



- x E-mail: a_ghione@yahoo.it
- x Telefono: 3394558110
- x Blog:
www.albertoghione.wordpress.com