

FUND RAISING

È l'insieme di tutte le sollecitazioni che le organizzazioni non profit mettono in atto per raccogliere fondi, beni materiali e tempo dei volontari

CORRELAZIONE TRA RACCOLTA FONDI E PROGETTAZIONE

Non si progetta o non si dovrebbe progettare
unicamente per raccogliere i fondi;
al contrario, si raccolgono fondi
perché si ha un buon progetto

Progettazione: Analisi del bisogno

Definizione, in
maniera chiara
e condivisa, del
bisogno che
deve essere
soddisfatto

Es. 1

Accreditamento sede Avis Fiesta

Es. 2

Ristrutturazione nuova sede Avis
Villarosa

Progettazione: Individuazione dell'obiettivo

Trasformazione
del bisogno
in obiettivo
concreto

Es. 1

Adeguamento dei servizi igienici per disabili e costruzione della rampa d'accesso

Es. 2

Ristrutturazione e messa a norma dell'edificio

Progettazione: Analisi del territorio

Processo di raccolta di informazioni e di fatti determinanti nella scelta e nella condivisione del piano di raccolta fondi



Progettazione:

Attività necessarie per raggiungere l'obiettivo

Individuazione
delle azioni
concrete da porre
in essere per
raggiungere
l'obiettivo

Es. 1 e 2

Rivolgersi ad architetti e geometri
per la planimetria; richiedere la
certificazione in comune; acquistare i
materiali; ricercare muratori; ecc.

Progettazione: Strumenti

Individuazione
degli strumenti
che
permetteranno
di raggiungere
l'obiettivo

Es. 1

Gestione di una lotteria all'interno
della sagra del paese

Es. 2

Organizzazione di una sagra di paese
Organizzazione di un concerto
Invio di lettere motivazionali ai soci
Posizionamento cassetine per la
raccolta fondi

Progettazione: Budget

In una buona
progettazione di
fund raising il
budget è l'ultimo
elemento che
viene determinato

Es. 1

13.000 euro

Es. 2

30.000 euro

Rendicontazione e Trasparenza

Gli strumenti per “fidelizzare” i donatori si concretizzano nella buona causa e nell’accurata rendicontazione dei risultati ottenuti e delle attività effettuate per ottenerli;

In questo modo si ottiene sia la realizzazione dell’opera preventivata che un rapporto di fiducia tra l’associazione e il donatore, il quale sarà ben disposto in futuro a ripetere la sua opera, sia in vista del mantenimento della buona causa in questione che della realizzazione di nuove.

Conclusione

Instaurare delle solide relazioni con tutti gli stakeholder (anche attraverso la costituzione di database), è il principale modo per generare quello scambio sociale che permette la sopravvivenza dell'organizzazione non profit e la realizzazione dei progetti della stessa.

“Avis Giovani e non solo: prove tecniche di comunicazione”
Forum Nazionale Giovani Avis 2012
Campofelice di Roccella (Pa)
17-18 marzo 2012

Attività per gruppi nello svolgimento del forum - gruppo di lavoro “I piccioli”

Il Forum Nazionale Giovani Avis 2012 con titolo “ **Avis Giovani e non solo: prove tecniche di comunicazione**” si è svolto con uno schema comprendente un momento introduttivo-formativo iniziale in plenaria, un’attività teorico-pratica in gruppi e la presentazione dei lavori di gruppo in plenaria alla conclusione del forum stesso.

I gruppi sono stati denominati con termini, tratti dal dialetto siciliano, attinenti alla tematica affrontata. Tutti gli argomenti sono stati introdotti in plenaria dagli esperti e poi assegnati per lo svolgimento dei lavori di gruppo.

I membri dei diversi gruppi sono stati assistiti, dal punto di vista formativo, dalle autorità intervenute in plenaria, in quanto esperti nelle tematiche affrontate. Inoltre sono stati sostenuti nel lavoro da membri della consulta nazionale Giovani Avis.

Gruppo di lavoro “I piccioli”

Nel gruppo di Lavoro “I piccioli” è stato affrontato il tema del **Fund Raising**, con la determinante collaborazione dell’Avv. **Ernesto Pulvirenti**, che ha fornito sia un contributo formativo che di “tutoraggio” durante il momento applicativo.

L’obiettivo dell’attività in gruppo è consistito nell’ideare, dopo aver appreso i concetti rudimentali dell’attività del Fund Raising, un piano strategico di raccolta fondi da parte di un’ipotetica associazione Onlus (nel nostro caso Avis) locale.

Questo progetto è stato poi esposto in plenaria alla fine dei lavori.

Momento formativo

Apprendimento del concetto di Fund Raising e dello schema strategico generale:

Il concetto di Fund Raising si traduce con il termine “**Raccolta fondi**”, comprendendo tuttavia tutto l’insieme di elementi quali **finalità benefica** della raccolta, **analisi del pubblico donatore**, **strategie di realizzazione**, al fine di **ottenere la maggiore quantità di fondi** reperibile.

La migliore conoscenza della pratica del Fund Raising incide fortemente sul risultato stesso.

Particolare attenzione alla **gerarchia dei valori**: viene **prima l’analisi del bisogno concreto** dell’associazione **e del territorio** d’appartenenza **rispetto al target finale** della raccolta, i soldi: si ha una necessità, si elabora un progetto, dunque è necessario effettuare una raccolta fondi.

L’importanza della **buona causa** è fondamentale, in quanto è la motivazione che spinge il donatore a dare soldi. Deve esserci un **matrimonio di interessi tra il donatore e l’associazione**.

Il risultato finale è frutto consequenziale della strategia applicata, ma è soprattutto un risultato, oltre che di ordine economico, di **alleanza tra il donatore e l’associazione**.

Una pianificazione di Fund Raising deve includere al suo interno gli strumenti per “fidelizzare” i donatori, e questi si concretizzano nella buona causa e nell’**accurata rendicontazione dei risultati** ottenuti e delle attività effettuate per ottenerli.

In questo modo si ottiene sia la realizzazione dell’opera preventivata che un rapporto di fiducia tra l’associazione e il donatore, il quale sarà ben disposto in futuro a ripetere la sua opera, sia in vista del mantenimento della buona causa in questione che della realizzazione di nuove.

Momento applicativo:

Il gruppo è stato diviso in due sottogruppi i quali dovevano ideare un progetto immaginario di Fund Raising per un'ipotetica o concreta Avis locale.

In un sottogruppo è stato ideato un progetto di Fund Raising per realizzare la ristrutturazione della sede Avis di Villarosa, nell'altro l'obiettivo era di ristrutturare a norma di legge i servizi igienici della sede Avis di un'ipotetica cittadina marittima al fine per ottenere l'accreditamento della sede. Elaborati i due progetti, essi sono stati presentati in assemblea plenaria al termine del forum.

La presentazione dello schema del lavoro di gruppo è nel file allegato a questa relazione.

Considerazioni generali:

Come partecipante al gruppo di lavoro "**I piccioli**" e come membro del **Gruppo Giovani di Roma** posso confermare il **valore formativo** di questo forum, sia per quanto riguarda l'intervento degli esperti partecipanti che per l'attività di gruppo svoltesi insieme agli altri ragazzi delle diverse AVIS locali italiane.

Nonostante la ristrettezza temporale del forum ritengo sia stata un'**ottima opportunità di confronto e di condivisione di valori** con i nostri coetanei avisini delle varie regioni italiane.

Come membro del gruppo "**I Piccioli**",

Tommaso Agostino Ninone