

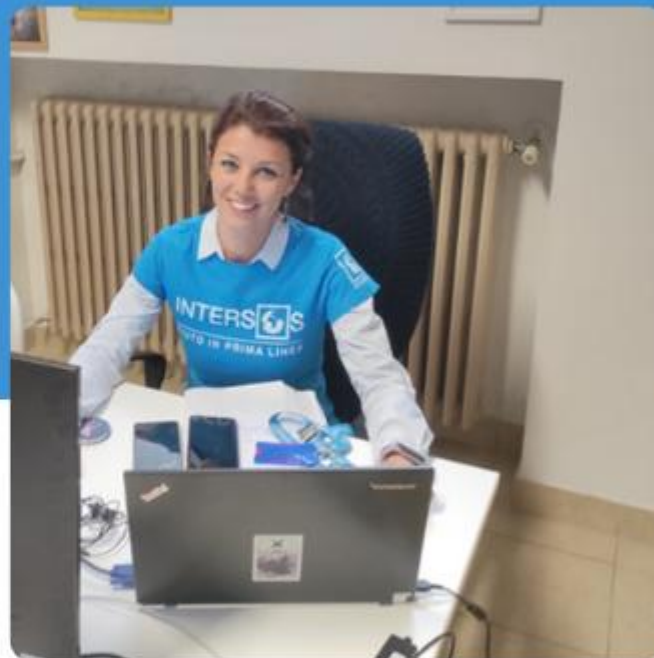
Formazione – Tecniche di fundraising per il territorio

FUNDRAISING
COORDINATOR



Ilaria Moriconi

INDIVIDUAL DONORS
MANAGER



Emanuela Vetere

Perchè é importante fare **FUNDRAISING** ?

1

Per garantire le risorse finanziarie necessarie per raggiungere gli obiettivi prefissati.

2

Per aumentare la visibilità e la fiducia di un'associazione.

3

Per coinvolgere la comunità e creare un senso di appartenenza.





Fundraising nazionale/internazionale

Il fundraising nazionale/internazionale coinvolge la raccolta di fondi su una scala più ampia, che può estendersi a livello nazionale o globale.



Fundraising locale (territoriale)



Il fundraising locale si riferisce alle attività di raccolta fondi mirate a coinvolgere e ottenere supporto finanziario da una specifica comunità o area geografica. Il fundraising locale è particolarmente efficace per progetti che hanno un impatto diretto e tangibile sulla comunità.

 **Target**



 **Obiettivo**



 **Pianificazione**



★ Risorse



★ Budget



Tecniche di Fundraising territoriale



1 Eventi

mercatini / fiere / concerti / sagre locali/ cene/maratone o altri eventi sportivi

- Individua gli eventi in programma e verifica che siano in linea con i vostri valori
- Contatta i responsabili dell'evento
- Stabilisci un obiettivo di raccolta fondi e come raggiungerlo (vendita merchandise? Offerte libere?).
- Come farai raccolta fondi? Solo in contanti? Con POS? Bonifico?
- Vuoi raccogliere fondi e fare al tempo stesso lead generation (raccolta contatti)?



1 Eventi



- Calcola i costi dell'evento (materiali, spostamenti, costo location, etc).
- Definisci i ruoli e forma le persone coinvolte.
- Promuovi la presenza all'evento (passaparola, social, email, etc).
- Se prendete i contatti delle persone che fanno una donazione o comprano un prodotto, inviate sempre un ringraziamento e invitateli a rimanere in contatto con voi.

EVENTI



VALIGETTA DEGLI STRUMENTI:

- Assicurati di avere materiali di visibilità: bandiere, flyer informativi, magliette, blocchetto delle ricevute, fogli per raccogliere i contatti (IMPORTANTE IL CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI).
- Verifica sempre che l'evento offra una copertura assicurativa, altrimenti bisogna farne una.
- Per le cene: per la somministrazione degli alimenti e bevande è necessario l'HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point), per gli alcolici è necessario un ulteriore permesso.
SEMPRE MEGLIO AFFIDARSI AD UN CATERING oppure prendere accordi con i ristoranti.
- Per inviare email ai tuoi contatti e analizzare i risultati puoi utilizzare piattaforme come:



Mailchimp

<https://www.mailchimp.com>

Tecniche di Fundraising territoriale



2 Social media

Facebook / Instagram / Twitter / LinkedIn/...

- Ogni piattaforma ha le sue caratteristiche è importante rispettarle.
- Crea una pagina dedicata alla tua associazione e invita i tuoi contatti personali ad unirsi.

Sui social è importante interagire:

- Pubblica post: condividi i tuoi racconti, esperienze, foto e video con i follower.
- Crea storie: con foto, video, testi e GIF per condividere i tuoi progetti.
- Crea eventi: per ricordare quando e dove si svolge il tuo evento.
- Ricerca influencer: per ampliare il tuo bacino.



Social Media



VALIGETTA DEGLI STRUMENTI:

- Scrivi i testi del post in modo chiaro, pensando al tuo destinatario.
- Scegli sempre un ask (es. visita il blog, sito, scarica la locandina, condividi con i tuoi contatti, metti un like...).
- Scegli immagini evocatrici e d'impatto.
- Campagne social paid su FB: lasciti ispirare, visita la libreria di FB
(<https://www.facebook.com/ads/library/>)
- Se hai bisogno di ritoccare una foto o di impostare immagini articolate utilizza:
<https://www.canva.com/>

Tecniche di Fundraising territoriale



3 Crowdfunding

Buona Causa / Rete del Dono/ GoFundMe / Produzioni dal Basso/ ...

- Uno dei modi più comunemente utilizzati per finanziare un progetto o un'iniziativa è il crowdfunding, o finanziamento collettivo.
- Esistono diverse piattaforme di Crowdfunding, la scelta va fatta in base al tipo di pubblico che può raggiungere, al progetto da presentare, al tipo di assistenza che offre, alle commissioni da pagare e se prevedono o meno sistemi di rewards (ricompense).
- Richiedono del tempo, per registrarsi inserire il progetto personalizzare la pagina e capire il funzionamento.



3 Crowdfunding



1. Definisci l'obiettivo

- stabilisci un obiettivo di raccolta fondi chiaro e realistico.
- spiega come verranno utilizzati i fondi.

2. Scegli la piattaforma giusta

- verifica la tipologia di progetti inseriti
- valuta le commissioni e le funzionalità offerte.

3. Racconta una storia coinvolgente

- crea una narrazione emozionale.
- usa testimonianze di beneficiari.

4. Produci contenuti visivi di qualità

- Realizza un video di presentazione professionale.
- Utilizza immagini e grafici di alta qualità.

5. Pianifica comunicazione e marketing

- promuovi la campagna sui social media.
- invia email ai tuoi contatti.
- organizza eventi di lancio e collabora con influencer.

6. Incentiva le donazioni

- fornisci aggiornamenti regolari ai donatori.

7. Costruisci una comunità

- interagisci con i sostenitori e rispondi ai loro commenti.
- chiedi feedback e coinvolgi i sostenitori.

8. Monitora e adatta la campagna

- analizza i dati per capire cosa funziona.
- adatta la strategia basandoti sui risultati.

9. Ringrazia i donatori

- invia ringraziamenti personalizzati.
- riconosci pubblicamente i donatori più generosi.

10. Post-campagna

- invia un rapporto finale sull'uso dei fondi.
- mantieni il coinvolgimento per future iniziative.

Crowdfunding



VALIGETTA DEGLI STRUMENTI:

Rete del dono

- Piattaforma italiana specializzata nel fundraising per ONP e per le aziende che fanno CSR.
- Supporta la raccolta fondi per progetti tutti i tipi di progetti.
- Costi: il 5% +iva sulla donazione + spese operatori bancari

Buona causa.org

- Piattaforma italiana DYI (do you it)
- Adatta per iniziative sociali, culturali e di solidarietà.
- Costi: gratuita, ci sono unicamente le spese legate agli operatori bancari. Non devo aspettare la chiusura del progetto per l'incasso.

GoFundMe

- Piattaforma gratuita che consente di creare campagne di raccolta fondi di vario genere.
- E' rivolta a singoli individui, gruppi e organizzazioni. Versatile per la condivisione sui social,.
- Costi: gratuita, solo commissioni su carta di credito di 0,30€/donazione.

Produzioni dal Basso

- Piattaforma italiana, focus editoria.
- Adatta iniziative culturali, un progetto di start-up di impresa o un evento, un'iniziativa sociale o personale.
- Costi: cambiano a seconda delle soluzioni che adotti.

Tecniche di Fundraising territoriale



4 Partnership locali

Collaborazioni con negozi / ristoranti/ bar/ librerie / aziende locali...

- E' possibile chiedere di fare una donazione extra su un prodotto che verrà devoluta in beneficenza.
- Una % di un prodotto specifico viene devoluta in beneficenza.
- Donazione extra alle casse.
- Donazione del resto alle casse.
- Gift card dedicata.
- Donazione di beni (dipende dall'obiettivo della raccolta fondi).
- Richiesta di spazi per un banchetto informativo.
- Inserimento lavorativo.
- Volontariato aziendale.
- Corsi di formazione professionale.

Partnership locali



VALIGETTA DEGLI STRUMENTI:

- Fai una presentazione digitale e cartacea su: chi siete, cosa fate, quale obiettivo volete raggiungere, possibilità di collaborare.
- Chiedi sempre un appuntamento di persona.
- Dai seguito agli incontri con un recap per email.
- Coinvolgi l'azienda partner negli eventi che organizzi.
- Fai telefonate di loyalty per mantenere sempre caldo il contatto.
- Fornisci feedback sui progetti portati avanti insieme (quanto è stato raccolto, quale sarà l'impatto sul vostro lavoro).
- Ricordati di fare gli auguri per le festività.



INTERS  S

Grazie