

DOMANDA

Buongiorno Riccardo,

ti scrivo per un dubbio molto "pratico". Per aumentare la donazione dei donatori di fascia bassa, nel mailing chiederei una cifra leggermente superiore alla media delle loro donazioni precedenti. Mi chiedo però quanto posso "osare". Per esempio, se la media è tra gli 0 e i 25 euro, posso chiedere fino a 40?

Spero che questa domanda sia utile anche per altri.

Francesca

RISPOSTA

Ciao Francesca, mi rivolgi una domanda di quelle toste davvero!

Una risposta "scientifica" richiederebbe di:

- avere dei benchmark di riferimento per il mercato italiano del fundraising via mailing (ma purtroppo non siamo negli USA da questo punto di vista e chi ha i dati - cioè le grandissime onp - li tiene, giustamente, per sé o le condividerà in meeting di settore... ma mi sa che più che altro lo tengono come patrimonio informativo interno)
- conoscere molto bene il vostro database
- aver fatto dei test sui vostri donatori in fascia bassa

Io questi dati non li ho, proprio no. Non faccio mailing industriali (per fortuna, mi romperebbero le scatole!). Quindi non posso darti risposte scientifiche

MA

maneggiando comunque database di buone dimensioni con molti piccoli donatori - chiamiamoli pure donatori di "fascia bassa" - posso fare alcune considerazioni di senso pratico.

Intanto: come determinare qual è la soglia oltre la quale è meglio non spingersi?

Nei database che ti dicevo io vedo che **l'aumento porta in su dal 120% al 150% il valore dell'ultima donazione**. In pratica:

- ultima donazione = 25€
- approssimando al primo 5 o primo 0 (zero), aumento compreso tra 30€ e 40€

Quindi, se questi dati (quelli che posso guardare, anche se mancano di un rigore statistico, sono un bel po') ci raccontano qualcosa di buono, **puoi spingerti fino a chiedere un aumento a 40€**.

Ma facciamo altre considerazioni rilevanti...

Per prima cosa: i donatori di fascia bassa che vuoi far aumentare, sono alla loro *prima* donazione in assoluto?

Se la risposta è affermativa, o se è vero per parte di loro, allora ti consiglio di **motivarli a ripetere**

la stessa donazione l'anno prossimo. Quel che vedo è che i donatori di fascia bassa di solito fanno 2-3 donazioni identiche prima di far di più.

Se invece questi donatori hanno già fatto almeno due donazioni identiche o molto molto simili su due anni continui, oppure se hanno fatto due donazioni identiche nello stesso anno, il discorso cambia.

Se hanno fatto **due donazioni analoghe in 2 anni consecutivi**, puoi tentare di proporgli un aumento, ma ricordando anche il valore della loro ultima donazione. Cioè:

puoi contribuire con una donazione di:

- € valore dell'ultima donazione
- **€ valore donazione di upgrade** (si, evidenziala in qualche modo)
- € valore donazione molto superiore all'ultima

Esempio:

- 25€
- **40€**
- 80€

Ovviamente è molto meglio se all'importo corrisponde una destinazione specifica di esempio, per dare concretezza alla richiesta.

Quindi:

- con 25€, contribuirai a...
- **40€: grazie a te...**
- 80€: potremo fare di più...

E puoi anche metterla così:

- **40€: grazie a te...**
- con 25€, contribuirai a...
- 80€: potremo fare di più...

Insomma, *come* presenti le alternative ha un peso.

Se i donatori invece hanno fatto **due donazioni analoghe nello stesso anno, anche nel primo anno**, allora il discorso è più interessante ancora, perché avrai ad esempio a che fare con un donatore da 50€, cioè 25€x2.

La **frequenza della donazione** è un ottimo indicatore di un upgrade che tu puoi promuovere in questo senso: **aggiungi una donazione analoga a quelle che già fai regolarmente**. Questo è un appello speciale che sui donatori fedeli (e se qualcuno fa almeno due piccole donazioni nello stesso anno, magari da due anni, consideralo molto fedele!) funziona molto bene! Quindi l'upgrade lo consideri avvenuto guardando al totale annuo delle donazioni, anziché sul valore della singola.

Con questo tipo di donatori di fascia bassa, puoi comunque chiedere anche l'upgrade del valore dell'ultima donazione entro l'anno? Direi proprio di sì. Vedo che chi lo fa, si tiene anche su un **raddoppio della sua donazione media**. Tu aiuta i donatori ovviamente aiutalo a capire cosa fare presentandogli delle alternative e degli importi (vedi sopra).

Purtroppo o per fortuna il succo del discorso è: prova prova prova e soprattutto leggi i dati che hai nel database. Richiede tempo, attenzione, energia, ma porta il meglio del meglio!

Buon lavoro, ogni bene!

- Riccardo Friede -

Vuoi inviare una domanda anche tu? [Clicca qui e vai al modulo dedicato della sezione "Domande & Risposte"](#)

ATTENZIONE, ATTENZIONE! *Le risposte offerte attraverso la sezione "Domande & Risposte" di questo blog non costituiscono mai una consulenza specifica. I casi vengono esaminati rapidamente attraverso le informazioni trasferite da chi fa la domanda e da quanto reperibile online. Le risposte sono quindi quanto possibili puntuali, ma hanno necessariamente un carattere generale, anche per offrire spunti ad altre organizzazioni e interessati.*

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