

Se segui questo blog da un po', ti sarai accorto che un argomento su cui ho speso qualche post è la **gestione dei contatti per il fundraising**. E' il **tema del database**, croce e delizia di tante organizzazioni non profit piccole, medie e grandi.

[Affidare la memoria dell'organizzazione ad Excel](#) è una (lasciamelo dire: brutta) abitudine che fa capolino in troppe organizzazioni. Per farti capire quanto ritengo importante una **gestione professionale del database**, ti lancio una provocazione: l'utilizzo di programmi dedicati alla gestione del database dovrebbe essere prevista negli statuti di **tutti gli enti non profit che fanno fundraising**, pena la decadenza dalla carica di ogni amministratore!

Certo c'è da dire una cosa: per le organizzazioni più piccole il prezzo di un buon gestionale può essere eccessivo! Ma sai che c'è? Che **esistono dei programmi per gestire il database che costano ben meno di quello che immagini, come ad esempio DBfacile**, e che offrono tutte le funzionalità che ti servono per far crescere la tua piccola o media organizzazione non profit, aiutandoti a **strutturare le attività di fundraising**.

Di un bel prodotto italiano e a pagamento abbiamo già parlato [in questo articolo](#). Un'altra volta abbiamo dato un'occhiata ad [un software opensource e gratuito](#).

Oggi parliamo di **DBfacile, un gestionale per il fundraising** che a fronte di un costo davvero molto contenuto offre molte funzioni interessanti e che potrebbe essere il prodotto giusto per impostare adeguatamente il processo di raccolta fondi di molte piccole organizzazioni non profit. Magari anche la tua!

Ne parliamo con **Samuele Natali, giovane papà di DBfacile e fundraiser** di alcune fondazioni (eh sì, [una non gli bastava!](#))

**Ciao Samuele, partiamo da qui: raccontaci un po' da dove viene l'idea di DBfacile...**

Come spesso accade, è nata da chiacchierata col mio collega ed amico Danilo Vaccalluzzo, con cui già da 1 anno e mezzo collaboro come fundraiser in una Fondazione che opera nel campo della ricerca sanitaria. Ci siamo trovati di fronte alla necessità di gestire i nostri donatori e alla mancanza di fondi per comprare un gestionale adeguato allo scopo. La Fondazione era nata da poco e non aveva un pregresso nella gestione dei contatti nè la possibilità di spendere molto. Dopo averci ragionato e dopo aver visto i "big player" del mercato italiano come myDonor, DirectChannel e via dicendo, Danilo ed io abbiamo cercato di creare un gestionale per il fundraising adatto alla Fondazione in cui lavoriamo. Andando avanti però il software è stato apprezzato anche da altre realtà e così **abbiamo pensato di proporlo come prodotto a quelle realtà ancora abituate a usare Excel ed Access**.

**Quindi in sostanza creare e utilizzare un programma per la gestione del database ha risolto prima di tutto un'esigenza interna...**

Sì, in Fondazione fortunatamente abbiamo tantissimi nominativi, ma il problema prima di DBfacile era che **con Excel ci perdevamo passaggi importanti per gestire il processo di fundraising**. Partendo da questa esperienza, abbiamo capito che il mercato italiano poteva essere interessato ad un prodotto diverso dai gestionali più noti, iperintegrati, difficili da usare e anche molto costosi, che permettesse anche alle piccole o medie organizzazioni non profit di compiere tutto quello che è necessario per una buona gestione del fundraising.

**Ma prima della Fondazione hai avuto altre esperienze nella gestione dei contatti e dei**

## processi?

Si, prima lavoravo nel profit: provengo dalla telefonia (Vodafone), dove gestivo una rete vendita. In quel lavoro però usavo però software di tutt'altra natura. Nel non profit ho seguito le 2 Fondazioni di questo gruppo privato, ma **la necessità di uno strumento adatto alla gestione dei contatti per il fundraising era emersa più volte** sia nei vari incontri con [Valerio Melandri](#), che è stato nostro consulente per il fundraising, sia chiacchierando con altri colleghi al [Festival del Fundraising](#). Molti di loro magari avevano incontrato i grandi player ma poi finiva tutto con un niente di fatto perché l'organizzazione non aveva le risorse necessarie all'investimento. Danilo Vaccaluzzo invece aveva già collaborato alla costruzione di vari siti tra cui quello della Fondazione in cui lavoro oggi. Da lì il nostro incontro.

## Guardando al panorama italiano, chi ritieni che siano i competitor di DBfacile?

I competitor di DBfacile non sono myDonor, Direct Channel e gli altri big player, che hanno un target di organizzazioni non profit ben diverso dal nostro. **Il nostro più forte competitor è l'abitudine di tante piccole e medie organizzazioni non profit ad usare ancora Excel o a ritenere superflua una gestione strutturata del database.** In questo senso la prima parte del nostro lavoro è facilitare un cambiamento di mentalità, far capire che una gestione professionale del database è un investimento che produce un ritorno anche economico.

## Mi trovo assolutamente d'accordo con te. Spendiamo anzi due ragionamenti sui limiti di Excel...

La spiegazione principale è che **Excel, per quanto flessibile, quando si viene a gestire la complessità del processo di fundraising è molto limitato.** Con Excel posso sapere che ho un donatore, ma per ricostruire la storia del suo rapporto con l'organizzazione non profit o programmare le operazioni di una campagna di raccolta fondi serve uno strumento diverso! Quindi, se l'obiettivo massimo dell'organizzazione è avere una lista di dati, Excel va bene... ma penso che **l'utilità di avere tanti dati sia di poterli mettere in relazione ed incrociarli per fare analisi, programmare e fare previsioni sulla riuscita della tua azione!** Chiedere donazioni non basta, il fundraiser deve avere un mezzo informatico che gli permetta di tracciare un percorso a priori e così massimizzare l'efficienza e l'efficacia del processo di fundraising.

## E concretamente DBfacile come ci aiuta in questo? Parti magari proprio dalla tua esperienza di utilizzo.

DBfacile può essere lo strumento adatto ad una gestione strutturata del fundraising perché ha un'**interfaccia grafica semplice e intuitiva**, grazie alla quale ho una panoramica sulla mia attività, sulle campagne in atto, sulle tempistiche e via dicendo. Insomma, DBfacile mi permette di conoscere il passato, il presente e il futuro delle mie azioni. Grazie a DBfacile posso **produrre statistiche personalizzabili** che mi permettono di capire l'andamento della raccolta fondi, sia di ogni singola azione che della campagna in generale, il che mi permette di capire per tempo se una certa politica di fundraising sia sbagliata oppure se si tratti solamente di una situazione fisiologica. Oltre al **controllo delle piccole donazioni**, che spesso sono numericamente molto elevate, con DBfacile posso **programmare e monitorare le mosse per la sollecitazione delle grandi donazioni** ("moves management") a cui posso assegnare le categorie che preferisco e quindi costruire un processo assolutamente personalizzato (per esempio 1° incontro, sollecito, richiesta donazione etc etc)

**Interessante la questione del moves management, che per per quanto importante paradossalmente esce abbastanza dalle logiche del fundraising italiano... soprattutto nelle piccole e medie organizzazioni non profit! Che ci puoi dire al riguardo?**

Abbiamo creduto nell'utilità di implementare in DBfacile **un sistema di "moves management"** perché quando lavoravo in Vodafone nel one to one si ragionava molto sulle mosse: il personale responsabile della vendita dei contratti difficilmente riuscivano a chiudere la trattativa al primo appuntamento, per questo serviva una reportistica accurata delle mosse col singolo cliente.

C'è da dire poi che ho cominciato il mio percorso nel fundraising affiancando ed imparando a mio parere dal migliore dei fundraiser italiani, Valerio Melandri, che ci ha dato molti spunti interessanti anche per capire le esigenze delle organizzazioni non profit in materia di gestione del database per il fundraising.

**DBfacile tra i gestionali italiani per il fundraising si caratterizza per avere un prezzo davvero molto competitivo, ben al di sotto dei tariffari da urlo degli altri player. Su questo cosa puoi dirci?**

Per DBfacile abbiamo applicato la logica di prezzo di Ryanair, abbiamo cioè creato un **prodotto già completamente utilizzabile senza la necessità di integrazioni o aggiustamenti che incidono sul prezzo**. Vendiamo il pacchetto di base a 590€ cui si aggiunge un canone annuale di 49€/anno per la gestione del dominio personalizzato e per la sicurezza dei dati, con offerte speciali fino al 50% di sconto. Questo è un prezzo molto basso per un software di base, dove però "base" non vuol dire "demo" come nel caso della versione base di alcuni big player. DBfacile è completo da subito. La filosofia é: **se ti interessa DBfacile in poche ore ti spiego come funziona e se lo acquisti potrai modificare in maniera semplice ed autonoma qualsiasi cosa per adattarlo al meglio alle specificità della tua organizzazione**. Se poi non puoi o non vuoi farlo da solo, ti aiutiamo noi chiedendoti un prezzo supplementare per il servizio. Insomma, DBfacile è completo fin da subito, non esiste per nessuno l'obbligo di comprare altri pacchetti per completare le funzionalità del prodotto.

**Notavo una cosa, che mi pare importante: mi pare che manchi la possibilità di mettere in relazione i contatti. Ad esempio, "Mario è cugino di Fabio" e via dicendo.**

Si, ora **manca la possibilità di creare relazione tra le persone per familiarità o amicizia o altri legami interpersonali, ma questa è un'area di miglioramento sulla quale Danilo ed io stiamo lavorando**. C'è però la possibilità di creare legami tra il record persona fisica e un ente di appartenenza: questo nasce dall'esigenza della Fondazione in cui lavoro di creare relazioni tra i pazienti e la Clinica in cui sono stati ricoverati. Ad ogni modo, grazie alla possibilità di modificare la denominazione delle categorie, con DBfacile si possono ottenere risultati simili anche senza la funzione di relazione tra persone fisiche, su cui comunque stiamo lavorando.

**Grazie Samuele! Ci racconti qualche bella storia tra DBfacile e i vostri clienti?**

Stiamo lavorando con un'organizzazione di Milano e una di Pavia, hanno una serie infinita di dati raccolti da banchetti e altre attività muovendosi in tutta la Provincia e negli anni avevano fatto una certa confusione nella registrazione delle donazioni. Utilizzavano vari file Excel, ma non riuscivano davvero più a gestirli, mentre con DBfacile siamo riusciti a fare ordine. **Una volta inseriti tutti i dati siamo riusciti a ricostruire gli storici delle donazioni e sono anche emersi donatori persi nel tempo**. Questo caso è l'esempio lampante del perché alle organizzazioni non profit che vogliono fare fundraising serve un programma per gestire il database! Ovviamente questo è un processo che richiede del tempo, ben di più che riportare dei dati su Excel o altro. **La cosa migliore per ogni organizzazione non profit sarebbe iniziare a utilizzare un gestionale per il**

**database fin dal primo giorno di attività**, perché la migrazione dei dati in una fase successiva non è mica un'operazione facile o scontata.

### **Qualche progetto in cantiere per DBfacile?**

Una cosa che **vorremmo implementare nel breve termine è la gestione delle e-mail**: sarà nel pacchetto base o in un pacchetto aggiuntivo? Questo lo capiremo strada facendo. Un'altra funzionalità su cui stiamo lavorando è la **gestione delle promesse di donazione** già all'interno del pacchetto base: vogliamo separare con più precisione la registrazione delle donazioni dalle promesse di donazione per avere così un quadro più chiaro e gestibile del processo di fundraising.

### **Ok, e ora spazio promozionale! Scherzi a parte, dicci i 3 buoni motivi per cui valutare l'acquisto di DBfacile:**

Dunque, **DBfacile è un prodotto valido** per la gestione del database per il fundraising perché:

- **permette di gestire la totalità dei donatori**, non si focalizza sui piccoli o sui grandi, permette anzi di gestire tutta l'attività dell'ente e restituisce un'idea a 360° di quello che avviene nell'organizzazione
- **l'interfaccia grafica è semplice e intuitiva**, per lavorare con semplicità
- **il prezzo è molto accessibile!**

### **Prima di chiudere: un augurio o un invito alle organizzazioni non profit italiane e ai fundraiser?**

In bocca al lupo a tutti! Il periodo è difficile, le donazioni sono più complicate da ottenere per l'attuale congiuntura economica, ma ricordo anche che, proprio in questi momenti, perché un'organizzazione lavori bene servono l'entusiasmo, la passione e la programmazione anche economica di noi fundraiser. **Raccogliere donazioni in maniera sconsiderata non basta più, il fundraising va attuato con metodo e programmazione** e da qui tutto il tema della gestione del database. Ora più che mai c'è la necessità di avere una vision non solo di ideali, ma anche economica. Bisogna aver chiaro quanto ci costa un'azione o una campagna e quanto sia il suo ritorno previsto in termini di donazioni perché dalla stabilità finanziaria di un'organizzazione in fondo dipende la sua stessa vita!

—

Un grande grazie a Samuele e ora ...perché no? Visita [il sito di DBfacile](#), magari [prova la demo](#), torna qui e **lascia un commento con le tue impressioni di utilizzo!**

### **Condividi generosamente su**

- [Fai clic per condividere su Facebook \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su Twitter \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su LinkedIn \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su WhatsApp \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su Telegram \(Si apre in una nuova finestra\)](#)