

Tutte le settimane nella posta di FundraisingKmZero trovo mail del tipo: “Va bene questa piattaforma di crowdfunding per raccogliere fondi per il nostro progetto?”, “Così è ok la nuova brochure?”, “Cosa posso scrivere nella lettera che lancia la nostra nuova campagna?”. Il feedback che ricevo a volte è di deluso (“Speravo fosse più semplice...”), a volte scontento (“Mi aspettavo una cosa tutta diversa!”), molto più spesso curioso (“Ma sai cosa, allora ci piacerebbe approfondire, capire meglio...”).

Cerco di rispondere a tutti, magari di prendere appuntamento Skype, e nel 99% dei casi la risposta “Prova così” costringe a **risalire a concetti generali: del resto il fundraising è fatto di una serie di semplici principi che messi tutti assieme restituiscono un disegno complicato.** Dire “Usa Alfa anziché Beta” è un dettaglio, che da solo non produce alcuna soluzione.

Dunque, in un attimo di furia e vanagloria educativa, **ho deciso di formulare “le 9P + 1 del fundraising per le piccole organizzazioni non profit (e pure per i crowdfunder)”**, per individuare ed argomentare alcuni concetti strategici e fondamentali per dare vita a una qualsiasi azione di fundraising. Lo scopo dei 4 post che seguiranno questo è “educational”: sono **rivolti per lo più a piccoli enti non profit che vogliono orientarsi nel fundraising e a chi prova la strada del crowdfunding per un progetto personale.**

Te lo dico da subito: certe cose di sicuro ti suoneranno già sentite, e ci mancherebbe (specie se segui anche gli altri ottimi blog italiani su fundraising e non profit, e se non li conosci, setaccia il lato destro di questo blog!). Ma **seguire i prossimi post potrà darti dei vantaggi particolari :**

- **solo contenuti originali.** Niente copiatore, niente citazioni. Solo roba fresca, tutta per te
- oltre a dire cosa funziona e cosa non funziona, **troverai spiegato anche perché funziona o non funziona!**
- per ognuna delle 9P troverai una serie di **indicazioni che scendono al pratico/praticone**
- **sarà semiserio**, il che vuol dire che leggerai contenuti - spero - “criteriati” ma - spero! - esposti in modo divertente
- **è tutto applicabile al tuo caso**, basta che tu - e chi altro assieme a te - lo voglia
- è tutto **gratis** ☐

Per seguire tutti i post dedicati a “le 9P+1 del fundraising per le piccole organizzazioni non profit (e pure per i crowdfunder)” iscriviti alla mailing list di FundraisingKmZero: inserisci il tuo indirizzo nel form in alto a destra del blog e il gioco è fatto! Giusto per lasciarci con un po’ di sostanza, eccoti le 9P che tratteremo, nell’ordine di esposizione:

- **Primo post:** progetto, pubblicità, perché?
- **Secondo post:** prospect, permesso, proposte
- **Terzo post:** praticità, prova dei fatti, prego!
- **Quarto post:** ...sorpresa! ☐

Continuiamo a seguirci, sarà una bella passeggiata in compagnia ☐

PS: lo so, lo so! Specie agli occhi dei più esperti e smaliziati, mancano dei pezzi. Magari pure pezzi importanti. **Ma qui si tratta di capirci su aspetti di base, quasi culturali**, che vengono ancora prima: del resto, se abbiamo una *forma mentis* troppo diversa, come potremo mai comprenderci?

PPS: ovviamente il **richiamo rispettoso e scherzoso è alle 4P del marketing enunciate zilioni di anni fa da Kotler e compagnia.** Anzi, l’occasione di dirlo qui: studiamole ‘ste 4P del marketing! La promozione/comunicazione è una, le altre 3 - prodotto, prezzo, e lo *schifato* posizionamento - dovremmo averle tutti ben fisse nella zucca...

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 \(Si apre in una nuova finestra\)](#)