

DOMANDA

Siamo una piccola associazione, di un piccolo paese e quest'anno ci lanceremo nel grande mare del 5×1000... Sarei ben lieto di accettare tuoi suggerimenti per ben iniziare quest'avventura nel migliore dei modi; quindi desidererei consigli su strategie e strumenti da adottare!

Giovanni Cavallo | Associazione Asilo Infantile di Portula

RISPOSTA

Ciao Giovanni, ottima domanda!

Il tempo di 5×1000 è alle porte, è già ora se non di fare pubblicità, sicuramente di preparare un bel piano di comunicazione.

Sicuramente avrai visto che in giro ci sono corsi specifici per la promozione del 5×1000. Il mio consiglio è di seguirne uno, perché ci sono bravi professionisti che sanno indirizzare le organizzazioni che si cimentano in questa campagna in un modo molto corretto e approfondito, oltre ai soliti consigli letti e rilette.

Ti do comunque qualche spunto (quasi di riflessione ☐) per capire dove andare a mettere le mani per far sentire forte il vostro appello a sottoscrivere il vostro codice fiscale come preferenza per il 5×1000... **la concorrenza è agguerritissima!**

Prima considerazione:

siete un'organizzazione localissima, **scegliete un buon progetto**. Nella raccolta fondi, il progetto è o dovrebbe essere sempre il punto di partenza. Ora, essendo vuoi un'associazione a sostegno di un asilo, non andrete molto oltre i confini cittadini. Scegliete un progetto di chiara utilità per il raggiungimento dei vostri scopi, **qualcosa di molto molto pratico e tangibile, che sia facile da spiegare** mentre reclamizzate il 5×1000. *"A cosa vi serve raccogliere il 5×1000? A comprare questa lista di materiali scolastici per i 100 bimbi dell'asilo"*. **Fai un elenco di tutto quel che prenderete** col sostegno dei contribuenti! Ti ricordo che questa scelta del progetto non è solo una questione di stile o di strategia comunicativa, ma **è anche un obbligo di legge**, perché è obbligatorio sia dichiarare per che progetto si raccoglie il 5×1000, sia rendicontarlo separatamente con le relative pezze giustificative una volta che è stato incassato l'importo.

Seconda considerazione:

collega la contribuzione media alla finalità del contributo. Cioè: sappiamo già che la contribuzione media del 5×1000, ora che Renzi (o chi per/con lui) ha tolto il tetto al palfond annuo, è di **circa 31,5€ a cittadino**. In altre parole ancora: *"Caro concittadini, il tuo 5×1000, anche se non lo sai, vale ben 31,5€! Versalo a noi, così per i bambini dell'asilo potremo acquistare, ad esempio...."*. Molti restano di stucco sapendo che la contribuzione media è così alta, di fatto è più di quanto molti donano direttamente in un anno intero ☐ Quindi: *"Al costo di una firma, guarda quanto puoi fare, concittadino, genitore del bimbo all'asilo, nonno del bimbo all'asilo etc"*

Terza considerazione:

mettete giù su un foglio di carta chi sono i vostri contribuenti-tipo. Non c'è neanche da pensarci, comunque, in ordine di vicinanza è più probabile che vi scelgano:

- nonni dei bimbi (i più sensibili)
- genitori dei bimbi (ma magari dicono “Io già pago, non è giusto! E lo Stato?”, allora spiegategli che è una cosa diversa...)
- personale dell’asilo
- fratelli e cugini dei bimbi che lavorano (ma magari dicono “Sono un poveraccio”, allora spiegategli che comunque possono contribuire, al “costo” di una firma, in quanto ...contribuenti!)
- altri parenti vari (per “Ma io...” fate un mix dei due sopra)
- vostri coetanei che hanno frequentato l’asilo con voi (“ma è passata una vita!” “Si, ma ti ricordi quella volta che...”)

Se il vostro asilo è importante nei cuori dei vostri concittadini, pensatela in maniera allargata ma sempre con un po’ di sana precisione.

Quarta considerazione:

la campagna 5×1000 praticamente dura tutto l’anno! Non voglio appropriarmi di analisi condotte da altre, mi limito a segnalarti [un articolo illuminante scritto su un altro blog che spiega per bene quanti sono i tipi di contribuenti a cui appellarsi](#), per quali categorie ormai siamo a secco di possibili “donatori di 5×1000” e quali categorie di contribuenti sono ancora scoperte.

Quinta considerazione:

la vostra campagna deve essere ovunque. “Ovunque” vuol dire: homepage del sito dell’asilo, vostri profili facebook aziendali e personali (genitori, nonni, personale dell’asilo etc etc), avvisi ai genitori, bacheca reale e virtuale dell’asilo, feste dell’asilo, e via dicendo. Ma ricordate che nel locale la prossimità è davvero il sale della vita, per cui munitevi di biglietti da visita che raccontano la vostra campagna 5×1000 e fatevi carico ognuno (genitori, personale, nonni etc) di distribuirne un pacchettino personalmente e direttamente durante l’anno. **Di mano in mano, funziona alla grande e su una causa locale come la vostra riuscite anche a spostare le preferenze verso di voi.**

Sesta considerazione:

i CAF vi possono aiutare se non fanno nulla.. altrimenti infrangono la legge! Infatti, ai CAF la legge vieta di promuovere un 5×1000 anziché un altro. Però, potete sempre fare il giro dei CAF di zona e chiedere almeno di lasciare visibili in visione alcuni avvisi. E finisce lì.

Settima considerazione:

il vostro “giro” non è poi così ampio, ma è bello denso e vitale su una buona causa che coinvolge i vostri piccoli (e voi che siete stati piccoli!), per cui a livello di stile **puntante sul rendere il tutto frizzante e divertente, farete abbastanza presto a fare notizia** (sulla stampa locale prima di tutto) se solo iniziate a parlarne forte e di continuo!

Un caro saluto Giovanni, 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 \(Si apre in una nuova finestra\)](#)