

Pochi giorni fa ho avuto il piacere di tenere l'incontro conclusivo del percorso su marketing per il non profit e il fundraising organizzato da **FISM - Federazione Italiana Scuole Materne di Pordenone** per i dirigenti scolastici, genitori e volontari delle scuole che ad essa fanno riferimento. Questa bella esperienza (già al secondo ciclo, dato che l'abbiamo iniziata con FISM Padova) sviluppata assieme a [Marianna Martinoni](#), [Natascia Astolfi](#) e [Laura Gandolfi](#) risponde in modo chiaro alla domanda: si può fare **fundraising per la scuola?**

**La risposta è sì.** Non tanto perché ci siano risultati di percorso che lo dimostrino già adesso (è stato un percorso di formazione e avvicinamento al fundraising, non di consulenza) ma perché **le prove le hanno portate direttamente i partecipanti.** Lo dico sempre: **molte piccole organizzazioni non profit hanno un potenziale di raccolta fondi da esprimere.** Osservandole con occhi e orecchie spalancate puoi scoprire che, nonostante spesso sia discontinua, la loro pratica in materia sa già essere efficace.

Così nel corso di una mattinata scopri che una scuola materna ha raccolto **lasciti da ex-studenti** ormai all'estero; che un'altra provvede alle **manutenzioni e consulenze annuali** grazie al solo apporto volontario di una vera squadra di genitori e familiari coltivati con un semplice database; che un'altra ancora può beneficiare di una **lotteria che con ogni edizione ricava un utile di circa 40.000€...**

Sono certo che questa è solo **una piccola parte dell'enorme varietà di spunti e progetti che si possono raccogliere** andando anche solo un poco più a fondo. Tutto questo lascia intendere bene che: **fundraising per la scuola... si può fare!**

**PS:** su questi temi, [vi invito a leggere un articolo di qualche tempo fa di Valerio Melandri](#) e [uno della Scuola di Roma...](#) c'è movimento!

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