

Questo articolo contiene alcune indicazioni precise in risposta alla domanda:

“Come faccio a trovare lavoro nel fundraising?”

Sai che non amo le cavolate e le approssimazioni, per cui troverai nulla del tipo *“Presentati bene, aggiusta il CV etc etc”*. Prenditi il tempo di leggere questo post (magari stampalo, sottolinea, annota di fianco e tra le righe...), perché troverai varie dritte, in particolare se ti rivedi in una di queste situazioni:

- A. **non vai più d'accordo** con l'organizzazione in cui sei adesso
- B. ti sta per scadere lo **stage o il tirocinio** in una grande o media onp
- C. stai cercando di **passare dal profit al non profit**
- D. **sei senza lavoro** e credi che il fundraising possa fare per te
- E. **stai finendo o hai finito di studiare**, magari hai fatto un master, e ora...?
- F. **il sociale è la tua passione**, vorresti farne una professione
- G. **dirigi un'azienda non profit** e la sfida dei tempi è dura
- H. **lavori già in un'azienda non profit** e hai voglia/bisogno di riqualificarti professionalmente

Ma anche se non ti rivedi in nessuno di questi profili, questa lettura potrà esserti d'aiuto...

Partiamo con un quiz! Domanda:

“Qual è la cosa più importante per vendere tanti panini?”

- Risposta 1: usare dei buoni ingredienti
- Risposta 2: avere il locale in una buona posizione
- Risposta 3: mettere prezzi per tutte le tasche

Quale hai scelto? In ogni caso, hai preso la risposta sbagliata, perché la risposta corretta é... la

Risposta 4: trovare una folla affamata!

Questo quiz-storiella se l'è inventato Gary Halbert, uno dei grandi nonni del marketing mondiale.

Gary era un furbo: come tutti i grandi comunicatori, aveva capito che per ottenere grandi risultati, basta **insistere su concetti e metodi semplici**.

E infatti la “metafora dei panini” è davvero illuminante, proprio perché è molto semplice e si rifà a una verità oggettiva: **quando hai fame per davvero, più di tutto ti importa di mangiare!** Se senti i morsi della fame, non ti interessa deliziarti il palato e neanche ti metterai a fare lo schizzinoso.

Cosa centra questo col titolo di questa mail, cioè **in che modo tutto questo ha a che fare col trovare lavoro nel fundraising?**

Sai, una delle domande che mi viene fatta più di frequente è:

“Visto che voglio lavorare nel fundraising, come faccio a trovare dei clienti, o un'organizzazione che mi voglia?”

La mia risposta tipicamente è: *“Non c'è una risposta pronta, però tieni conto che **siamo in un***

periodo molto promettente per trovare lavoro nel fundraising”.

Ma se i giornali non fanno che parlare di crisi e strage economica (e per carità, ci siamo dentro), allora perché dico che questo periodo per cercare lavoro nel fundraising è buono?

Beh, perché (se vuoi, purtroppo!) **c'è una folla sempre più affamata che cerca di saziare la sua fame di fondi, di visibilità e di volontari.**

Questa folla in Italia è formata dalle **300.000 (e più) organizzazioni non profit** che hanno questi tipi di fame (dal livello 1 - fame leggera al livello 5 - sto morendo di fame!!!):

Livello 1 - “ho voglia di provare qualcosa di nuovo”:

questa non è proprio fame, è più voglia di qualcosa di buono :). E' il caso di quelle organizzazioni che hanno una **stabilità economica data da altre fonti di entrata** e che intuiscono che il fundraising possa aiutarle a crescere ancora (esempio tipico: **le cooperative sociali**. Moltissime stanno molto bene in piedi con l'attività commerciale e le convenzioni, ma per moltissime il fundraising è comunque una frontiera inesplorata...)

Livello 2 - languorino:

ce l'hanno tutte, perché **tutte potenzialmente possono raccogliere donazioni**. Tutte? Sì, tutte (anche se poi non tutte possono offrire agevolazioni fiscali vantaggiose ai donatori, ma è un altro discorso... idem: tutte hanno fame, ma non è detto che tutte siano “in grado di”).

Livello 3 - acquolina in bocca:

ce l'hanno le **organizzazioni che stanno già facendo raccolta fondi, sanno di poterla fare meglio** e all'orizzonte intravedono nuove appetitose possibilità... (pensa ad esempio ad un'associazione di cooperazione internazionale che in un anno raccoglie già 200.000€ e che si interessa sempre di più al crowdfunding, ai lasciti...)

Le organizzazioni che stanno in un livello compreso tra 1 e 3 sono **potenzialmente buone clienti o buoni datori di lavoro**, soprattutto nel livello 1 e 3 (il 2 no, perché di solito è un pubblico non qualificato).

Andiamo allora avanti con i livelli di fame (occhio adesso):

Livello 4 - buco nello stomaco:

le organizzazioni possono avercelo per due motivi:

- sono già **economicamente stabili, ma hanno un grande obiettivo di raccolta futura per la testa, oppure**
- per via di qualche **taglio verticale da parte del settore pubblico** che le finanziava, sono entrate **in sofferenza economica** per una parte dei loro progetti. Qui la fame si fa tanta, anche se chiaramente le situazioni sono profondamente diverse!

Dal 18 al 20 ottobre c'è la [Masterclass “Come diventare consulente di fundraising”](#). Se **fare il consulente di raccolta fondi** è il percorso professionale che stai valutando, allora [clicca qui](#) per scoprire il programma... è OTTIMO. PS: **tra i relatori ci sono anche io.**

Livello 5 - fame da lupi:

è un tipo di fame interessantissimo ma anche rischioso, perché anche qui ci sono più situazioni tipiche, di organizzazioni:

- **economicamente stabili e che stanno discutendo sull'avvio della raccolta fondi. Alcuni, pochi di solito, membri (non per forza e non solo i consiglieri di amministrazione) sono già ben informati e decisi**, altri molto meno o per nulla, ma la cosa chiara a loro è che se non partono adesso a strutturare il fundraising, perderanno un treno potenzialmente molto ricco!
- **colpite a morte da un taglio secco del settore pubblico**, che magari era il loro unico committente. Qui la situazione è di grave emergenza, il loro urlo è così disperato che bisogna stare molto molto attenti con attese e previsioni...

Con le organizzazioni sui livelli 4 e 5 è piuttosto facile iniziare a lavorare.

Quando vai nell'uno a uno, ovviamente **dovrai capire anche:**

- se è un potenziale cliente che ha voglia e basta, oppure se è uno che può farcela
- se le informazioni che raccogli sono tutte o se c'è ancora qualcosa da tirar fuori (magari non per malafede, ma per inesperienza loro)
- se la disponibilità economica che hanno è sufficiente a pagare il tuo lavoro
- se questa disponibilità corrisponde alle tue esigenze personali e professionali di cassa
- qual è la frequenza e l'intensità corretta della vostra collaborazione
- quanto questa organizzazione è già a rischio "burnout organizzativo"
- ...molto altro!

Non si può fare di tutta l'erba un fascio, ma grossomodo il quadro è questo.

La folla (ti ricordo: sono almeno 300.000!) delle organizzazioni non profit italiane insomma ha fame per tante ragioni. **Tra cause della fame e opportunità per te, chiudo con questo elenco:**

- **il finanziamento pubblico arretra inesorabilmente** (ad esempio, da quest'anno **pure per i CSV - Centro di Servizio per il Volontariato**: hanno il divieto di legge di erogare contributi alle associazioni, un cambiamento epocale in tanti territori. Come compensare questa mancanza?)
- nonostante il taglio dei finanziamenti pubblici, **pochissime organizzazioni sono disposte a gettare la spugna**, tutte vogliono proseguire coi loro progetti e servizi. Per questo, vogliono capire se il fundraising fa per loro, anche raschiando il fondo della cassa e tentando il tutto e per tutto!
- con l'imminente istituzione del pubblico **Registro Unico degli Enti del Terzo Settore**, chi offre servizi agli enti non profit avrà accesso a uno strumento validissimo per fare **ricerca di mercato e conoscere i numeri reali delle organizzazioni** non profit potenziali clienti...
- le organizzazioni che iniziano a darsi da fare nella raccolta fondi capiscono rapidamente che **un certo modo di lavorare premia, con risultati tangibili e concreti**
- per tutti i motivi di cui sopra, **parecchie piccole e medie organizzazioni si informano attraverso blog, siti, open day, festival e via dicendo sul fundraising**. Questo è un segnale molto chiaro della fame che hanno! La cosa migliore per chi cerca lavoro nel fundraising è che così diventa sempre **più facile incontrare domanda qualificata** (cioè, che sa cosa sta cercando)

- poche possono partire con assunzioni dirette, e per questo **la necessità/"obbligo" di aprire partita iva (anche in regimi agevolati) rende più appetibili a questo particolare tipo di cliente.** In questo senso, loro hanno fame e c'è modo di presentarsi più appetibili!
- la legge di **Riforma del Terzo Settore** alza l'asticella per stare dentro alla definizione di ente non commerciale. I tempi di emanazione dei decreti attuativi sono lentissimi, ma già ora chiaro che per le organizzazioni che fanno raccolta fondi ci saranno **nuovi obblighi di rendicontazione, trasparenza e comunicazione**
- anche solo guardando il paniere dei lasciti, da qui al 2020 ci sono "solo" **alcune decine di miliardi di € da intercettare a favore delle organizzazioni non profit.** Sono lì per aria, nell'attesa che qualcuno li porti giù, dove serve...
- 1 italiano su 2 a Natale fa almeno una donazione. Significa che nel resto dell'anno c'è un **potenziale di "donatori natalizi" che non si attivano mai perché non vengono coinvolti e sollecitati nel modo giusto, nè abbastanza.** Per non parlare poi del fatto che, anche nel periodo più caldo (anche se è dicembre!) dell'anno, abbiamo ancora il 50% degli italiani che non donano affatto!

Insomma, **la partita del fundraising e del lavoro nel fundraising è aperta!**

E' un gioco complesso, molto in certe sue parti, ma per chi sa giocare le mosse giuste, **le prospettive di ritorno sono ottime.**

Spero davvero di averti reso servizio in qualche modo, perché ti sia un poco più facile **fare le tue scelte nel campo del lavoro nel non profit!**

- Riccardo Friede -

PS: di quanto hai trovato in questo post e (MOLTO di più) parlerò durante la nuova edizione della **[Masterclass: Diventare consulente di fundraising](#)** che a metà ottobre terrà nella capitale assieme alla Scuola di Roma di Fundraising. Sono convinto che **chi fa chiarezza per sè adesso, lavorerà bene nel fundraising del domani e del futuro prossimo.**

La consulenza può essere una via, ma comunque la prima regola per muoversi nel mercato del lavoro anche come fundraiser interno è conoscere il territorio su cui ti muovi. Per questo, dai un'occhiata seria su

<http://www.scuolafundraising.it/formazione-fundraising/fund-raising-corsi/masterclass-fundraising/> (e fai presto, perché **i posti sono pochi e stanno andando a ruba**).

PPS: di quanto hai trovato in questo post, fai pure l'uso che vuoi. In ogni caso, se lo trovi utile, ti invito a condividerlo con altri che pensi siano sullo stesso punto del tuo percorso lavorativo!

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)