

*Promuovere e rendicontare le buone azioni:
Fundraising e Bilancio Sociale
Alessandria, 8 febbraio 2014*

**La cultura del Fundraising:
Il dono, le relazioni, la raccolta fondi**

Simona Biancu

© ENGAGEDin

Chi sono

Consulente per la Raccolta Fondi per organizzazioni non-profit italiane ed internazionali

Consulente per la Responsabilità Sociale di Impresa (CSR) per aziende italiane ed internazionali

Docente in corsi, universitari e non, sulla raccolta fondi, la Responsabilità sociale d'impresa, il marketing sociale, la comunicazione

www.engagedin.net



*L'uomo non è fatto solo per vivere,
ma per vivere bene
(Aristotele)*

“Il dono come fatto sociale” (*M. Mauss*)



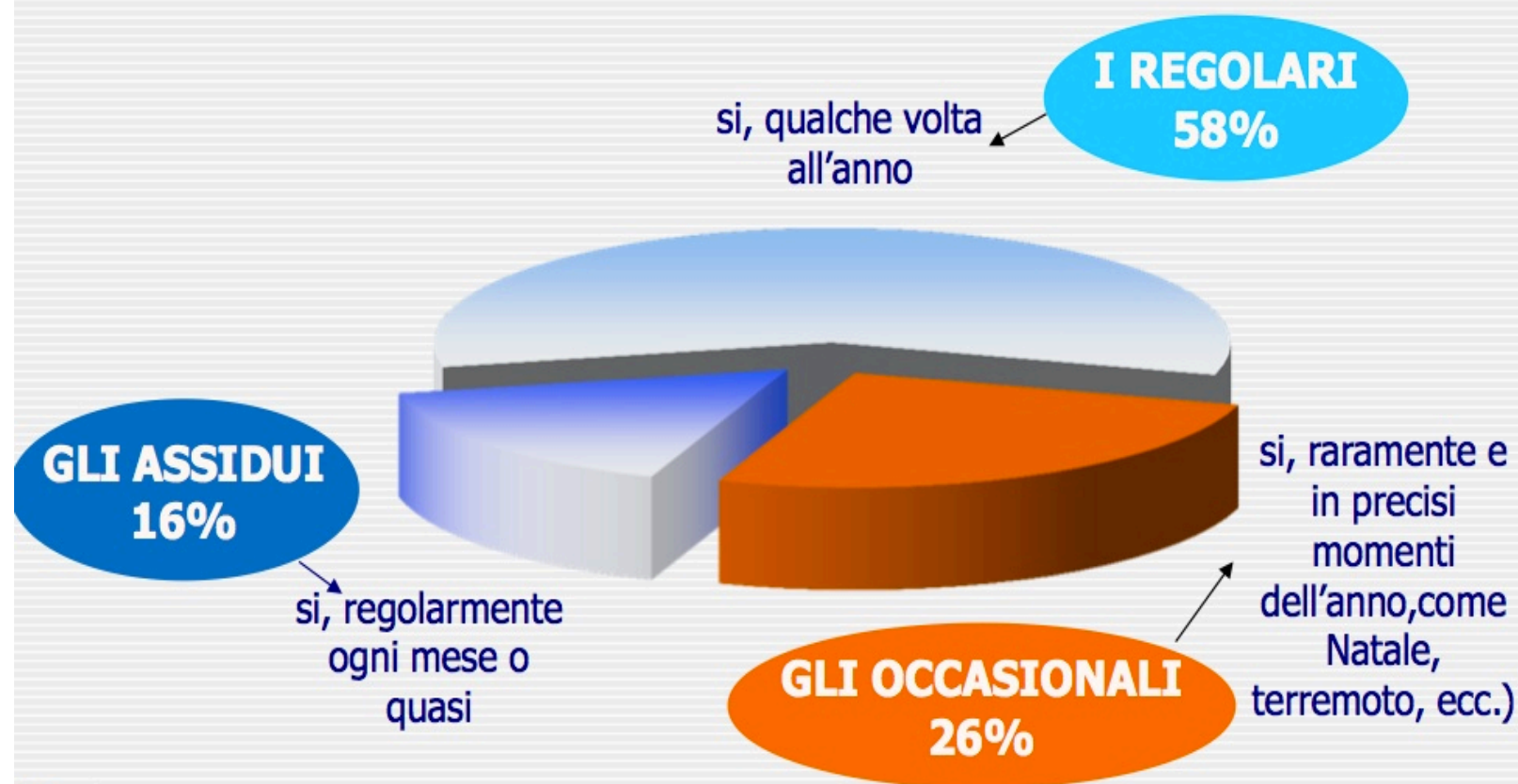
nella pratica del dono il focus non è sulle cose scambiate ma sul legame che, grazie a tale pratica, si va a generare, coltivare, rafforzare.

E' dunque nel dono che
si manifesta la socialità,
in quanto
lo scambio genera un
rapporto tra persone

Nella nostra società
c'è ancora posto per il dono?

La frequenza al dono

Nel corso degli ultimi 12 mesi ha fatto una donazione ad una organizzazione non profit, offrendo del denaro per una causa di solidarietà o umanitaria?



Base: donatori NON PROFIT (1000 casi)

Le motivazioni a donare

Quali sono i principali motivi che la spingono a fare delle donazioni?

Risposte spontanee



La totalità degli intervistati, in prima battuta, dona per di **aiutare chi ha bisogno (93%)**.

Altre le motivazioni degne di nota come: il **senso di identificazione** con chi necessita di aiuto **(27%)** *"mi metto nei panni di chi ha bisogno/mi sento di appartenere ad un gruppo"*;

il **desiderio di fare qualcosa di utile** **(21%)** *"è l'unica cosa che posso fare per sentirmi utile |non potendo fare volontariato aiuto con il denaro ;*

il **sentimento di appagamento morale** **(19%)** *"mi fa sentire con la coscienza a posto| dopo averlo fatto provo un forte senso di appagamento| se non lo facessi proverei forti sensi di colpa"*.

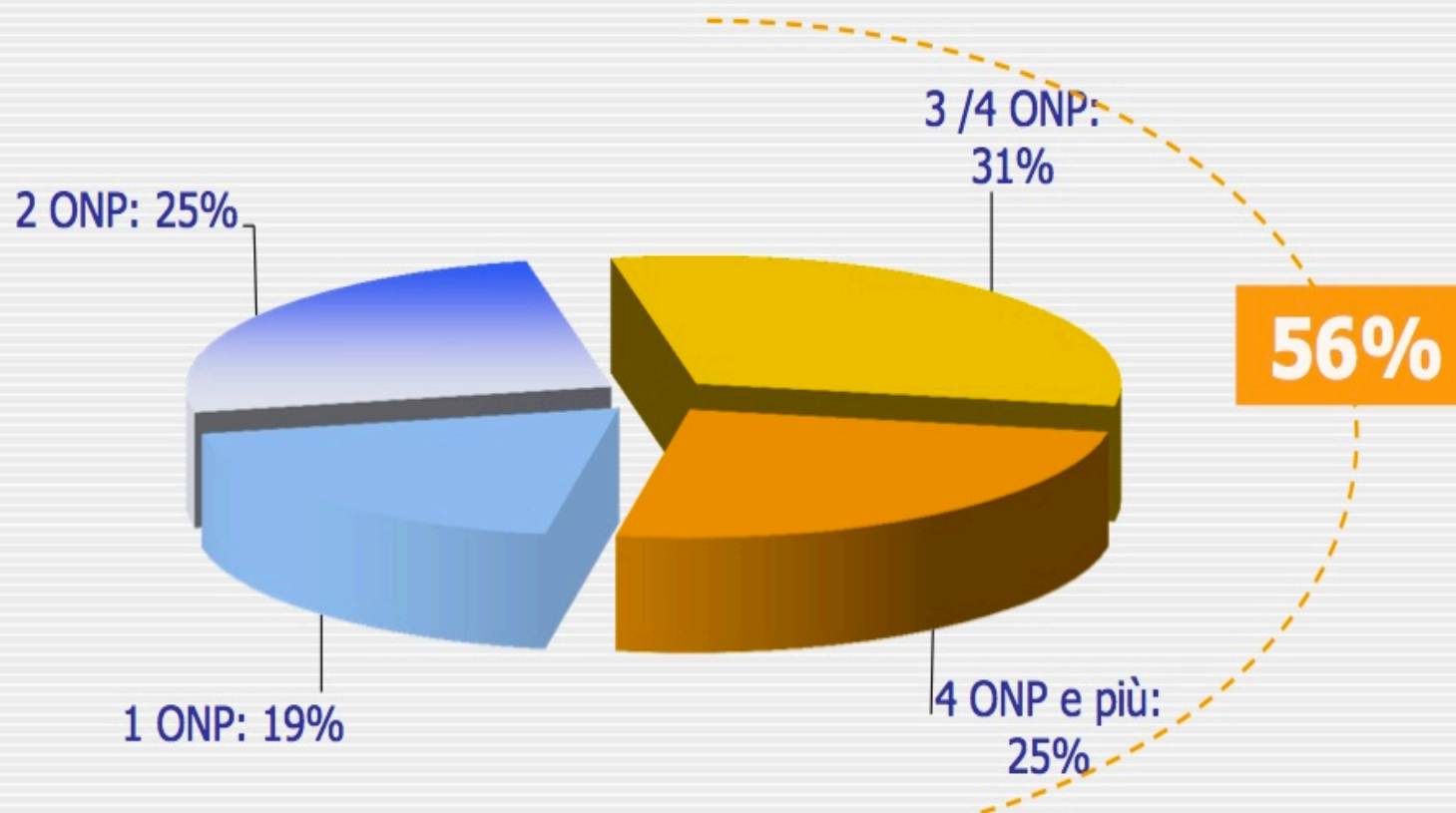


Base: donatori NON PROFIT (1000 casi) Possibili più risposte



Le ONP sostenute

Sempre pensando agli ultimi 12 mesi a quante organizzazioni non profit ha rivolto le sue offerte/ donazioni in denaro?



Base: donatori NON PROFIT (1000 casi)



Le cause sostenute

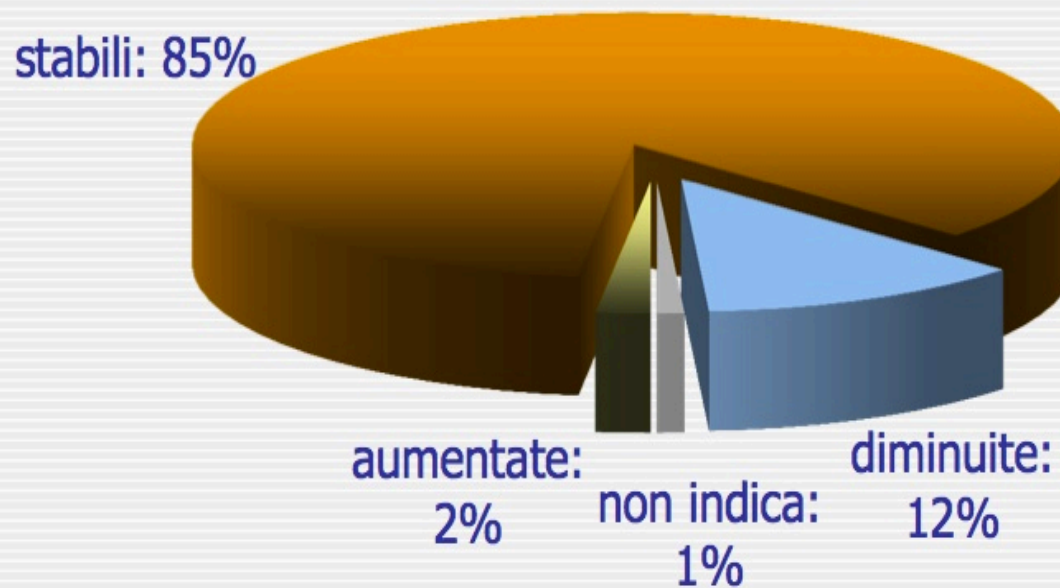
A quale causa o a quali cause destina le sue offerte/donazioni in denaro?



Base: donatori NON PROFIT (1000 casi) Possibili più risposte

Le somme donate

Rispetto all'anno scorso lei direbbe che le sue offerte/donazioni in denaro sono aumentate, diminuite o rimaste uguali?



Base: donatori NON PROFIT (1000 casi)

Il I mantra del fundraising

“Le **p**ersone donano
a **p**ersone
per aiutare altre **p**ersone”

Il fundraising è quindi una questione
di

relazioni tra persone

interessate ad "occuparsi" di una
buona causa

**(e solo successivamente ha a che fare
con i soldi)**

Il fundraising è la
scienza della
sostenibilità
di una causa sociale

- Si basa sulla “forza” delle relazioni tra l’organizzazione che chiede fondi e i potenziali donatori
- Richiede professionalità, competenze, tempo
- Non è “piatto”
- E’ un mix bilanciato di emozione + razionalità

Alla base di tutto c'è
la **fiducia**, che nasce
dalla professionalità,
dalla reputazione,
dalla storia,
dall'esperienza diretta con
l'organizzazione che chiede fondi

*“La migliore sollecitazione si verifica
quando
la giusta donazione viene richiesta al
potenziale donatore giusto dal
dalla persona giusta al
momento giusto nel
modo giusto”*

(H. Rosso)

Conosciamo i nostri donatori?

(c) ENGAGEDin

Il Fundraising
dovrebbe essere
un'attività permanente,
che coinvolge l'intera
organizzazione,
finalizzata a realizzare la mission

Suggerimento finale:

se non siete certi del vostro approccio al fundraising, provate a mettervi nei panni di un potenziale donatore e chiedetevi:

Perché dovrei donare a questa organizzazione?

Elencate le possibili risposte:
costituiranno la base della relazione con i vostri donatori e, di conseguenza, la base del vostro piano di fundraising!

Credits

I dati sui comportamenti dei donatori sono tratti dall'indagine "Gli italiani e il fundraising", realizzata da IDMC nel 2013.

Link:

<http://www.idmcsrl.com/italiani-e-fundraising/>

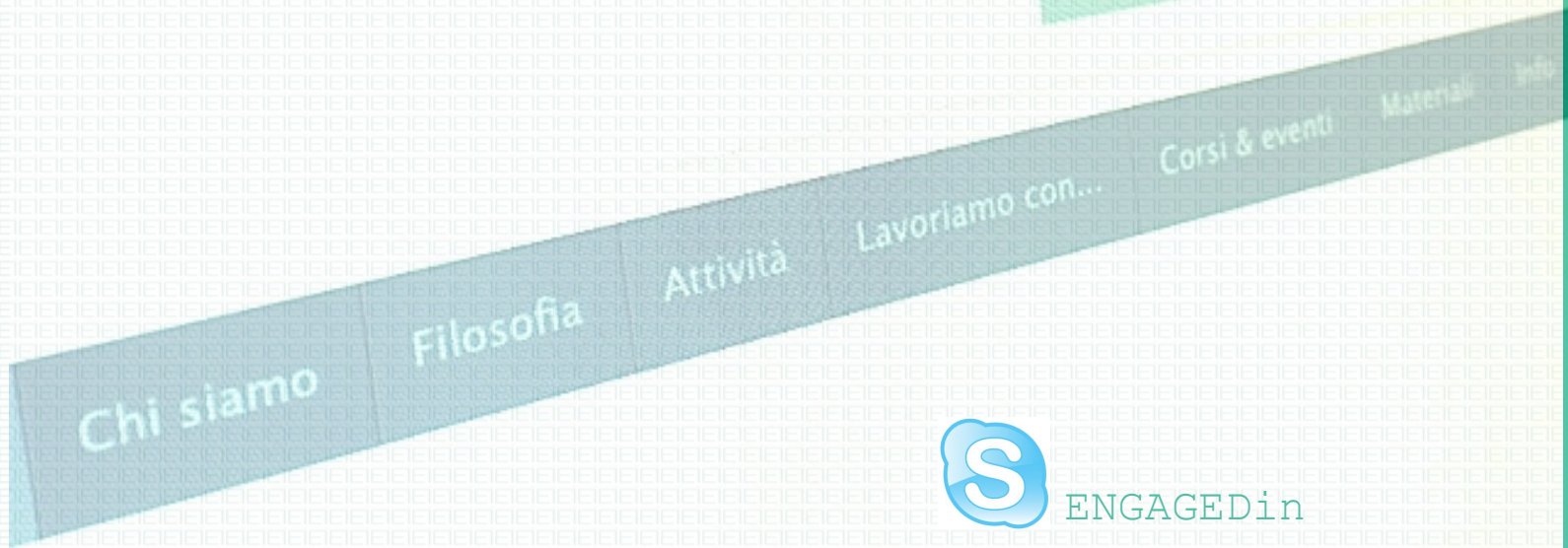
ENGAGED IN



Grazie!

www.engagedin.net

simona@engagedin.net



ENGAGEDin



ENGAGED_in

