

Questa è troppo bella! Appena capitata, non riesco a resistere alla voglia di raccontartela...

L'anno scorso Silvia, il sottoscritto e le nostre famiglie (sì, siamo molto fortunati!) abbiamo comprato casa. Ci siamo rivolti a una delle tante agenzie in franchising della zona, e abbiamo avuto la fortuna di incontrare uno staff giovane ed esperto, molto diretto e capace nella vendita e altrettanto nella cura del cliente. Di quelli che tengono ben fermo l'obiettivo ma con un rispetto e chiarezza di fondo che crea fiducia e relazione. Tra fasi distese e più critiche delle trattative e decisioni, ci hanno fatto fare un gran bell'acquisto, di cui siamo veramente molto più che soddisfatti.

Sono appena tornato dall'ufficio, parcheggio e da lontano vedo qualcuno che infila qualcosa di bianco nella cassetta della posta, rimonta in macchina e se ne va. Faccio cenno con la mano quando mi passa accanto, ma non mi nota.

Pieno di curiosità entro in giardino, **apro la cassetta e trovo questa lettera, che ho voluto subito condividere qui** (*clicca sull'immagine per leggerla tutta*):



Puoi prenderla tranquillamente ad esempio per scrivere una buona lettera di coltivazione a un donatore (*se stai pensando al fundraising*) **o finanziatore** (*se stai pensando al crowdfunding - soprattutto tu!*). C'è tutto quello che serve:

- prima di tutto è **estremamente personale**: database informatizzato o meno, tutto parte da una **ottima segmentazione del pubblico**
- si rivolge dandoci del **"tu"** e del **"voi"** e ricostruisce **la relazione che abbiamo con lei**
- **parla di qualcosa che ci interessa** (o che se non altro interessa molto il **pubblico-target di cui facciamo parte, ben individuato**)
- **evita le frasi confezionate**
- è **lunga/corta quanto basta**
- lo stile è **informale ma puntuale** e in qualche misura coinvolgente
- parla di problemi e **presenta una soluzione** che può essere agita
- ci **spiega come agire!**
- **chiede molto poco**, cioè il tempo di una chiacchierata (e conoscendola, so già che sta dicendo una cosa vera) o di un incontro informativo
- **c'è un PS** che rivolge un appello specifico
- è **firmata da lei**, che conosciamo e ...**a mano!**
- è arrivata non imbustata ma come **A4 piegato in 2... anche questo racconta** la sua attuale situazione

Sempre curiosi, sempre attenti, sempre pronti a capire e copiare quello che funziona... tutto **questo fa molto bene ai nostri tentativi di raccolta fondi!**

E tu che ne pensi? Come trovi questa lettera? Visto in giro niente di simile? Raccontacelo nei commenti!

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