

Caro Babbo Presidente,

questa lettera la scrivo a te e per chi ti affianca o sostituisce nella dura impresa di portare avanti i progetti della tua piccola organizzazione. Quindi, sarebbe molto bene che questa lettera la leggeste:

- **tu, caro Babbo Presidente**
- **il Consiglio Direttivo** della tua organizzazione
- **chi dirige e coordina** la tua organizzazione giorno per giorno

E' la stessa cosa se siete un'organizzazione tutta di volontari o un po' di volontari e un po' di lavoratori, o quasi tutta di lavoratori. In qualsiasi caso, sono sicuro che stai vivendo con passione le grandi questioni che interessano il mondo e quindi poi la tua organizzazione, a partire dalla più grande: **come migliorare la raccolta fondi per i vostri progetti?**

E' vero: lì fuori i giochi si fanno duri, i soldi sembrano non bastare mai e, proprio anche nella zona in cui tu ti dai da fare con la tua organizzazione, tutti corrono a chiederli e un po' ti fanno concorrenza...

ma, caro Babbo Presidente, **per ogni problema, c'è una soluzione!**

Per questo Natale ti faccio questo invito: **fai un regalo alla tua organizzazione e aiutala a fare fundraising meglio di adesso!** Te lo dico in modo più diretto: **metti mano al portafoglio e spingi la tua organizzazione a crescere nella raccolta fondi!**

Sì, Babbo Presidente: **spendi!** Spendi e **fai un bel regalo** (tra pochissimo ti faccio anche delle proposte precise) di Natale alla tua organizzazione.

Ti dicevo poco fa che per ogni problema c'è una soluzione, allora andiamo a vedere **cosa puoi regalare alla tua organizzazione a partire dai problemi che state vivendo...**

Regala un bel CORSO DI FORMAZIONE

Lì fuori c'è gente bravissima a raccogliere fondi. Anche se sono "piccoli", sono così aggiornati, organizzati, entusiasti, che danno filo da torcere a tutti, anche alle grandissime organizzazioni. Mese dopo mese, le organizzazioni che imparano a fare raccolta fondi sono sempre di più. Pensa che in Italia in tutto ci sono 400.000 organizzazioni che possono fare fundraising e più andiamo avanti, più lo faranno! Di fronte a una concorrenza del genere, la tua organizzazione non può restare indietro! In questo caso **devi fare un regalo a chi lì da voi si occupa della raccolta fondi: mandalo o mandala a fare (almeno) un bel corso di formazione!** Aiuta il tuo, la tua o i tuoi fundraiser a **restare al passo coi tempi**, regala l'opportunità di approfondire modelli, tecniche, strumenti per la raccolta fondi. [Qui trovi un catalogo molto completo di corsi di formazione](#) su cui io metto la firma quanto a qualità, valore e ricaduta pratica. Non starci a pensare: **i corsi di formazione costano poco**, regalane uno alla tua organizzazione e farai felici tutti! Su, [non perdere tempo](#), le aule sono piene, gli altri Presidenti lo stanno già facendo ed è proprio questo uno dei motivi per cui vi stanno dando filo da torcere! [Guarda i corsi di formazione in arrivo per il 2017](#) e **mandaci i tuoi collaboratori, anzi, chiedi loro in che cosa sentono il bisogno di crescere e di rafforzarsi per svolgere meglio il loro lavoro.**

Regala un GESTIONALE PER LA RACCOLTA FONDI

Posso immaginare che quest'anno tu abbia digrignato i denti per almeno uno di questi motivi: lettere che tornano indietro, indirizzi incompleti, soprattutto, **non riuscire a capire se ormai la vostra**

potenzialità di fare raccolta fondi è esaurita o c'è dell'altro da cogliere, solo che "a naso"... è difficile, quasi impossibile! La soluzione esiste ed è questa: impegnarsi ad **organizzare i dati dei vostri sostenitori (e le vostre liste in generale**, di qualsiasi genere siano) e poi gestirle con [un programma informatico dedicato al fundraising e alla comunicazione](#). Questa spesa è **uno dei più importanti investimenti che puoi fare per la tua organizzazione**, caro Babbo Presidente! Sono sicuro che, se tu facessi questo bel regalo alla tua organizzazione, **scopriresti che di potete già raccogliere più fondi**, anche senza andare in cerca di nuovi sostenitori. E poi, vuoi mettere quanto è comodo riuscire a leggere in modo immediato e semplice le informazioni sull'andamento della vostra raccolta fondi, con grafici, report etc? [Questa lista l'ho preparata proprio per te](#) e per gli altri dirigenti tuoi colleghi. Ormai nel mercato italiano esistono **soluzioni adatte alle piccole organizzazioni, dal prezzo veramente contenuto e dotate di tutto quel che occorre** per fare le cose più giuste e utili.



Regala **L'AFFIANCAMENTO DI UN CONSULENTE**

Cosa frena la raccolta fondi della tua piccola organizzazione? Caro Babbo Presidente, **gli ostacoli sono tanti ma tu non riesci a vederli**. Questo accade perché tu sei così addentro i vostri progetti, che ormai sei focalizzato sulle tante-poche cose che gestisci quotidianamente, ma **anche se conosci i dettagli, ti manca la prospettiva, la visione panoramica**. Così accade, ed è comunissimo, che tu non riesca a scorgere che:

- ci sono degli **elementi strutturali di come comunicate** e di come gestite la raccolta fondi (ed il lavoro in generale) che sono una zavorra per la vostra crescita
- ci sono delle **opportunità di raccolta fondi e di visibilità a portata di mano**
- **ci sono delle strade molto promettenti da percorrere** da qui ad almeno un anno, per crescere come reputazione, notorietà e che cosa, di conseguenza? Nella raccolta di donazioni, no?!

[Ti serve un occhio esterno](#) che abbia visto tante situazioni analoghe alla vostra, che sappia **scorgere le differenze e le similarità**, e che quindi sappia darti consiglio su che direzioni prendere e quali evitare, **lavorando assieme a te, ai tuoi consiglieri, a chi si occupa direttamente del fundraising**. [Un consulente fa questo mestiere](#), e se è bravo, sa trovare soluzioni nuove senza stravolgere la vita della tua organizzazione. Sa ravvivare "l'antica fiamma" che ha dato alla luce la vostra organizzazione e i vostri progetti. Per chiarirti le idee, [inizia da qui](#). Non te ne pentirai, proprio no!

Regala **UN COLLEGA AL TUO FUNDRAISER**

Quasi di sicuro la persona o **le persone che stanno seguendo la vostra raccolta fondi, stanno lavorando bene**. Cioè, non stanno facendo nulla di troppo (se non li hai sovraccaricati con compiti che non hanno nulla a che vede col fundraising e comunicazione) e stanno seguendo filoni di attività utili e produttive per la vostra visibilità e raccolta di donazioni. **Il vero grande problema dei piccolissimi uffici delle piccole organizzazioni qual è? Che ci lavorano troppe poche persone!** [La tua organizzazione non può crescere di più sovraccaricando di lavoro e di richieste chi già c'è](#), può invece crescere se fai questo **fantastico regalo di Natale: un collega per il tuo o i tuoi fundraiser!** Decidi tu se è un tirocinante, un tempo determinato, un tempo indeterminato o cosa, ma spendi in questa direzione, perché **se vuoi più entrate in donazioni in modo stabile e continuativo, ti servono più fundraiser!** So che fai moltissima fatica a sentirci, perché probabilmente hai paura degli stipendi e dei contributi e dei contratti (ma spero tu non sia uno di

“quelli”), ma [in questo articolo ho argomentato in dettaglio questa proposta](#) e sono certo che a questo punto sei aperto a ascoltare e riflettere!

Caro Babbo Presidente, so che questi regali ti fanno un po' paura, ma guarda che sono quelli giusti. **Parla con chi ogni giorno si dedica alla raccolta fondi in prima linea e scoprirai che non vede l'ora di riceverne almeno uno!**

Ed ha proprio ragione, perché stando sul campo ogni giorno, sa benissimo che **la tua organizzazione non può crescere nella raccolta fondi** senza [formazione sul fundraising](#), senza [aumentare gradualmente lo staff](#), senza affidarsi anche solo occasionalmente a [un consulente](#), senza dotarsi di uno strumento essenziale come **un gestionale per il fundraising...**

Pensaci, ma **non perdere tempo: Natale è alle porte, fai un regalo alla tua organizzazione, al tuo fundraiser, a te!**

- Riccardo Friede -

*PS: a cose fatte, **fammi sapere che regalo hai scelto** per voi!*

PPS: se non ti è chiaro **perché ho ripetuto mille volte “spendi”** in questo articolo... [eccoti la spiegazione: a gratis, fuori!](#)



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