



Progetto
Terzo
Settore

NONPROFIT MANAGEMENT & FUNDRAISING

**10 RISPOSTE UTILI
PER AFFRONTARE LA SFIDA DI
RACCOGLIERE FONDI**

AFFRONTARE LA SFIDA DI RACCOGLIERE FONDI

In questi ultimi anni la competizione per attrarre le risorse da parte degli attori del terzo settore è sempre più dura: questo a causa non solo della crisi economica, ma anche dalla notevole crescita in numero e dimensione dei "contendenti".

La buona notizia è che se stai cercando di fare crescere la tua piccola organizzazione ci sono soluzioni concrete per raggiungere in modo più efficace i tuoi potenziali donatori e migliorare l'andamento della raccolta fondi della tua organizzazione.

Quindi ... come facciamo?

Dieci domande che ti aiuteranno a farti venire nuove idee e a constatare che un fundraising più organizzato può davvero fare la differenza.

10 RISPOSTE

1



Hai già creato il sito web della tua associazione?

Ora ci sono molte risorse gratuite che ti consentono di progettare e aggiornare in modo semplice e veloce la tua presenza sul web.

Non ci vuole un esperto per fare questo, ma ricordati che è sempre meglio una **struttura semplice e chiara**: non dimenticarti di includere elementi come i moduli di contatto e le informazioni aggiornate relative al vostro impatto.

2



Ti sei ricordato di includere un pulsante di donazione sul tuo sito web?

Puoi creare un account Paypal e aggiungere un pulsante "Dona Ora" sul tuo sito web. Tieni presente che deve essere chiaramente **visibile e rendere la donazione semplice e veloce**.

Ringrazia ogni donazione ricevuta per quanto piccole siano.

3



Ci siete anche su Facebook?

Se sì, ottimo! **Tienila aggiornata** con diversi tipi di pubblicazioni. Idealmente si pubblicano ogni giorno per creare un collegamento con il pubblico e i follower: disegni, foto, storie, video, dati ...

Cambia il contenuto e le presentazioni, utilizza le statistiche di Facebook per sapere come il pubblico si comporta e non dimenticare che è possibile pianificare i tuoi messaggi per facilitare il tuo lavoro.

10 CONSIGLI PER AFFRONTARE LE SFIDE DI RACCOGLIERE FONDI

4



Come sono organizzati i tuoi contatti?

I contatti sono il **patrimonio relazionale** della tua associazione ed è indispensabile conoscerli e profilarli.

Mantieni i tuoi contatti organizzati e aggiornati in un file creato da te, un semplice Excel, e usalo per realizzare azioni di comunicazione mirate e in modo costante per coinvolgere il tuo pubblico come: inviti ad eventi, richieste di sostegno specifici, newsletter...

E ricordarti di "fare rete" anche quando non ci sono opportunità immediate di supporto economico.

5



Cosa fai per prenderti cura dei tuoi attuali donatori?

Sapevi che lo sforzo, il tempo e i soldi che si richiedono per attirare nuovi donatori sono di gran lunga più rilevanti di quelli necessari per gestire i tuoi sostenitori attuali?

Non dimenticare: **donatori felici ti porteranno altri donatori**. Tienili informati circa il vostro lavoro, i vostri successi e le vostre difficoltà.

E ricordati: Anche se non sostengono la causa al primo contatto potrebbero pensare a te la prossima volta che si presenta l'occasione.

6



Quante storie bellissime hai da raccontare per comunicare l'impatto della tua organizzazione?

Di sicuro tantissime. Comincia a contattare i beneficiari e a preparare una cartella con i loro racconti. Attenzione: **i donatori non vogliono finanziare le attività, bensì i risultati** che hanno generato! Utilizza quindi la storia di una delle persone che si beneficiano del vostro operato e traduci l'impatto delle vostre iniziative e progetti nella sua vita.

Lo storytelling è il modo migliore per **creare un legame emotivo** con le persone che ti leggono. Includi anche immagini e fotografie.

7



Hai già provato a pubblicare una newsletter?

Le newsletter sono la fonte di molte delle donazioni online. Perché siano efficaci inviale con regolarità, includi elementi visivi, storie personali e includi i diversi modi per sostenere la tua organizzazione.

Ci vuole tempo per costruire una newsletter efficace, ma vale la pena. Per iniziare basta una frequenza d'invio trimestrale **per mantenere accessi e aggiornati i tuoi sostenitori**.

10 CONSIGLI PER AFFRONTARE LE SFIDE DI RACCOGLIERE FONDI

8



Stai pensando a lanciare una campagna di crowdfunding?

Tutto quello che d'EVI fare è sfruttare al massimo la base di contatti già esistente (donatori, volontari, sostenitori, followers) e avere una piattaforma di crowdfunding semplice ed accessibile. **Focalizza bene la richiesta e spiega le azioni in modo concreto.**

Ricordati di mantenere tutti i piccoli donatori informati di quello che fai con il loro denaro e ciò che hanno contribuito a fare con il loro sostegno.

9



Ti vergogni di chiedere soldi? Ricordati che stai supportando una causa giusta!

Nell'ambito non profit si verifica spesso uno strano sintomo: si ha più paura di chiedere soldi che di assistere alla scomparsa della propria organizzazione. Ancora più preoccupante: molte si oppongono a farlo..

Ma tu non perderti d'animo se hai ricevuto tanti no. Sai di preciso quanti soldi sono necessari per sostenere i costi del tuo progetto e delle attività ad esso connesse? Così sarà più semplice chiedere una donazione specifica e rendicontare il loro utilizzo aumentando il grado di fiducia sull'operato della tua organizzazione e fidelizzando i tuoi sostenitori.

Invece di avere paura **ti sentirai orgoglioso** di avere il privilegio di chiedere alle persone di cambiare il mondo e di raccontare quanto e da chi avete raccolto per donare tanti sorrisi!

10



Cerchi anche sostegno non finanziario?

Volontariato, donazioni in natura, servizi pro bono, ecc, sono **tutti modi per risparmiare**, ottenere supporto e aumentare la cerchia di contatti che con il tempo possono, se opportunamente gestiti e coltivati, portare in futuro ad ottenere donazioni in denaro.

Non esitate a contattarci per approfondire qualsiasi di questi punti!



ProgettoTerzoSettore

NONPROFIT MANAGEMENT & FUNDRAISING

www.progettoterzosettore.it

info@progettoterzosettore.it