



Introduzione al corso

101. Principi e Tecniche di Fundraising

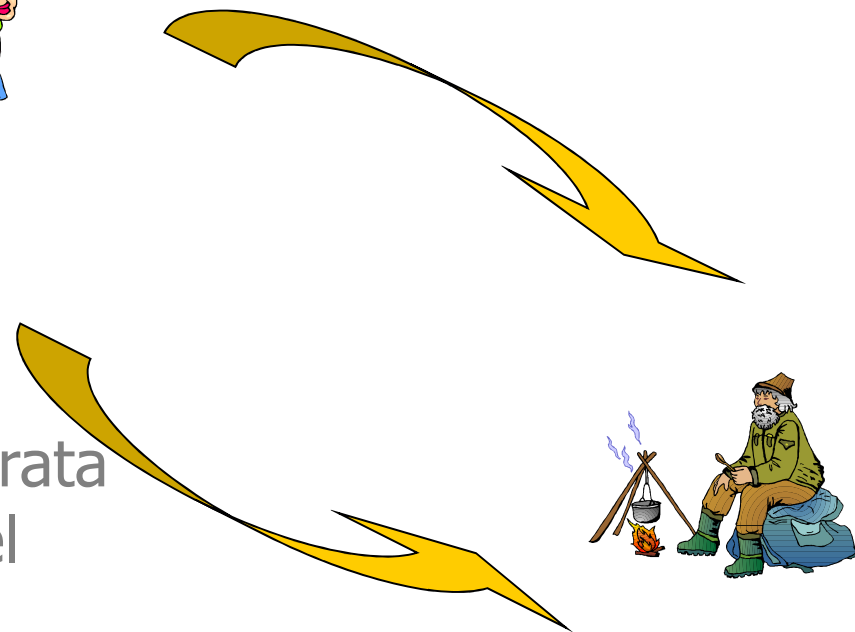
26-28 maggio 2010



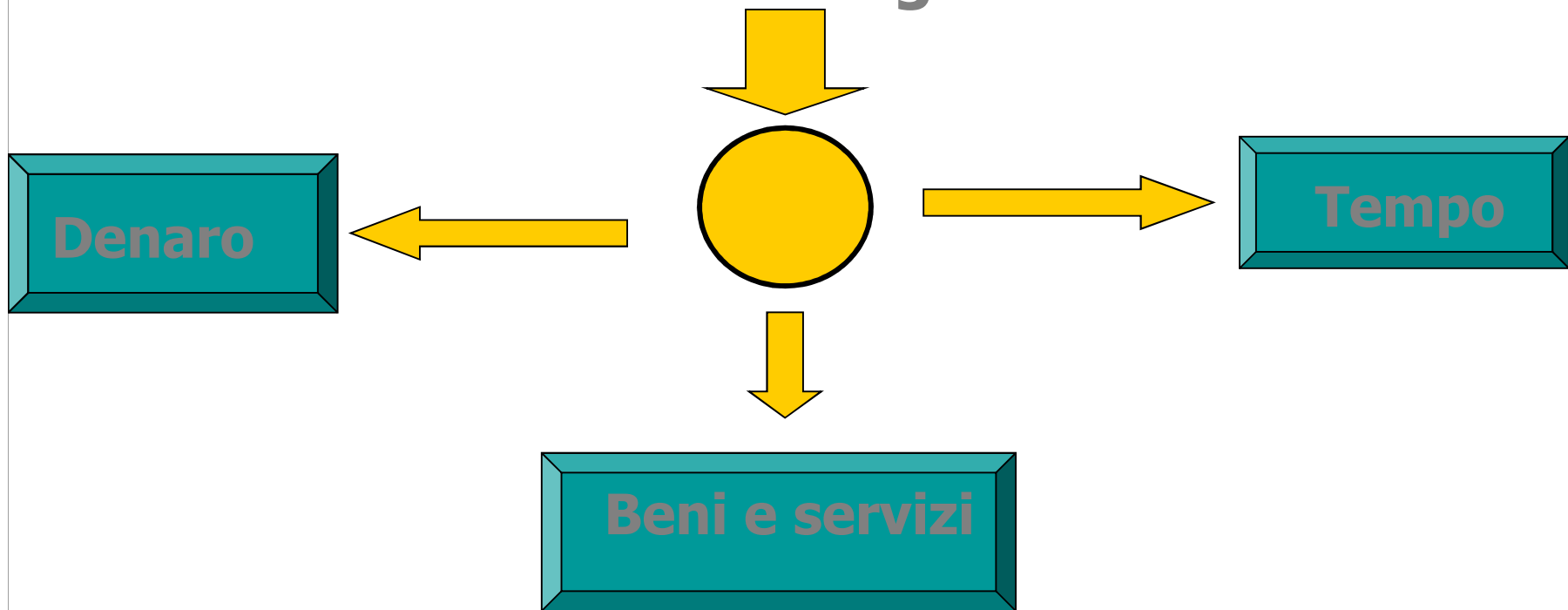
Anche la solidarietà necessita di risorse.....!!



Le Organizzazioni devono diversificare le loro fonti di entrata per garantire il loro operato nel lungo termine.....



**Il Fundraising è l'arte di saper chiedere
alle persone ciò di cui una organizzazione
ha bisogno**



Che cosa significa essere “non profit”?



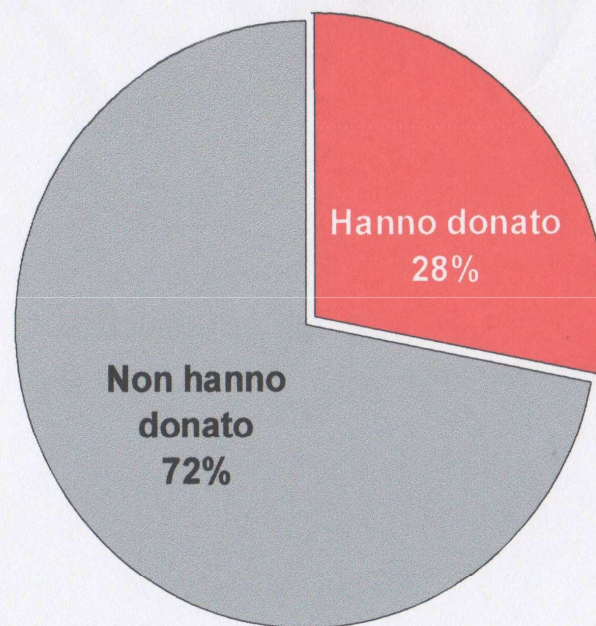
- Organizzazioni non profit o no profit?
- Il ruolo del Vincolo alla Non Distribuzione degli Utili (Non Profit Distribution Constraint, NPDC)

Le ONP come organizzazioni not – for - profit in quanto
MISSION-ORIENTED

Italiani che hanno effettuato almeno una donazione

Valori %

D. 1



Nota: nella domanda del questionario è stato specificato di non considerare le offerte della S. Messa domenicale.

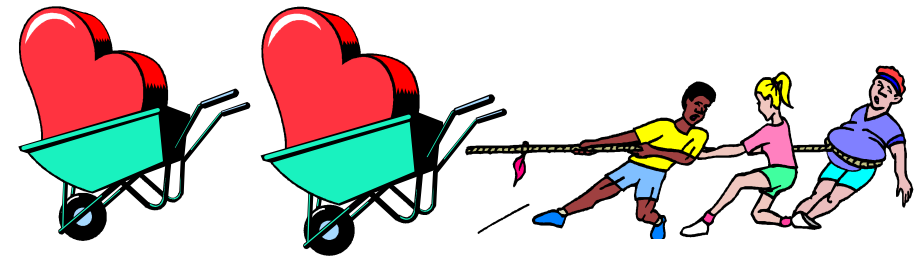
Base: totale campione ottobre 2004 (n=1009)

Si dona per...

Le idee



Le buone cause



Le persone



- 1. Promuovere** il nome e gli scopi istituzionali dell'Organizzazione
- 2. Aumentare** il numero dei donatori
- 3. Assicurare** una stabilità finanziaria
- 4. Garantire** lo sviluppo delle attività dell'Organizzazione

CRESCE IL RUOLO E LA FUNZIONE DELL'ASSOCIAZIONISMO E DEL VOLONTARIATO

↓
OGNI ASSOCIAZIONE DEVE TENDERE A MIGLIORARE:

↓
☞ L'EFFICIENZA

↓
☞ L'EFFICACIA

DELLA PROPRIA AZIONE E DEI SERVIZI OFFERTI

OCCORRE

↓
**SAPER GESTIRE UN'ORGANIZZAZIONE COMPLESSA,
LE SUE RISORSE UMANE ED ECONOMICO-FINANZIARIE**



NELL'ERA DELLA COMUNICAZIONE OCCORRE SAPERE:

COMUNICARE BENE ALL'INTERNO E ALL'ESTERNO

PIANIFICARE

PROGRAMMARE IN MODO FLESSIBILE

GESTIRE E VERIFICARE

ANALIZZARE

Il Fundraiser volontario:

motivato, entusiasta
socio e/o attivista giovane
socio e/o attivista di media età
con esperienza di lavoro in altri campi
ha una buona attitudine alle attività di
Fund Raising

Il Fundraiser professionale :

ha una preparazione e competenze diversificate
progetta, sviluppa, dirige e valuta il ciclo del
Fund Raising dell'Organizzazione
gestisce le trattative con i fornitori ed i clienti
si rapporta con la parte istituzionale della
Organizzazione ed interagisce con la Direzione
Utilizza teorie, metodologie e tecniche di
Marketing, Comunicazione e Pubbliche Relazioni

**IL MARKETING SVOLGE
UN RUOLO CENTRALE
AI FINI DELLA
SOPRAVVIVENZA
DI UNA ORGANIZZAZIONE**

Si raggiunge con una idonea e corretta strategia di comunicazione e marketing finalizzata a:

- Promuovere nome e scopi dell'associazione
- Raccogliere adesioni e fondi da privati

