

Nell'ultimo mese tra [Festival del Fundraising](#), incontri con clienti potenziali, pianificazione mi sono trovato tante volte di fronte a questa affermazione / domanda: "Dobbiamo raccogliere tot, non abbiamo la minima idea di come fare! Da dove possiamo cominciare?". **Il fundraising non è scienza, ma senz'altro è metodo!** Il che non significa che ci sia un metodo che possa andare bene per tutte le organizzazioni e ogni situazione... piuttosto, tenta e ritenta, ognuno può individuare 3-4 modelli di riferimento che rendano più semplice **capire dove e come cercare i fondi che servono e quindi a pianificare l'azione nel medio e lungo periodo.**

Io ho avuto la fortuna di frequentare il master di Forlì e lì di incontrare [Paolo Celli. Una persona estremamente ordinata, abile comunicatore e ovviamente esperto di fundraising](#) : grazie alla sua docenza, ho individuato un modello di riferimento che trovo di estrema utilità quando non si sa da che parte iniziare con 'sto benedetto fundraising! Questo modello è la cosiddetta "**tabella dei range**". Ormai, per me o per altri, la scarabocchio almeno una volta al giorno. Paolo Celli non ha inventato la tabella dei range, è uno dei modelli classici del fundraising, ma l'ha spiegata bene e quindi: grazie Paolo! ☐

Ora ti spiego il concetto che sta dietro la tabella dei range: se hai un problema troppo grande, cioè un obiettivo di raccolta fondi che un po' ti "spaventa", fanne tre problemi più piccoli e poniti tre livelli di impegno diversi ([se clicchi qui](#) o sopra all'immagine, puoi scaricare il file excel da usare a tuo piacimento).



Usala coi tuoi numeri!

Come funziona il modello della tabella dei range (o "fasce di donazione") per il fundraising?

1. **Fissa l'obiettivo di raccolta, cioè il costo del progetto** (puoi già immaginarlo come costo lordo, cioè come costo del progetto + i costi delle figure e operazioni necessarie a compiere la raccolta fondi)
2. **Prendi il valore dell'obiettivo di raccolta e dividilo per 3** (non per 4, 5, 6... dividilo per 3 e basta!): ogni terzo corrisponderà all'obiettivo di una fascia di donazione
3. **Imponiti di raccogliere 1/3 dell'obiettivo con una grande donazione, 1/3 con 10 medie donazioni, 1/3 con 100 piccole donazioni**
4. **Moltiplica il numero di donazioni che desideri trovare per 4:** questo moltiplicatore restituisce una stima piuttosto realistica del numero di tentativi da fare prima di trovare la donazione che cerchi. Ti da una misura degli sforzi che dovrai fare. (*Questo passo credo sia forse più importante: definisce il **fabbisogno di anagrafiche di qualità, cioè di costruire un database dove ci siano nomi, cognomi, ragioni sociali, informazioni aggiornate, contatti...***)
5. **Ragiona a lungo sul database che hai a disposizione...**
6. Possono verificarsi una o entrambe queste situazioni:
 - **non hai un numero sufficiente di prospect** da raggiungere con richieste specifiche >> *corri a costruire delle liste di prospect database assieme al comitato di raccolta fondi!*
 - stando alla storia del database, **non è credibile sollecitare i prospect per i valori medi indicati nella tabella** dei range >> *una soluzione può essere aumentare il numero di donazioni da ottenere (e quindi diminuirà il valore medio della donazione nella fascia corrispondente, ma aumenterà il numero di tentativi da fare)*

La tabella dei range è un modello matematico rigido: sforzati di adattarti alla sua logica,

anziché di rovesciarla se non ti quadrano i conti! Non ti darà subito le risposte, ma ti aiuterà a trovarle più facilmente. Poi, man mano che arrivano i riscontri dei tentativi di fundraising, andati bene o male, potrai ragionare meglio sull'attendibilità delle stime che hai prodotto e quindi andare a ricompilare la tabella con i dati reali.

A ogni modo, **trovo che la tabella dei range sia un modello di estrema utilità per il fundraising**, che l'obiettivo di raccolta sia grande o contenuto, che la tua organizzazione sia enorme, media o piccola, che tu sia già esperto o un curioso di fundraising. **Con la tabella inizia la pianificazione di una campagna di raccolta fondi**: ci sono altri passaggi molto interessanti che seguono, ma magari ne parleremo su richiesta! ☐

E tu, hai altri modelli di riferimento di cui non puoi fare a meno? Hai mai usato la tabella dei range? Ti convince oppure no? Lascia il tuo commento!

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