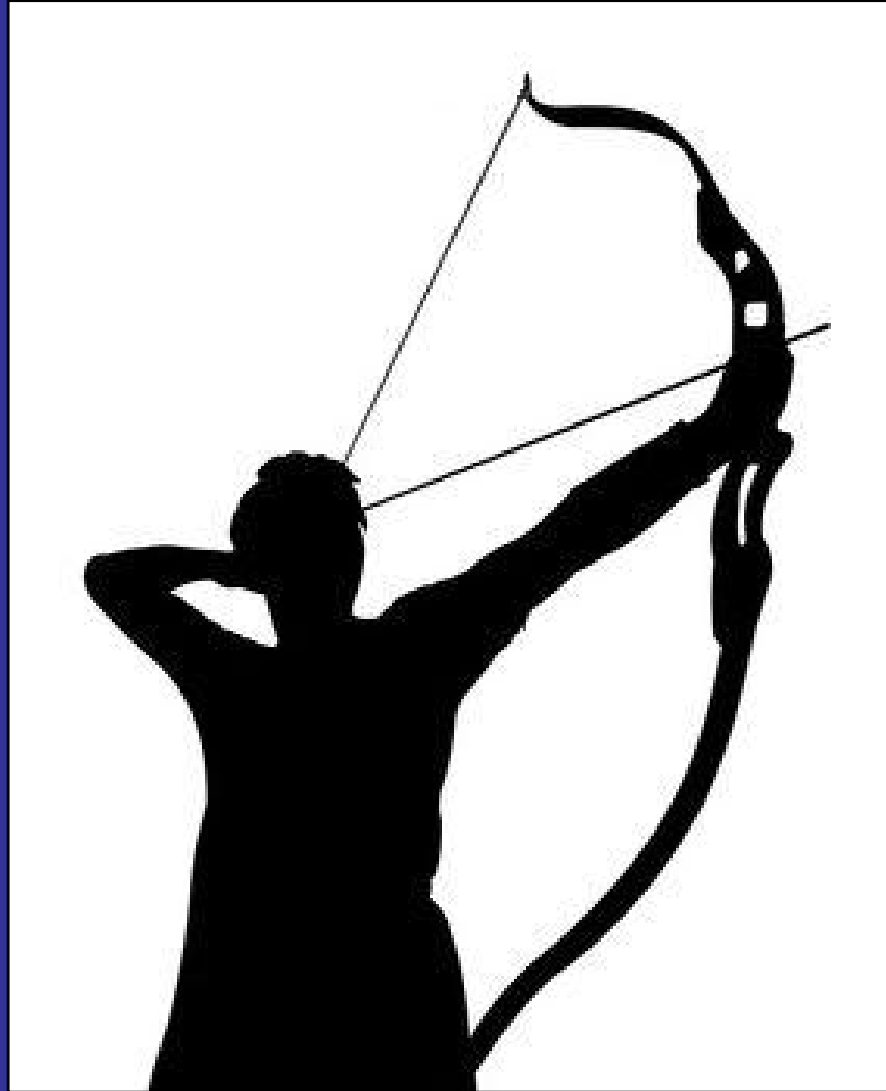




**Se l'organizzazione è guidata dal bisogno (THE NEED)
e da una visione chiara, raggiungere l'obiettivo
diventa una missione possibile.**



Se il bisogno guida e rende coerente la comunicazione in tutte le sue espressioni, il messaggio arriva dritto al bersaglio



Se il messaggio trasmette passione, valori, comunica progetti realizzabili, nessuno ti potrà resistere

Ma come farsi notare nella mischia? Perché il donatore dovrebbe sostenere proprio te?



**Le tariffe postali condannano il direct mail?
Le risorse non ci sono per investire in pubblicità?
Non hai uno sponsor per il tuo evento?**



**Non basta una sola bacchetta magica:
ci vuole una grande visione, una meticolosa pianificazione e
il giusto mix di strumenti di comunicazione e fundraising.**

**Ogni attività di comunicazione e fundraising
(direct mail, telemarketing, advertising, eventi,
merchandising, emailing, face2face....)
è una moneta a due facce**



**Conoscerle è un ingrediente fondamentale
per contenere i rischi**

Ricordati:

“Quando muovi sii rapido come il vento, maestoso come la foresta, avido come il fuoco, incrollabile come la montagna.”



**E non sottovalutare l'arte della guerra:
“Conosci il nemico, conosci te stesso,
mai sarà in dubbio il risultato di 100 battaglie”**



Ti sei mai chiesto quale battaglia vuoi vincere?

“
Aumentare la tua notorietà?
Raccogliere fondi?
Acquisire donatori?
Fidelizzare i tuoi sostenitori?
Finanziare un progetto speciale?
Costituire un fondo?
Regolarizzare il cash flow?
Fare people raising?
Diversificare le fonti di entrata?
Attrarre più aziende?... ”



**Comunque, non dimenticare ...
vincere una battaglia non significa vincere la guerra!
Attrezzati, domani può essere tardi!**