

Sasso, carta, forbice? Quante volte ci avrai giocato!

Però c'è poco da fare: se vinci è per fortuna, se perdi è per caso (anche se il mio amico Francesco giura di riuscire a intuire giusto una frazione di secondo prima cosa tirerà giù il suo avversario...).

Quando giochi per passare un po' di tempo in allegria, non è per niente importante se vinci o se perdi. Non è per nulla importante se metti giù sasso, carta o forbice.

Invece quando si tratta di raccogliere donazioni, poter prevedere come andranno le cose e quindi mettere giù il colpo giusto per VINCERE... oh, questo sì che è importante! Allora adesso ti rivelo che la tua piccola organizzazione per vincere sempre (e sapere in anticipo che vincerà) deve mettere giù sempre... carta.

Carta, carta, carta!

**La tua piccola organizzazione deve mettere giù carta perché la carta "converte" (cioè genera donazioni) ancora bene, se non alla grande!**

Molte piccole organizzazioni (soprattutto i dirigenti) dibattono ancora se valga la pena inviare lettere per posta, e moltissime rispondono "Non vale la pena" motivando con questi argomenti:

- "Nessuno legge più" (falso)
- "I francobolli costano" (forse, ma è meglio raccogliere o non raccogliere?)
- "Mandiamo tutto via e-mail, che è la stessa cosa" (???)
- "Se spendiamo per delle lettere, saremo criticati" (quante volte vi è capitato davvero in questi anni?)

Con queste mail ti voglio invitare nel bellissimo gruppo delle piccole organizzazioni che spediscono lettere almeno 4 volte all'anno. Come vorrei che la tua piccola organizzazione entrasse a farne parte!

Ma magari per convincerti, devo avanzare ancora qualche argomento. Allora ti offro ancora qualche spunto...

**sai quali sono in ordine di importanza gli elementi che fanno una lettera di successo? Eccoli qui:**

1. la lista dei destinatari
2. il mittente
3. il packaging (cioè la busta e quel che ci metti dentro)
4. il messaggio
5. la grafica

Molte persone rispondono esattamente all'inverso, cioè mettono come più importante il punto 5 e meno importante il punto 1 (sostituendo magari la qualità della lista con la quantità dei contatti... argh).

**Una piccola organizzazione con la carta può buttare giù i muri, raggiungere nuovi e vecchi donatori e portare i loro cuori e le loro donazioni vicini alla sua buona causa.**

Le precondizioni a questo punto diventano:

1. generare / raccogliere liste di qualità (non importa anche se sono piccole, cioè con pochi contatti, anche nell'ordine di 100-200)
2. coinvolgere nel modo giusto dipendenti e volontari
3. sapere come preparare le lettere
4. scrivere un messaggio adatto
5. sapere "quanta" e "quale" grafica è utile e sensato utilizzare

La tua piccola organizzazione come può iniziare a usare bene le lettere per posta, anche partendo da una piccola lista e senza avere nessuna esperienza? [Un percorso Fundraising Km Zero è il punto di partenza giusto. Integra questa tecnica di raccolta fondi classica e ancora insostituibile e tante altre tattiche a basso investimento e alto ritorno che faranno il successo nella raccolta fondi della tua piccola organizzazione.](#)

Quando giochi: gioca e rischia, che vinci o perdi va bene uguale!

**Ma quando investi il tempo, l'energia e i soldi della tua piccola organizzazione, vai sul sicuro: carta, carta, carta!**

Ogni bene e ...avanti tutta!

PS: Fundraising Km Zero è formazione, consulenza, o un ottimo mix delle due... se volete darvi da fare sul serio, [clicca qui e vai alla pagina dedicata.](#)

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