

Buongiorno Presidente o Direttore,

*[ invece se sei il fundraiser di turno... sei una spia! Questo articolo non è per te! ]*

ti scrivo per affrontare FINALMENTE in modo chiaro e aperto **il tema più scottante che rimbalza nell'ambiente del fundraising per le piccole organizzazioni,**

**il PAGAMENTO A PERCENTUALE dei fundraiser.**

In queste righe cercherò di portare degli argomenti validi A SOSTEGNO del pagamento a percentuale.

Non lo fa mai nessuno, ci provo io.

Non so quindi se ci riesco, ma ci provo lo stesso.

**Attenzione: non ti farò pipponi moralistici.**

Piuttosto, **argomenterò tutto su un piano tecnico del fundraising. Di cosa funziona e cosa no** con l'obiettivo di raccogliere fondi per la tua piccola organizzazione, che magari è in partenza o con la cassa asciutta.

Perché, so per certo che almeno una volta ci hai pensato di pagare a percentuale qualcuno che faccia fundraising per la tua piccola organizzazione!

Poi però probabilmente, leggendo qui e lì, magari discutendo in modo animato su Facebook, hai scoperto che nell'ambiente dei fundraiser c'è un'immensa avversità verso la retribuzione a percentuale, e così, temendo di perdere la faccia, hai messo via quel pensiero definitivamente.

Oggi invece ti descrivo, in serie:

**1) le CONDIZIONI PERFETTE in cui puoi PAGARE A PERCENTUALE UN FUNDRAISER**  
(lungo)

**2) il RISCHIO MAGGIORE che corri pagando un fundraiser a percentuale**

**3) L'OPPORTUNITA' PIU' GRANDE che puoi cogliere seguendo questo metodo retributivo**

**4) TRE (3) ESEMPI di ATTIVITA' pagate a percentuale in termini di COMPENSI e RITORNI PER LA TUA PICCOLA ORGANIZZAZIONE**

Pronto, Presidente (o Dirigente)?

Allora, cominciamo!

## **1) le condizioni PERFETTE in cui puoi PAGARE A PERCENTUALE UN FUNDRAISER**

Le grandi organizzazioni italiane (la "Megachildren Onlus" di turno) e le sedi italiane di multinazionali del non profit, non si pongono un granchè il problema del pagamento a percentuale dei loro fundraiser. Loro ragionano in termini piuttosto precisi:

- le grandi organizzazioni pagano i fundraiser a fisso, con contratti abbastanza stabili

- le grandi organizzazioni pagano i fundraiser a fisso, con premi di produttività
- le grandi organizzazioni pagano i dialogatori a fisso + provvigioni

**In altre parole, le grandi organizzazioni non pagano i fundraiser a percentuale 100%.**

In alcuni casi però, come vedi prevedono premi e provvigioni. Ed è un comportamento che, togliendo casi accertati di sfruttamento del lavoro, segue una rigorosa logica di impresa (in questo caso sociale, ma diciamo pure di impresa).

Intendo, di impresa sana, che ha nel suo arsenale due armi potentissime per il fundraising a quei livelli. Queste due armi potentissime rispondono al nome di:

- brand (marchio + reputazione + notorietà del loro marchio)
- marketing (l'insieme delle attività "pre-vendita" - concedi la similitudine - che facilitano il processo decisionale del donatore)

Quando ci sono assieme un brand forte e un sistema di marketing che funziona (e di fatto, se c'è uno, c'è sempre anche l'altro), una grande organizzazione può giustamente prevedere sistemi di pagamento che prevedano percentuali e provvigioni.

**Perché le grandi organizzazioni che hanno brand e marketing possono correttamente prevedere il pagamento a provvigioni e parzialmente a percentuale?**

Perché i loro fundraiser escono allo scoperto con le spalle abbastanza, se non molto coperte!

Loro, i fundraiser, possono essere anche "nessuno" in termini di notorietà e reputazione agli occhi dei potenziali donatori e dei donatori da coltivare, ma dietro di loro ci sono un marchio noto e visibile, intriso di reputazione e notorietà, portato agli occhi del pubblico per tanti canali in modo continuativo attraverso il funzionamento quotidiano di un sistema di marketing.

Io posso essere Tizio o Caio, ma dietro e assieme a me c'è la Megachildren Onlus che "tutti conoscono" (anche se non è proprio così, semplifico) e a cui tutti una volta nella vita hanno inviato un sms solidale. Che tutti hanno visto in prima serata da Fazio e che tutti hanno sentito per uno spot su Radio24 o Radio 2 o Radio DeeJay.

La logica del pagamento con percentuali e provvigioni diventa quindi:

**io organizzazione non profit ti mando in giro col mio brand e marketing (che nel loro caso funzionano, non c'è da discutere su questo) e tu faticherai per certo, ma sarai molto molto molto facilitato nella tua attività di fundraiser.**

Quindi, ti pago a fisso per una posizione stabile, ma poi giustamente visto che siamo chi siamo, prevedo di premiarti solo se raggiungi certi obiettivi, perché il mio brand e marketing ti facilitano il lavoro e ti aprono tutta una serie di opportunità altrimenti inaccessibili a te da solo.

Oppure, ti mando al freddo e al gelo o in qualche aeroporto trafficato a fare dialogo diretto, ti pago un piccolo fisso ragionevole e poi (lo accetti tu!) ti pago delle provvigioni su quello che porti a casa in termini di RID attivati, perché non sei Pinco Pallino che gira da solo a proporre di sostenere un marchio sconosciuto, ma progetti con dietro un brand forte e un sistema di marketing che, mentre tu sei lì a fare dialogo diretto, sostiene i tuoi sforzi (intanto sto facendo spot tv e radio nella zona, uscite nei giornali locali etc).

A queste condizioni così facilitanti insomma una grande organizzazione prevede di pagare a

percentuale parziale / provvigione e a premi.

Queste sarebbero le condizioni perfette nelle quali la tua piccola organizzazione potrebbe prevedere di inserire la percentuale nella retribuzione di un fundraiser.

In altre parole:

**se la tua piccola organizzazione ha un brand forte e un sistema di marketing puntuale ed efficace che, in maniera oggettiva, facilita in modo chiaro e misurabile il lavoro del fundraiser, allora è corretto prevedere un pagamento a percentuale parziale.**

Adesso: la tua piccola organizzazione ha queste cose?

Presidente o Dirigente che tu sia, la tua piccola organizzazione ha brand, sistema di marketing e tutto quello che ci va dietro?

Ti tolgo dall'imbarazzo, rispondo io:

no!

**La tua piccola organizzazione non ha un brand forte e non ha un sistema di marketing che facilita il lavoro del fundraiser.**

Tu potrai dirmi "Ma siamo i più noti qua in zona" e magari è anche vero, ma al 99,9% periodico, non hai un sistema di marketing funzionante che facilita il lavoro del fundraiser.

In assenza delle condizioni di cui sopra, non puoi permetterti di proporre il pagamento a percentuale a un fundraiser.

Chiaro sì o chiaro no?

Andiamo avanti.

## **2) il RISCHIO MAGGIORE che corri pagando un fundraiser a percentuale**

Poniamo caso che tu abbia iniziato comunque a pagare a percentuale, magari TOTALE, un fundraiser.

Posso scommettere che stai sperimentando una cosa che risponde al nome di **DISCONTINUITA' DELLA RACCOLTA FONDI**.

La raccolta fondi fatta a percentuale è discontinua perché:

- è incentrata su iniziative di raccolta fondi (che non sono *fundraising relazionale*)
- spinge all'estremo il turn-over di chi si occupa di fundraising

Un fundraiser assunto in qualche maniera che comunque preveda una sua stabilità occupazionale, può sviluppare il fundraising relazionale, che segue all'incirca questa dinamica:

**chi fa fundraising relazionale pianifica e coltiva relazioni per l'80% del tempo e sollecita le donazioni nel restante 20%.**

Perché funziona così?

L'avrai sentito mille volte (perché è vero, ecco perché lo dicono tutti!), ma il fundraising che raccoglie donazioni disinteressate da individui, enti e via dicendo proviene completamente da relazioni di qualità che legano i donatori alla buona causa della tua organizzazione.

Migliori sono le relazioni tra la tua piccola organizzazione e i donatori potenziali o attuali, migliore è il fundraising, in termini di quantità, continuità e qualità.

Per stringere relazioni veramente valide (non solo quelle uno a uno, anche quelle verso pubblici ampi, magari virtuali), ci vuole un sacco di tempo, quantificato in quell'80% di impegno di cui sopra. Però vale tutta l'attesa a fronte dei ritorni che può generare in termini di donazioni.

**Ne deriva che, se un fundraiser ha una prospettiva di occupazione stabile di medio-lungo periodo (minimo 18 mesi continuativi se partite da zero totale), il fundraising ingrana in modo evidente, altrimenti non si fa fundraising relazionale.**

Ne consegue che la retribuzione a percentuale totale è assolutamente incompatibile con il fundraising relazionale, non per questioni etiche, ma tecniche.

Ripeto:

**la retribuzione a percentuale, che non ragiona sulla continuità della raccolta fondi ma sulla singola occasione o iniziativa di raccolta fondi, è incompatibile con il fundraising continuativo, che al contrario deriva dallo sviluppo di relazioni stabili e che non "incassano" se non nel medio-lungo termine.**

Il fundraiser pagato a percentuale non è pagato per stare sul pezzo dello sviluppo di relazioni. Perché? Perché coltivare una relazione non ha una dimensione economica. Ha una dimensione di tempo e sforzo, ma non "di euro".

Non vale neppure se vuoi coltivare una relazione con un ricco e facoltoso signore senza eredi di alcun tipo, che ha la casa di lusso di fronte alla sede della tua piccola organizzazione.

**Se tu paghi una persona a percentuale totale, cosa farà questa persona, giustamente? Si dedicherà ad attività che, come le organizzazioni o poco dopo, incassano.**

E perché si dedicherà a queste attività mordi e fuggi e non ad altro?

Perché deve misurare la sua retribuzione totale su quel tempo di lavoro e su quell'incasso, non su altro che per sua natura non ha una dimensione economica chiara ed evidente.

Per questo, il fundraiser pagato a percentuale non potrà, per meccanica, occuparsi di marketing, di comunicazione, di coltivare relazioni e via dicendo. **Non ha tempo da aspettare che queste attività strategiche per il fundraising maturino e portino i loro frutti, perché nel tempo in cui aspetta, non mangia.**

Il fundraiser pagato a percentuale che aspetta non mangia, per questo si dedicherà ad iniziative di raccolta fondi tipiche: banchetti, eventi, lotterie e via dicendo. Queste attività di raccolta fondi portano fondi nell'immediato o quasi, al netto dei tempi di organizzazione.

Ma sono anche attività che sono preda di due elementi:

- **elementi esterni**, come, banalmente, il tempo atmosferico. Ma anche la concorrenza di altre piccole o grandi organizzazioni che nella stessa zona e stesso periodo, magari nello stesso giorno e stesso luogo, organizzano iniziative del tutto simili (quante volte hai visto 10 piccole realtà nella stessa piazza a proporre cose simili?)
- **elementi interni** come la reputazione, la notorietà e la visibilità della tua piccola organizzazione nel territorio (vedi primo paragrafo)

Quindi, il fundraiser pagato a percentuale che anche si concentra per bene su questo tipo di attività, avrà vita dura a garantire stabilità e continuità della raccolta fondi, perché dovrà concentrarsi su attività mordi e fuggi che sono condizionate in maniera fortissima a volte da fattori esterni ed interni (due esempi semplicissimi, per capirci: siete in piazza e piove. Oppure: il signore che passa per caso e molto sensibile avrebbe anche comprato le tue arance della solidarietà, ma due metri prima l'hanno incastrato e ha preso le pere della salute di quegli altri).

E' chiaro che stai ragionando, magari senza rendertene conto, su una dimensione di discontinuità notevole che, ti anticipavo, deriva anche da un altro elemento...

### 3) L'OPPORTUNITA' PIU' GRANDE che puoi cogliere seguendo il pagamento a percentuale

Continuando dal paragrafo precedente, c'è questa grande e bella opportunità nascosta nel pagamento tutto a percentuale:

veder passare per la tua piccola organizzazione **un sacco di fundraiser!**

Tipicamente molto giovani, alla prima esperienza o comunque in cerca di occupazione in un momento un po' complicato e delicato del loro percorso professionale e forse personale.

La discontinuità della raccolta fondi di cui ti parlavo prima, Presidente o Dirigente, deriva infatti dal tipo di attività che un fundraiser a percentuale può permettersi di realizzare (per sua giusta convenienza) e anche dal fatto che **i fundraiser che paghi a percentuale saltano come cavallette.**

I fundraiser pagati a percentuale totale (ma, a dire il vero, anche parziale) saltano come cavallette non per la gioia di lavorare così, ma SALTANO PER ARIA.

Saltano per aria per questi motivi:

- si rendono rapidamente conto che, in alcuni casi, **stanno lavorando a gratis o quasi (dopo te lo dimostro con degli esempi concreti)**
- quando un'iniziativa di raccolta fondi salta per cause esterne imprevedibili (es: piove), prendono l'acqua e nient'altro, perché **non c'è incasso**
- troppo spesso, **gli vengono avanzate richieste aziendali (non sto a fare discorsi etici o moralistici) scorrette** quando si paga di pagamento a percentuale, del tipo:
  - *"Devi ripagare tutto il costo delle iniziative, cioè tutto il tuo lavoro e anche i costi di produzione"* (es: quelli per organizzare e allestire un banchetto)
  - *"Devi anche occuparti della comunicazione, del marketing, di coltivare relazioni"* (ma abbiamo visto prima che è un altro tipo di partita e di gioco)
  - *"Oltre alle iniziative di raccolta fondi, dovresti anche avere già in partenza o sviluppare una lista di contatti di potenziali donatori o sostenitori a cui chiedere fondi"* (questo punto non lo sviluppo qui, ma lo troverai dopo tra gli esempi. In ogni caso, per evidenti

motivi, al limite dovrebbe essere l'organizzazione ad avere questi contatti in partenza, non il fundraiser).

Visto che i fundraiser a percentuale totale vivono di una retribuzione discontinua (come le iniziative che svolgono) e altalenante (perché ci sono sempre fattori imponderabili nei risultati di questo tipo di raccolta fondi), **cosa fanno quando vedono opportunità migliori? Saltano via.**

Ma se saltano via, in sostanza **la tua piccola organizzazione ogni volta dovrà ricominciare da capo ed è molto facile che questo avvenga più volte nel corso dello stesso anno.**

Ora andiamo all'ultimo punto.

Servirà a chiarire e esemplificare ritorni e compensi di alcune attività per le quali pensi di pagare un fundraiser a percentuale.

## **4) TRE (3) ESEMPI di ATTIVITA' pagate a percentuale in termini di COMPENSI e RITORNI PER LA TUA PICCOLA ORGANIZZAZIONE**

Ora vediamo come sono strutturate, che media di ritorni generano e quindi che compensi producono alcune attività tipiche nel pagamento dei fundraiser a percentuale.

Fissiamo un costo standard di riferimento, che ci servirà per capire **come funziona il pagamento a percentuale nel mondo reale.**

**14€/ora costo lordo di un fundraiser che lavora a partita iva per la tua piccola organizzazione in attività di raccolta fondi.** Vuol dire, al netto di costi professionali e imposte, che il fundraiser mette **in tasca netti: 7€/ora.**

Ma stiamo ragionando di pagamento a percentuale totale, per cui quello è un compenso lordo e netto solo teorico.

Per esemplificare, prevederemo una percentuale del:

- **10% (proposta tipica, la "tradizionale")**
- **25% (proposta da "mondo commerciale/profit" con condizioni piuttosto favorevoli per il venditore)**
- **50% (è solo teorico, perché nessun dirigente di una piccola organizzazione la accetterebbe).**

**Io credo che tu stia ragionando sul 10%.** O qualcosa di molto vicino.

Parto con gli esempi, che sono "best case scenario" (leggi: *best chès sinèrio*", cioè la migliore delle ipotesi immaginabili, per cui tutto in queste attività va bene e anzi meglio del previsto.

### **Esempio#1: Banchetti di raccolta fondi (es: con prodotti di solidarietà)**

- Durata dell'attività: 8 ore (1 giornata full)
- Durata organizzazione dell'attività: 16 ore spalmate su varie giornate (permessi, ricerca volontari, logistica, promozione etc)

- Retribuzione lorda relativa del fundraiser se fosse pagato a ore:  $8+16 = 24 \times 14\text{€} = 336\text{€} >>$   
Netta:  $336 * 50\% = 168\text{€}$

Passiamo agli incassi e alla retribuzione a percentuale.

- Ricavato (al netto del costo del lavoro) medio stimato: 1000€ su una buona piazza

- **Percentuale riconosciuta al fundraiser: 10%**

>> retribuzione netta del fundraiser:  $1000\text{€} * 10\% = 100\text{€} * 50\% = 50\text{€}$  netti in tasca al fundraiser

>> retribuzione netta oraria reale =  $50\text{€} / 24 \text{ ore} = 2,08\text{€/ora}$

**Alla tua piccola organizzazione restano 1000€-100€ = 900€.**

**Per il fundraiser**, la differenza tra guadagno netto teorico e guadagno netto a percentuale è di:  
 $168\text{€}-50\text{€} = 138\text{€}$  guadagnati in meno.

- **Percentuale riconosciuta al fundraiser: 25%**

>> retribuzione netta del fundraiser:  $1000\text{€} * 25\% = 250\text{€} * 50\% = 125\text{€}$  netti in tasca al fundraiser

>> retribuzione netta oraria reale =  $125\text{€} / 24 \text{ ore} = 5,2\text{€/ora}$

**Alla tua piccola organizzazione restano 1000€-250€ = 750€.**

**Per il fundraiser**, la differenza tra guadagno netto teorico e guadagno netto a percentuale è di:  
 $168\text{€}-125\text{€} = 43\text{€}$  guadagnati in meno.

- Percentuale riconosciuta al fundraiser: 50%

>> retribuzione netta del fundraiser:  $1000\text{€} * 50\% = 500\text{€} * 50\% = 250\text{€}$  netti in tasca al fundraiser

>> retribuzione netta oraria reale =  $250\text{€} / 24 \text{ ore} = 10,4\text{€/ora}$

**Alla tua piccola organizzazione restano 1000€-500€ = 500€.**

**Per il fundraiser**, la differenza tra guadagno netto teorico e guadagno netto a percentuale è di:  
 $168\text{€}-250\text{€} = 82\text{€}$  guadagnati in più.

## ***Esempio#2: Evento di raccolta fondi (es: serata di teatro)***

- Durata dell'attività: 8 ore (una giornata dedicata a preparativi e evento di per sè)
- Durata organizzazione dell'attività: 70 ore spalmate su due mesi almeno (tutta l'ideazione, organizzazione, promozione, ufficio stampa, follow up posto eventoetc)
- Retribuzione lorda relativa del fundraiser se fosse pagato a ore:  $8+70 = 78 * 14\text{€} = 1.092\text{€} >>$   
Netta:  $1.092*50\% = 546\text{€}$

Passiamo agli incassi e alla retribuzione a percentuale.

- Ricavato (al netto del costo del lavoro) medio stimato: 2000€

- **Percentuale riconosciuta al fundraiser: 10%**
- >> retribuzione netta del fundraiser:  $2000€ * 10\% = 200€ * 50\% = 100€$  netti in tasca al fundraiser
- >> retribuzione netta oraria reale =  $100€ / 78 \text{ ore} = 1,3€/ora$

**Alla tua piccola organizzazione restano 2000€-200€ = 1800€.**

**Per il fundraiser, la differenza** tra guadagno netto teorico e guadagno netto a percentuale è di:  $546€-100€ = 446€$  guadagnati in meno.

- **Percentuale riconosciuta al fundraiser: 25%**
- >> retribuzione netta del fundraiser:  $2000€ * 25\% = 500€ * 50\% = 250€$  netti in tasca al fundraiser
- >> retribuzione netta oraria reale =  $250€ / 78 \text{ ore} = 3,2€/ora$

**Alla tua piccola organizzazione restano 2000€-500€ = 1500€.**

Per il fundraiser, la differenza tra guadagno netto teorico e guadagno netto a percentuale è di:  $546€-250€ = 296€$  guadagnati in meno.

- **Percentuale riconosciuta al fundraiser: 50%**
- >> retribuzione netta del fundraiser:  $2000€ * 50\% = 1000€ * 50\% = 500€$  netti in tasca al fundraiser
- >> retribuzione netta oraria reale =  $500€ / 78 \text{ ore} = 6,4€/ora$

**Alla tua piccola organizzazione restano 2000€-1000€ = 1000€.**

**Per il fundraiser, la differenza** tra guadagno netto teorico e guadagno netto a percentuale è di:  $546€-500€ = 46€$  guadagnati in meno.

## ***Esempio#3: Richiesta di una grande donazione a persona fisica o imprenditore***

Qui non sto a fare conti, impossibili, ti presento solo quello che sarà l'esito più comune di questa attività, ammesso che vada in porto:

**tu Presidente o Dirigente, contesterai al fundraiser che il merito sia suo.** Troverai cioè dei motivi secondo i quali quel contatto tutto sommato era già nel raggio della tua piccola organizzazione, che era una persona già in qualche modo in relazione e che quindi il fundraiser non ha meriti particolari da riconoscere.

**Oppure contesterai l'esito economico di questa attività,** dicendo che *"Se avesse donato di più, ti avremmo riconosciuto la percentuale, ma per questa cifra devi ammettere che non si può fare"*.

Insomma, contesterai in toto il pagamento di una percentuale al tuo fundraiser... pagato a e percentuale.

Vedrai che, se provi e semmai ne uscirà qualcosa, andrà a finire così.

---

Come hai visto nell'esempio 1 e 2, ci avviciniamo a una retribuzione dignitosa del fundraiser solo nel caso della percentuale al 50%. In un caso ci guadagna qualcosa, nell'altro comunque ci perde. Ma il 50% è una percentuale che né tu né qualsiasi presidente o dirigente vorrà mai applicare alla retribuzione del suo fundraiser.

In tutti gli altri casi, **il fundraiser perde molto di quello che sarebbe stato il suo corrispettivo con una retribuzione oraria teorica e come hai visto il valore della retribuzione oraria reale è vergognoso.**

A fatica, lascio ancora da parte le questioni etiche e morali.

**Il problema VERO è se tu stai ragionando in questi termini poco intelligenti:**

***“Si, fare 50% e 50% detto così può sembrare tanto, cioè che ci perdiamo tanto, ma per la mia organizzazione 1000€ che entrano son sempre 1000€!”***

**Presidente o Dirigente, solo e solo se sei veramente sprovvisto o ti è facile credere alle pie illusioni, puoi fare questo tipo di ragionamento!**

Lì sopra ti ho presentato scenari favorevoli e ottimistici, che assomigliano tanto a quelli di un'organizzazione sana che può contare e anzi conta sul lavoro di un comitato dedicato al fundraising, con volontari dedicati e non pochi e un fundraiser che è l' stabile da un bel po' di tempo e che resterà lì proprio perché incardinato stabilmente nella tua piccola organizzazione.

Perché un buon banchetto o un buon evento dipendono moltissimo dalla qualità del tuo radicamento in un territorio, dalle relazioni con chi ti ospita, dall'abbattimento dei costi iniziali che solo una rete di volontariato e di sostenitori possono garantirti.

Mentre tu ragioni così, in modo chiuso e improduttivo (*“Percentuale! Provvigioni! Ridurre i costi fissi! Legare la retribuzione ai risultati, perché siamo in avvio!”*), **stai perdendo decine e centinaia di opportunità di sviluppo, che arrivano anche dalla raccolta fondi ma soprattutto dal prendere seriamente il ruolo che un fundraiser può avere nella tua piccola organizzazione!**

**Il ragionamento che stai facendo, tutto economico, tecnicamente è storto e anche tanto, anche se siete agli inizi, anche se non avete cassa e anche se “Il nostro settore / la nostra causa sono difficili, sono di nicchia”. Se tu avessi l'esperienza necessaria, scopriresti che tutte queste sono visioni distorte della realtà, e che i risultati arriverebbero dall'agire in maniera opposta a quello che il tuo pensiero di suggerisce per via della tua impreparazione.**

Guarda, per me come consulente e fundraiser in piccole organizzazioni è proprio il peggio:

**per 1000€-2000€-3000€-5000€ una tantum raccolti una volta ogni 2-3 mesi, tu bruci e disperdi le potenzialità di sviluppo della tua piccola organizzazione!**

E, nonostante tutto, magari ti ostini a pensare che il pagamento tutto a percentuale sia l'unica via, che sia una cosa furba, che sia una cosa interessante, che sia una cosa corretta. Che porti sviluppo, che sia la soluzione migliore per la vostra raccolta fondi.

Ti ho elencato con esempi, dati e argomentazioni pratiche alla mano più cose:

- la tua piccola organizzazione NON può permettersi questo tipo di ragionamento sulla retribuzione, per ragioni tecniche (vedi primo paragrafo)
- i rischi sono MOLTO MAGGIORI dei benefici

- stai condannando la tua piccola organizzazione alla DISCONTINUITA' della raccolta fondi anziché alla prosperità
- di conseguenza, NON STAI SERVENDO AL MEGLIO la vostra buona causa
- STAI PROPONENDO DI LAVORARE PER BRICIOLE E POVERTA' e che per questo, fatto qualche test tanto per provare, i "fundraiser a percentuale" scapperanno via, di nuovo per ragioni di buon senso, nient'altro che questo

Ci sono poi anche **ragioni etiche e morali** serie e opportune che potrei elencarti, ma a questo punto **le riflessioni fattele tu per conto tuo**, che quelli tecnici li ho fatti io per te.

Dovrebbe esserti ormai chiaro quali sono le soluzioni che ti suggerisco per il fundraising della tua piccola organizzazione, ma per sicurezza te le elenco:

- **assumi un fundraiser, con condizioni che migliorano gradualmente magari**, ma inquadra qualcuno come interno che sviluppi stabilmente sia fundraising relazionale che iniziative di raccolta fondi
- in alternativa, **medita invece se il viaggio nel fundraising è davvero a misura di un'organizzazione come la tua**. Magari sì, magari no, devi capirlo tu. In questo senso, i soldi sono l'ultimo dei problemi. Magari arrivi alla giusta conclusione che è meglio non assumere nessuno.

Presidente o Dirigente, ti auguro buona riflessione sul pagamento a percentuale del fundraiser e, anche se con un po' di bollori,

ti saluto con un bel

*avanti tutta!*

- Riccardo -

PS: Presidente, Dirigente, **aspetto i tuoi commenti**, come ti vengono e quando vuoi! Grazie!

PPS: aspetto anche i tuoi, **fundraiser spione!** ☐

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