

[L'intervista su lavoro e fundraising rilasciata da Chiara Arroi qualche tempo](#) fa per FundraisingKmZero ha riscosso un bell'interesse (le statistiche di Google Analytics parlano chiaro!).

**Tanti visitatori, magari proprio come te, approdano a questo blog cercando parole chiave come 'lavoro e fundraising', 'lavorare nel fundraising', 'come trovare lavoro nel fundraising', 'professione fundraiser'. Quindi, penso che ti farà proprio piacere leggere di un'altra esperienza di successo in questo ambito del non profit!**

L'intervistato questa volta é un caro amico (altro compagno del Master in Fundraising di Forlì!) che può vantare una interessantissima carriera lavorativa sia nel profit, sia **come fundraiser all'interno di un'organizzazione non profit e infine come consulente per la raccolta fondi!**

Oltretutto, Massimiliano ha già contribuito una volta a questo blog con [un bell'articolo su Google Grants \(aumenta gratuitamente il traffico al sito della tua organizzazione non profit!\)](#). Ma, bando agli indugi: ora ti lascio a questa nuova intervista su in cui Max **ci racconta come ha costruito la sua carriera nel fundraising!**

Lavorare nel non profit vuole anche dire occuparsi di responsabilità sociale: ti invito a leggere questa [intervista su fundraising e bilancio sociale che ho rilasciato al blog praticheresponsabili.it!](#)

Anche questa é una **storia di piccole e medie organizzazioni non profit che operano nel locale, realtà che hanno l'esigenza non solo di raccogliere fondi, ma di crescere nel loro complesso**. Sono sicuro che la troverai interessante! Grazie a Massimiliano e ...buona lettura

---

**Riccardo:** Ciao Max! Domanda di rito: come e quando hai scoperto la parola "fundraising"?

**Massimiliano:** Stavo scoprendo il mirabolante mondo della pubblicità, come media planner, quindi dal punto di vista strategico. Man mano che apprendevo alcuni trucchi del mestiere, mi veniva voglia di usarli per qualcosa di più utile rispetto ad abbigliamento, carte di credito ed auto. Un mio collega di allora, mosso da simili motivazioni, mi segnalò il sito di [Centrale Etica](#) e lì venni per la prima volta in contatto con il termine "fundraising". Dunque cercai in rete ulteriori informazioni e scoprii il [Master in Fundraising di Forlì](#). Stiamo parlando del 2005.

**Riccardo:** Interessante davvero sapere della tua esperienza nel profit, che pare ti sia servita parecchio! Adesso di cosa ti occupi?

**Massimiliano:** Da un anno sono libero professionista, consulente per associazioni non profit. Mi occupo sia della raccolta fondi, sia della parte gestionale-amministrativa. Sto molto approfondendo anche gli aspetti gestionali e strutturali. Con un network di 3 associazioni abbiamo in cantiere un ambizioso piano di sviluppo che stiamo portando avanti con pazienza e molta attenzione.

**Riccardo:** Sembra un tipo di lavoro complesso, che richiede una certa esperienza in settori anche molto diversi. Qual è il tuo passato lavorativo? Dove hai maturato le tue competenze?

**Massimiliano:** Come ti dicevo, sono partito come media planner. Ho lavorato per centri media a Brescia e a Milano. Successivamente ho maturato una significativa esperienza in campo gestionale, nel controllo di gestione di un istituto bancario. Nel 2010 mi sono lanciato nell'avventura del master in fundraising, devo dire con molta soddisfazione. Attraverso il master sono entrato in contatto con numerose persone e realtà del settore, sfruttando al massimo i momenti di incontro per capire, approfondire e confrontarmi. Attualmente collaboro con un ristretto numero di associazioni e cerco di mettere insieme le mie esperienze e competenze markettare con gli aspetti gestionali, il tutto

declinato per il non profit.

**Riccardo:** Come ti senti a 'fare il fundraiser'? Comodo, scomodo?

**Massimiliano:** Quando riesco a chiedere soldi (sono sempre schiacciato da una miriade di altre attività...!) mi sento... felice! E' un'esperienza davvero bella. All'inizio prevaleva l'imbarazzo, ma man mano che facevo esperienza e che mi dotavo di un metodo, aumentava il piacere di chiedere un sostegno per delle cause davvero buone, in cui credo fortemente.

**Riccardo:** Vai con la una storia di fundraising a lieto fine!

**Massimiliano:** Quando un grande donatore è venuto a vedere di persona il centro interculturale cui ha contribuito in maniera significativa. Ho scoperto la sua sorpresa ed il suo entusiasmo nel vedere un vero centro di incontro, attivo e coinvolgente. E' andato via contento, e io mi son detto: forza, siamo sulla strada giusta! Ho visto per un momento il tutto con i suoi occhi e mi son detto "Ne vale proprio la pena!".

**Riccardo:** E invece cosa puoi raccontarci dei tuoi eventuali insuccessi?

**Massimiliano:** I miei insuccessi derivano più che altro da paura o inutili pudori. Bisogna buttarsi!

**Riccardo:** Fundraising e piccole organizzazioni non profit: quali sono i tasti dolenti?

**Massimiliano:** Sui piccoli donatori, la ristrettezza del bacino prospect e gli elevati costi per alzare la propria voce e farsi notare. Per i grandi donatori, i limiti oggettivi che una piccola organizzazione può incontrare al momento di mappare le proprie relazioni da cui partire per la raccolta fondi. Infine, la risorsa più preziosa: il tempo. Personalmente mi devo occupare di: personale, volontari, amministrazione, legislazione e adempimenti vari, voglio essere coinvolto in prima persona nei progetti, attività di pubbliche relazioni e rapporti istituzionali, sito web, assistenza informatica... ah sì, dimenticavo, anche il fundraising!

**Riccardo:** E le carte vincenti?

**Massimiliano:** Se un'associazione piccola è abbastanza lungimirante da mappare in modo strutturato i propri costi, diretti ed indiretti, può facilmente dimostrare come una struttura piccola e snella può davvero essere efficiente. E questo può rappresentare un forte appeal per un potenziale donatore: **sapere che dei 10 euro donati, minimo 7 o 8 euro vanno direttamente ai beneficiari può essere il fattore critico per scegliere di donare ad una piccola piuttosto che ad una grande organizzazione, molto nota ma poco trasparente.** Inoltre, la prossimità con i donatori possono rappresentare una forte agevolazione per costruire e mantenere forti relazioni di fiducia.

**Riccardo:** A parte la recente raccolta fondi per l'emergenza alluvione, un'iniziativa di fundraising del vicentino che ti è rimasta impressa?

**Massimiliano:** Dove, qua nel vicentino??? Chiedi a [Luciano!](#)

**Riccardo:** E ora giocati tutto: qual è l'iniziativa di fundraising che la piccola organizzazione non profit dei nostri lettori dovrebbe intraprendere già da domani?

**Massimiliano:** Sai cosa ti dico, consiglio a tutte le piccole organizzazioni di provare con il web. Non tanto per raccogliere chissà che fondi, ma per abituarsi a pensare strategicamente alla raccolta fondi: fabbisogno, bacino prospect, relazioni, canali, strumenti di comunicazione, coerenza dei

messaggi, tempi e rendiconto. Il vantaggio del web è l'accessibilità dei costi, lo svantaggio è la marginalità dei risultati. Ma può essere un buon banco di prova e una prima occasione per coinvolgere tutta l'organizzazione. Attenzione però a non generare forti aspettative: va presentato come un test per muoversi in logica di vera raccolta fondi. (*nota di Riccardo: Repetita iuvant! [Massimiliano ha già regalato a FundraisingKmZero un bell'articolo su Google Grants: segui le istruzioni, non ti resta che provare!](#)*)

---

Grazie mille ancora Massimiliano per il tempo che hai dedicato a questa intervista!

[Ci vediamo al Festival del Fundraising](#) tra 15 giorni (anzi, guidi tu! ☐) !

Vuoi contattare Massimiliano Massimelli?  [m.massimelli@gmail.com](mailto:m.massimelli@gmail.com) **blog** [senza1senso.com](#)  
**fb** [massiemassi](#)  
**twitter** [massiemassi](#)

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