



Raccolta Fondi

Diventiamo creativi per garantire la continuità delle nostre azioni!

Scheda di formazione AIC
Febbraio - Marzo 2024

Gloria Amparo Benítez e Milagros Galisteo



Introduzione

- Le risorse finanziarie sono necessarie per portare avanti le nostre azioni.
- Una buona comunicazione è la chiave della raccolta fondi: dobbiamo essere in grado di spiegare e trasmettere agli altri il lavoro che svolgiamo per incoraggiarli a contribuire.
- È fondamentale mostrare ai donatori che, con la loro donazione, hanno il potere di fare una differenza significativa nel mondo, migliorando la qualità della vita delle persone più povere e trasformando allo stesso tempo la propria vita.
- In quanto membri dell'associazione, siamo tutti potenziali raccoglitori di fondi e corresponsabili della raccolta fondi: dobbiamo essere chiari su cosa fa la nostra associazione, perché lo fa e per quale scopo.

L'**obiettivo di questa scheda** è di proporre idee per aiutarci a raccogliere in modo creativo i fondi necessari per portare avanti il nostro lavoro.

Alcuni principi fondamentali

- **Conoscenza:**
 - Dell'associazione e dei suoi bisogni.
 - Dei donatori potenziali e delle loro caratteristiche.
- **Comunicazione:** dobbiamo scegliere i media giusti e sviluppare messaggi per
 - Presentare le esigenze della nostra associazione e
 - far coincidere gli obiettivi dei potenziali donatori con quelli della nostra associazione.
- **Organizzazione e pianificazione:** dobbiamo sviluppare una strategia.
- **Domanda:** se non si chiede, nessuno darà.

« Il 100% dei tiri non effettuati sono tiri mancati » – Wayne Gretzky, leggenda dell' hockey

- **Ringraziare i donatori:** Questo dovrebbe essere fatto subito, e dimostra che apprezzate la loro decisione di fare una donazione; potrebbe anche predisporli a sostenere nuovamente l'associazione.
- **Informazioni:** Non solo dovete dimostrare ai donatori che il loro contributo finanziario ha un impatto reale nel mondo, ma dovete anche far conoscere loro **l'impatto concreto** del loro sostegno, attraverso rapporti di attività chiari e completi che lo evidenzino.
- **Perseveranza e pazienza:** ci vuole tempo per sviluppare una strategia di raccolta fondi efficace basata su un rapporto di fiducia con i donatori.

Sviluppare una strategia di raccolta fondi efficace

- Sulla base di un piano strategico generale, un **team speciale** dovrebbe essere responsabile dello sviluppo e del coordinamento di una strategia di raccolta fondi, e coordinare **una strategia di raccolta fondi**, con obiettivi, risultati attesi e quantità di fondi da raccogliere per raggiungere tali obiettivi.
- **Fasi da seguire per sviluppare una strategia di raccolta fondi**
 - ▶ **Fase 1- Missione e obiettivi dell'organizzazione** : devono costituire la base della strategia
 - ▶ **Fase 2- Influenze interne ed esterne:** analisi SWOT (Forze, Debolezze, Opportunità e Minacce). Permette di avere un'idea delle opportunità e degli eventuali inconvenienti da tenere in conto.
 - ▶ **Fase 3- Obiettivi della raccolta fondi:** possono essere identificati sulla base delle esigenze dell'associazione e dei risultati dell'analisi SWOT. Permettono di identificare le priorità dell'associazione.
 - ▶ **Fase 4- Tipi di donatori**
 - ▶ **Fase 5- Metodi di raccolta fondi** : Sono decisi in funzione degli obiettivi, del tipo di donatori disponibili e della durata della raccolta.
 - ▶ **Fase 6- Risorse e budget** : calcolare le risorse umane, materiali e finanziarie necessarie e redigere un budget; essere realistici e tenere conto di eventuali rischi.

Stabilire una relazione con i donatori

- Stabilire relazioni di fiducia stabili e durature con i donatori richiede tempo, ma garantisce finanziamenti regolari a lungo termine. Per raggiungere questo obiettivo, c'è bisogno di **pazienza, gratitudine e diffusione d'informazioni**.
- **Ecco alcuni tipi di donatori :**
 - **I singoli** : volontari e membri del personale, familiari, amici, vecchi membri.
 - **Le Autorità e Amministrazioni locali**: finanziano o collaborano a programmi di promozione.
 - **Le imprese** locali, nazionali e internazionali : possono fare donazioni in denaro, in natura o in competenze. È possibile concludere accordi di sponsorizzazione.
 - **Le Nazioni Unite e le organizzazioni collegate (UNICEF, PNUD, UNFPA, UNESCO, OMS)**: forniscono importanti finanziamenti in tutto il mondo.
 - **I Fondi europei**: la Commissione Europea finanzia importanti programmi nei paesi in via di sviluppo. Tuttavia, i progetti che finanzia richiedono una notevole capacità di gestione.
 - **Le Fondazioni** : forniscono sovvenzioni a organizzazioni e cause specifiche.
 - **Organizzazioni non governative internazionali (OING)** : alcune sostengono progetti.
 - **Gruppi vincenziani locali** : la Famiglia Vincenziana o vari gruppi AIC talvolta sostengono progetti in cui sono coinvolti anche loro.

Attività generatrici di reddito

VENDITE	EVENTI		ALTRO
<ul style="list-style-type: none"> • Donazioni di cibo o regali • Biglietti per teatro/danza/cinema • Adesivi/badge • T-shirts, penne e borse con il logo o il nome dell'associazione • Lanterne e rosari • Oggetti d'artigianato • Articoli di marca • Torte virtuali • Torte/biscotti • Ricettari • Vestiti di seconda mano • Biglietti Natalizi Lavori a maglia/cucito • Candele 	<ul style="list-style-type: none"> • Banchetti di solidarietà • Bingo • Cerimonie di premiazione • Cocktail/mostre /vendite d'arte • Concerti di musica • Concerti d beneficenza, in presenza o virtuali • Sfilate di moda • Eventi sportivi sponsorizzati • Mostre • Fiera di gastronomia internazionale, piatti tipici nazionali • Maratone, marce • Organizzazione di pranzi/danze e vendita dei posti a tavola 	<ul style="list-style-type: none"> • Gare di cucina o di pasticceria sponsorizzate dal maggior numero possibile di aziende private. • Récital di poesia e di canzoni • Tombola/lotterie • Vendite all'asta • Serata Culturale • Anteprime cinematografiche sponsorizzate 	<ul style="list-style-type: none"> • Raccolte di offerte durante la messa • Stampa e vendita di calendari con varie stampe fotografiche • Lavaggio auto <p style="text-align: center;"><i>E TUTTE LE IDEE CHE VI VENGO IN MENTE!</i></p>

Frais che possono aiutarvi nella raccolta fondi

"Il vostro aiuto è essenziale per realizzare questo progetto: ogni donazione è importante!"

"Con il vostro aiuto, possiamo trasformare questo sogno in realtà – insieme, niente può fermarci!"

"La vostra generosità può fare la differenza nella vita di molte persone. Unitevi a noi e trasformiamo le vite insieme"

"Il nostro obiettivo è raccogliere fondi per una buona causa – puoi aiutarci a raggiungerlo?"

"La vostra solidarietà può cambiare la vita. Aiutateci a realizzarlo!"

"La tua donazione è un investimento per un futuro migliore – grazie per farne parte!"

"Insieme possiamo fare la differenza – vi unirete alla nostra causa?"

"La vostra generosità può cambiare la vita – donate ora!"

"Con il vostro aiuto, possiamo sviluppare progetti che andranno a beneficio dell'intera comunità - unitevi alla nostra causa!"

"Ogni contributo conta e ci avvicina al nostro obiettivo – unisciti a noi!"

"Con la tua donazione, possiamo portare speranza e trasformare la vita di coloro che ne hanno più bisogno – contribuisci ora!"

Domande per riflettere in gruppo

1. Cosa vi ha colpito di più in questa scheda?
2. Di cosa abbiamo bisogno per completare la nostra campagna di raccolta fondi ?
3. Quali sono i nostri punti di forza e di debolezza, le possibili minacce e le opportunità ?
4. Oltre alle donazioni, quali altre forme di raccolta fondi possiamo intraprendere ?
5. Scrivete un documento per incoraggiare le donazioni/contributi.