

Spesso mi capita di rispondere in privato (via mail, su Facebook, su LinkedIn, su Skype, al telefono, ma anche quando ci si incrocia a qualche corso di formazione e simili... ) alla domanda delle domande:

***“Vorrei iniziare a lavorare nel fundraising: mi dai qualche consiglio?”***

che ha anche la variante

***“Vorrei iniziare a lavorare nella raccolta fondi: quali sono le prime cose da fare?”***

che e poi, se uno non è nuovo del mestiere, diventa:

***“Lavoro in questa organizzazione, ma vorrei cambiare: come mi consigli di muovermi?”***

e per finire si trasforma in:

***“Ho lavorato tanto nel mondo profit: cosa mi consigli di fare per passare al non profit e al fundraising in particolare?”***.

Insomma:

***“Lavorare nel fundraising? Mi piacerebbe, ma... cosa mi consigli di fare nella mia situazione?”***

Una risposta buona per tutti non c'è, anzi: non c'è nemmeno una risposta generale buona per ogni domanda generale! ☐

E infatti a volte, lo ammetto, rispondere a queste richieste mi costa una certa fatica (perché ognuna richiede ascolto, attenzione e un po' di elaborazione)... ma credo che **chiunque si faccia queste domande merita il tempo dei suoi colleghi più “navigati”**.

Da questo spirito nasce questo post, che è **un primo assaggio di una serie di contenuti specialistici** che pubblicherò un po' alla volta per affrontare il tema lavoro e fundraising.

## **- AVVISO IMPORTANTE -**

I contenuti che pubblicherò sul tema ***lavorare nel fundraising*** saranno **riservati agli iscritti** alla [mailing list speciale “Lavorare nel fundraising per le piccole organizzazioni non profit”](#).

Perché riservati? Perché per darsi una mano sul serio tra **colleghi, è opportuno che ci dedichiamo un'attenzione particolare** e allora, se tu mi dirai un po' di te, io potrò portare a te e agli altri veramente interessati al tema contenuti quanto più curati e puntuali. Il “costo” di tutto questo è: [iscriviti alla mailing list dedicata](#).

Spero che adesso sia chiaro **perché questi contenuti sono “esclusivi”!** ☐

Letta tutta la nota lì sopra? Se sì, riprendiamo! Dunque,

se sei una di quelle persone che si sta chiedendo: ***“Cosa devo fare per lavorare nel fundraising?”*** già in questo articolo troverai alcuni **consigli molto pratici** su:

- **cosa fare PRIMA di trovare lavoro nel fundraising** (e quindi: PER trovare lavoro nella raccolta fondi)
- **cosa fare APPENA HAI TROVATO lavoro** come fundraiser o consulente di fundraising
- **cosa fare DOPO UN PO' che sei dentro** al mercato del lavoro della raccolta fondi

Ti rivelo da subito un “segreto”:

che tu ti trovi al primo punto della lista qui sopra, al secondo, o all’ultimo, insomma, che tu sia un novizio totale o un mega-esperto di raccolta fondi, **le 5 mosse da fare per stare sulla piazza del lavoro nel fundraising sono sempre le stesse!**

Altro suggerimento prima di dirti cosa fare:

**le “mosse” che ti elencherò vanno fatte NON in sequenza, bensì tutte assieme!**

Quindi, i tuoi pezzi sulla scacchiera vanno mossi tutti in contemporanea: solo così avrai una vera forza d’urto, solo così riuscirai a cavalcare l’onda!

Se ne fai alcune, arriverai QUASI dove vuoi... ma **se le fai tutte e assieme, arriverai ESATTAMENTE DOVE VUOI!**

Allora, bando alle premesse □ e vediamo quali sono le **5 mosse da fare in contemporanea** per trovare il tuo spazio nella jungla del lavoro nel fundraising per le piccole organizzazioni non profit:

- **vai a fare formazione** (non hai scuse!)
- **aggiornati** (non solo sul fundraising)
- **lavora sulla tua autopromozione** (che non è quella roba che TROPPI credono che sia!)
- **specializzati** (orizzontale + verticale)
- **stai in rete fra colleghi** (ecco perché ha senso)

Immagino che qualcuno di questi punti tu la stia già sviluppando senza fatica, che altri ti lascino perplesso, che altri proprio non ci credi o non te la senti, che altri ti sembrino “le solite cose che dicono tutti”...

però abbi pazienza e curiosità, nelle prossime righe troverai una serie di considerazioni che condivido con te perché:

- sono il frutto della **mia esperienza personale**, o meglio: parto da quello che ha funzionato per me (così, forse, ti risparmi alcuni sbagli assicurati!)
- sono le stesse cose che fanno funzionare i **percorsi professionali di molti tuoi e miei colleghi!**

Insomma, **le mosse e le azioni che funzionano sono le stesse per tutti!**

E allora, se ti va di approfondire... iniziamo!

## **Vai a fare formazione (non hai scuse)**

Se scrivi “corsi fundraising” su Google, troverai una vasta offerta di corsi di formazione focalizzati su principi, modelli e tecniche della raccolta fondi. Ormai ce ne sono davvero molti (e infatti bisogna anche stare attenti a non finire in qualche “furbata” o proposta di dubbia qualità... in giro c’è di tutto!).

**Quindi, non ci sono scuse: nel tuo piano di sviluppo professionale (e quindi anche di**

**investimento economico professionale) OGNI anno DEVE esserci ALMENO un gran corso di formazione!**

Tra i buoni motivi per andare a fare formazione sul fundraising:

- **scegli gli argomenti che senti più importanti per te** in una certa fase e ti focalizzi su quelli, senza sbavature: tenere il focus è importante!
- **costano poco** (sì, 120€ di media possono pesare, è vero: ma fanno parte, come dicevo poco fa, degli investimenti professionali da conteggiare sempre e comunque) e mediamente comunque la qualità è buona se non molto buona
- **incontri altri che sono sulla strada del lavoro nel fundraising** e con loro puoi fare un po' di sane relazioni professionali da mantenere finito il corso
- **puoi fare un po' di chiacchiere coi formatori e relatori** per capire un po' meglio quali sono stati i loro percorsi e provare a chiedere qualche parere sul tuo
- **possono essere l'anticamera a percorsi** di studio e formazione più impegnativi (per durata, distanza, costi...)

Quindi... VAI A FARE FORMAZIONE! ☐

## **Aggiornati (non solo sul fundraising)**

Questo punto a prima vista assomiglia al precedente, ma la sostanza è abbastanza diversa.

**Per aggiornarti non ti serve andare a corsi di formazione, ti bastano risorse (di vario tipo) tipicamente gratuite o quasi.** Sto parlando di: seminari, incontri locali, articoli su riviste, siti, blog, contenuti nei social...

Infatti, quando dico "aggiornati", intendo due tipi di aggiornamento professionale:

- **l'aggiornamneto focalizzato sul fundraising:** studi ricerche e report di settore, eventualmente del particolare ambito tecnico del fundraising su cui sei più concentrato..
- **l'aggiornamento focalizzato sul settore del non profit in cui sei attivo:** cultura, sociale, sanitario, ambiente, ricreazione...

Riguardo al secondo punto: è vero che il fundraising è metodo, e cioè si fa sempre alla stessa maniera indipendentemente dal settore del non profit in cui ti dai da fare.

Però è anche vero che **conoscere cosa si muove in un certo ambito ti può favorire non poco come fundraiser.** Per qualsiasi settore del non profit ci sono, **a vari livelli territoriali:**

- **tavoli di dialogo** tra amministrazione pubblica e società civile
- **seminari e convegni** di approfondimento e divulgazione
- **organi di informazione** specialistici (o rubriche all'interno di organi di informazione generalisti)
- **eventi e iniziative** di sensibilizzazione da parte pubblica o privata
- **sedi fisiche** di riferimento (uffici e servizi, pubblici o privati)

- **opinion leader** e divulgatori (sia come formazioni di società civile che come singole persone fisiche)

Se hai cura di entrare in rapporto con almeno una parte di questi “punti di contatto”, sai **cosa succede a tuo beneficio?** Una serie di cose:

- **resti aggiornato** su tutte le novità e i temi caldi del momento
- anche se non vuoi, assorbi informazioni, spunti e riflessioni. **Arricchisci la tua conoscenza di quel settore**
- **incontri facilmente “chi conta”** in quell’ambito particolare
- **incontri la “domanda potenziale”**: è normalissimo che questi “luoghi di aggiornamento” siano frequentati proprio da rappresentanti di enti non profit
- se hai la costanza di proporti, capiterà più di qualche volta che potrai **contribuire alle discussioni in corso** stando dalla parte di “chi ne sa” (come relatore, scrivendo un pezzo etc)

Insomma, fare aggiornamento ti serve per **qualificarti come un esperto non solo di fundraising, ma di quel settore specifico in cui operi!** Dal lato “solo fundraising, questo è importantissimo anche perché **ogni settore ha i suoi gerghi, i suoi modi di fare e di dire, i suoi “riti”, etc etc**: più diventi capace di comunicare utilizzando tutto questo insieme di codici, **sarai più efficace nel marketing e nella raccolta fondi** propri del tuo settore!

## **Lavora sulla tua autopromozione (che non è quella roba che...)**

Spero tanto che tu non salti questo punto, perchè quello che ti dirò è **valido sia se vuoi fare il consulente di fundraising, sia se vuoi lavorare come fundraiser interno**. Sì: anche se vuoi fare il fundraiser interno, io **ti consiglio assolutamente di lavorare sulla tua autopromozione!**

Magari tu stai dicendo:

***“E che autopromozione faccio io che sto studiando, che ho appena iniziato, se sono in tirocinio, se sono sempre stato ‘solo’ un volontario etc...?”***

Non preoccuparti, **la regola è la stessa, non cambia un’acca**: racconta cosa stai facendo, rendi facile capire che sei sul pezzo più di chiunque altro e che vale la pena seguirti e tirarti la manica ogni tanto.

**Anche se non hai ancora i “tuoi” risultati a parlare per te**, sicuramente hai partecipato a iniziative e progetti vari e in questo senso sei già dentro le cose che contano davvero (per esempio: io all’inizio raccontavo anche delle mie esperienze come volontario).

**E se ancora non hai iniziato**, offri le tue panoramiche, lascia capire che hai le mani in pasta e che puoi proporre punti di vista particolari e magari addirittura inediti, condividi le conoscenze che accumuli man mano... (ad esempio: c’è stato un periodo in cui raccontavo di cosa “scoprivo” studiando all’università)

**Ma cosa vuol dire in pratica fare autopromozione?** In una frase:

***comunicare quanto te la cavi a fare qualcosa di particolare.***

Ma, meglio ancora:

***comunicare quanto sei capace di risolvere problemi e in che modo ci riesci!***

Tutti i fiorellini della comunicazione esterna (“meglio logo rosso o blu?” “come mi faccio il biglietto da visita?” “mi serve un portfolio!”), che serve a presentarti, vengono dopo **un’attenta e meditata riflessione sulla domanda:**

***“Come posso dimostrare con continuità che sono veramente capace e sul pezzo?”***

Quello dell’autopromozione è un tema molto vasto ma in realtà anche molto semplice. Viene molto spesso interpretato male, ossia in questo modo: **per troppi lavoratori, neo lavoratori e (sigh) “specialisti”, autopromozione = farsi vedere fighi**. Per troppi vuol dire spendere tempo e soldi in set fotografici e **patine varie assolutamente INUTILI** in termini di marketing personale e professionale.

**L’autopromozione che funziona è SOLO quella che, in contemporanea:**

- **augmenta e migliora la tua reputazione** (e non sarà una foto in giacca e cravatta o tailleur a farlo)
- in qualche misura, **ti porta richieste e contatti** vari, senza che tu vada a cercarli
- **facilita e accorcia i processi decisionali di chi vuole comprare la tua professionalità**, perché tu hai reso chiaro che “vali” e che sei un “buon acquisto” anche senza stare tanto a discutere

**Qui ti do 3 consigli** molto diretti e pratici (altri li vedremo [nei contenuti specialistici riservati](#)) per dimostrare che sei uno che “ne sa” e che “sa fare”:

- **apri il tuo blog:** come titolo metti il tuo nome e cognome (www.riccardofriede.it) o inventati un brand (www.fundraisingkmzero.it) a ogni modo riempi di parole chiave quali “fundraising”, “onlus”, “associazioni”, “raccolgere fondi”, “donazioni” etc etc e aggiornalo almeno 2 volte al mese. Cosa ci scrivi? Quello che stai facendo, quello che stai seguendo, i tuoi approfondimenti su notizie di settore, valutazioni e recensioni di prodotti dedicati al non profit e al fundraising, etc etc. In poche parole: attraverso il tuo blog, apri la vetrina permanente dalla quale far vedere che tu ci sei e che vale la pena seguirti. Gestire un blog diventa parte integrante del tuo lavoro, richiede tempo, dedizione, energia, studio... proprio come diventare bravi fundraiser. Ma non immagini quanti e quali benefici gestire il tuo blog possa portare ANCHE alla tua capacità di fare raccolta fondi!
- **fatti vedere nei posti che contano:** non sono le sedi istituzionali in cui politicanti e politici si fan belli. O meglio, sono anche quelle, ma i posti che contano per te sono quelli in cui si riunisce il tuo target, cioè le organizzazioni non profit del settore o dei settori specifici in cui hai intenzione di specializzarti (vedi paragrafo precedente)
- **stai zitto e lascia che siano gli altri a parlare bene di te** e di quanto sei capace: quindi sforzati sempre di trovare referenze e testimonianze dirette che ti avvalorino  
Insomma, troppo spesso

Potrei dirti altre 100 cose che ho imparato, beccandoci o sbagliando, comunque facendo tesoro dell’esperienza...

Come ti dicevo, questo punto è vastissimo e importantissimo. Avremo modo di scandagliarlo in

profondità nei [prossimi appuntamenti nel blog e nei social](#).

## Specializzati (orizzontale + verticale)

**L'80% di piccole organizzazioni del non profit italiano ha bisogno di “manager del fundraising”,** cioè di professionisti capace di **governare la complessità della raccolta fondi**.

Come sai bene, prima di fare raccolta fondi c'è tanto altro che non è raccolta fondi, durante la raccolta c'è dell'altro e dopo c'è altro ancora... e tutto questo “altro” è essenziale e necessario a ottenere dei risultati di raccolta fondi! Questo vuol dire che tu, se vuoi lavorare nelle piccole organizzazioni non profit, devi **puntare a essere via via più trasversale possibile, non solo quanto a tattiche e tecniche di raccolta fondi, ma anche su altri aspetti** (amministrativi, giuridici, di gestione del personale volontario e retribuito etc), perché quando la macchina della raccolta fondi gira, ci sono tanti altri ingranaggi e motori connessi che si mettono in movimento, spesso e volentieri a una marcia diversa da prima!

Essere “orizzontali” è un enorme valore per la tua professionalità come esperto di fundraising per le piccole... ma non dimenticare che **la seconda cosa migliore che puoi e devi fare è specializzarti!**

**Ci sono tecniche particolari** (es: mailing cartaceo, organizzazione eventi, ...) o **ambiti di applicazione** (es: gestione volontari, gestione database...) o **settori di donatori** (es: imprese, individui, grandi donatori, ...) per i quali:

- c'è una **crescente richiesta di professionisti** da parte di organizzazioni di **piccole e medie dimensioni**
- puoi avere una **tua naturale propensione o interesse**, o semplicemente **hai già esperienza** maturata
- **i cambiamenti “macro”** (es: normative di settore, mutamenti demografici) possono creare **condizioni favorevoli** (es: il tema dei lasciti è legato all'invecchiamento generalizzato della popolazione, con scarso ricambio generazionale e mancanza di eredi; c'è un proliferare di “x1000” che richiede competenze specifiche su normativa, amministrazione e comunicazione....)

**Quindi, mentre resti “orizzontale”, curati di diventare “verticale” e mentre curi la tua “verticalità”, amplia la tua “trasversalità”.**

Mi sono spiegato? Spero di sì, perché **sviluppare la tua professionalità in questo modo ti apre molte strade**: nelle piccole avrai sempre spazio, nelle medie troverai qualche opportunità in più, ma potresti anche fare gola alle grandi che cercando solo specialisti in questo o quell'ambito particolare...

## Stai in rete fra colleghi (oh, quanto ha senso!)

A cosa servono Gruppi Facebook come [“fundraising non importa come lo dici ma come lo fai”](#)? A cosa serve Assif - Associazione Italiana Fundraiser e a cosa servono i [Gruppi Territoriali Assif](#)? A cosa serve il [Festival del Fundraising](#)? A cosa serve bere un aperitivo con i colleghi della tua città, provincia, regione? A cosa serve una telefonata con chi ne sa più, meno, uguale a te? A stare in rete tra **persone con livelli e percorsi professionali diversissimi, ma in ogni caso sulla tua stessa strada... quella del fundraising!**

Stare in rete è un “must” perché porta **numerosi benefici**, anche sul lato più umano e personale del nostro mestiere:

- **ti ricarica** di energia, di idee, di stimoli
- **ti aiuta a scaricare** stress, rospi mandati giù per forza, delusioni e fatiche
- **ti permette di avere un confronto** aperto e non mediato su casi, esperienze, pratiche
- **può aprire a collaborazioni** ad hoc o continuative, ad esempio in corsi di formazione o percorsi di consulenza
- **ti offre una panoramica molto più ampia** sullo stato della raccolta fondi nel tuo settore, nel tuo territorio, rispetto a certe tecniche e approcci, tra chi ti è vicino per fascia di età etc
- **ti permette di scovare sorprese incredibili** sulla qualità professionale di chi c'è a pochi passi da casa tua

Insomma, **stare in rete ti apre gli occhi** sul fatto che siamo tutti sulla stessa barca (ed è così molto più di quel che pensi) e che, per quanto il viaggio sia burrascoso, riserva panorami e soddisfazioni impagabili e imprevedibili!

**Abbiamo finito la carrellata.** Ti ho consigliato **5 cose da fare in contemporanea per sviluppare il tuo percorso professionale nel fundraising per le piccole organizzazioni.**

**Costruire un lavoro è un lavoro di per sé**, tanto di più in un settore “affamato” ma “immaturo” come quello del fundraising.

Non sarà facile nè liscia, ma se ci lavori sodo, se sarai costante e sarai paziente, **vedrai che raggiungerai i tuoi obiettivi e i tuoi sogni, professionali e personali!**

Quindi, stampa questo articolo (te lo consiglio), ripassa, evidenzia, prendi i tuoi appunti e ...buon lavoro! ☐

Un caro saluto e avanti tutta!

- Riccardo Friede -

**PS:** se non l'hai ancora fatto, [iscriviti subito alla mailing list riservata a chi veramente vuole capire come lavorare nel fundraising per le piccole organizzazioni non profit !](#)

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