

Fai attenzione, **scrivo questo articolo per metterti in guardia.**

Devi sapere che fin da bambino sono sempre stato molto intuitivo. Non credo ai fenomeni paranormali e alla stregoneria, ma tante volte nella vita ho avvertito dei “segnali” invisibili che mi hanno informato in anticipo rispetto a certi fatti poi realmente accaduti. Piccolissime cose, per carità, ma le ho avvertite in anticipo.

Forse allora ti interessa sapere che di recente ho fatto non uno, non due, ma ben tre sogni premonitori, ma faccio meglio a chiamarli **INCUBI premonitori**.

Sapendo che ho una certa “sensitività”, io prendo sul serio questi incubi, e anche anche tu faresti bene a dargli importanza.

Questi tre incubi mi hanno messo in guardia da dei terribili avvenimenti:

- la caduta delle organizzazioni inconsapevoli in una **trappola mortale**
- la venuta dei **venditori di fuffa** che si intrufolano nel fundraising
- la **fuga dei bravi fundraiser** dal non profit

Ora che ho catturato la tua attenzione, **posso dirti la verità:**

anche se in effetti tante volte mi è capitato di avere delle intuizioni sorprendenti, in realtà non ho fatto tre incubi, e nemmeno tre sogni ☐

Per avere paura, non serve sognare e non serve aspettare: **la realtà è già MOLTO peggiore !**

Sarebbe stato meglio che fossero stati degli incubi, invece quelli che ti sto per raccontare sono **tre storie vere, che gettano ombre preoccupanti sul panorama del fundraising in Italia.**

Queste tre storie per me sono DRAMMATICHE a livello professionale, ma nessun male viene per nuocere.

Anche le cose peggiori portano con sé degli insegnamenti e queste tre storie ci indicano cosa evitare e cosa cercare a chi vuole che la sua raccolta fondi nel tempo prosperi anziché perdere energia o peggio schiantarsi contro un muro.

Eccoti le tre storie:

IL CORSO DI FUNDRAISING IN CUI NON SI PARLA MAI DI FUNDRAISING

Stavo cercando in Google cosa fanno i miei concorrenti, quindi ho cercato “corsi di fundraising”. Tra i risultati a pagamento, compare l’annuncio di un’associazione che propone formazione sul fundraising. I primi risultati, o al massimo la prima pagina, è dove il navigatore medio si ferma nelle sue ricerche su Google. Quindi, possiamo immaginare che molte persone siano andate a cliccare su quell’annuncio.

Peccato solo che accedendo alla pagina legata a questo annuncio, **mi sono trovato di fronte a un programma con titolo “Corso di fundraising” in cui, per tutti i punti del programma, non si parla MAI, NON UNA SOLA VOLTA, di fundraising !**

Ci sono la progettazione europea, i bandi nazionali e locali, sponsorship, tutto...

ma di fundraising neanche l'ombra. Questo perché questi signori evidentemente sono furbetti e se non altro sanno fare una cosa: **giocano sui bisogni di tutte le organizzazioni inconsapevoli e le attraggono nella loro trappola mortale.**

SICURAMENTE venderanno un bel po' di posti, perché la fame di finanziamenti morde forte.

Io non temo questo tipo di concorrenza, che professionalmente mi fa ridere, **temo molto di più il fatto che delle organizzazioni vengono distratte dalla raccolta di donazioni, che per moltissime è accessibile, per dirottarle esattamente verso quel che invece è inaccessibile per praticamente tutte: bandi europei, bandi nazionali, sponsorizzazioni e marketing con le imprese!** Se sei piccolo, nel 99% dei casi tutto questo non fa per te.

L'ORGANIZZAZIONE CHE CADE NELLE GRINFIE DEI VENDITORI DI FUFFA

Pochi giorni fa mi è arrivata una mail da una signora che mi chiedeva di diffondere il suo cv e le sue proposte di servizi alla mia sudatissima mailing list *"come collaborazione tra colleghi"* (ma questa ci è o ci fa?) o di tenerla da conto per future collaborazioni. Allora, già il modo di fare di per sé mi ha fatto incavolare, ma ho seguito la curiosità e ho letto il suo cv e il documento con le proposte di servizi.

Dunque: questa signora non ha 1 giorno di esperienza nel fundraising come lo intendiamo noi e fa un solo tipo di servizio, cioè cerca sponsor! La sua proposta è definita:

pagami un fisso per fare mappatura, poi io mi curo i contatti e tu organizzazione mi paghi una buona provvigione. Ehi, non c'è nulla di male, come sai anche io faccio ricerca sponsor ogni tanto e funziona così.

Peccato che lei si definisca fundraiser, e peccato che in testa al pdf con le proposte abbia scritto *"Servizi di fundraising integrato"*. La follia è che è stata molto chiara nel fissare che il *"portafoglio sponsor"* resta suo e che lei cura i contatti con gli sponsor *"sollevando il cliente dal peso di curare le relazioni con essi"* (aaaaaargh!). Tutto questo per *"costruire un sistema di fidelizzazione degli sponsor che lasci il tempo all'organizzazione di dedicarsi ai suoi progetti nella piena tranquillità"* (cit.).

Mi ha anche scritto che ha già iniziato a collaborare con una organizzazione in centro Italia con la quale stanno raggiungendo risultati soddisfacenti... e perciò mi chiede consiglio su come fare certe cose! Beh, tu ti vendi per fundraiser e di conseguenza io non ho nulla da insegnarti. Sono sicuro che quella dei *"risultati soddisfacenti"* è una palla bella e grossa, ma al contempo l'amara realtà è che **un'organizzazione è caduta nelle grinfie di un venditore di fuffa che le farà molto male, ma se ne accorgerà a sue spese e a cose fatte.**

Quanti venditori di fuffa ci sono in giro? Per me, già troppi. Li vedo in giro, li vedo! E tu?

LA FUGA DEL FUNDRAISER (BRAVO) DAL NON PROFIT

Questa è la storia più triste e più brutta di tutte. Orrore puro.

Al Festival del Fundraising, conosco un fundraiser bravo e appassionato. E' solo nel suo ufficio ma conosce bene i principi del fundraising e li applica al meglio, portando a casa risultati veramente buoni.

Ma sa che più di così da solo non può fare, quindi propone al suo direttivo di fare formazione di gruppo per diffondere la cultura della raccolta fondi nel resto dell'organizzazione. Ma il direttivo fa il sordo e lo ignora: gli chiede di continuare a lavorare da solo e fissa obiettivi di raccolta esagerati, perché "Sei tu quello che fa raccolta fondi". E' un direttivo "de cocchio", non vuole partecipare al fundraising, non vuole dare delega, non da fiducia al fundraiser.

E allora il bravo fundraiser, tra questo e il burnout totale, cosa sceglie? Lascia l'organizzazione. E sai cosa? **A quelle condizioni, HA FATTO BENE**, anche se questa è una grossa perdita per quell'organizzazione e per il panorama del fundraising, perché per questo fundraiser l'esperienza lavorativa è stata bella ma troppo stressante e non vuole rischiare di ripeterla.

Queste sono tre storie di orrore puro che gettano **ombre preoccupanti sul fundraising italiano**.

Per fortuna in giro ci sono organizzazioni sane, fundraiser bravi e supportati, direttivi aperti, scuole e corsi di formazione veramente focalizzati sul fundraising.

Basta con la fuffa, basta con le trappole, basta coi fundraiser che scappano perché non ne possono più!

Limite molto le segnalazioni di quel che fanno gli altri, ma [ti segnalo questo evento](#) perché penso che potrai trovare spunti davvero importanti su come si fa davvero fundraising in Italia nel 2016 e perché va fatto in un certo modo. Clicca su <http://snip.ly/s54u3>

Ti saluto, buone cose e ...avanti tutta!

- Riccardo Friede -

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