

Waiting...
for the
perfect
man.



Due post fa abbiamo [discusso se quando si ringrazia per una donazione se ne può chiedere un'altra](#), un post fa invece abbiamo esaminato [tutti i servizi italiani online che permettono di lanciare campagne di fundraising e di personal fundraising](#). Oggi in questo post, adattato liberamente [un estratto dell'ultima newsletter di "The fundraising authority"](#) a firma di Joe Garecht, **ti lancio la palla per confrontarci su un nuovo argomento molto importante per le organizzazioni di tutte le dimensioni**, anche le più piccole. Qui partiamo da un'esperienza tutta statunitense, con i partiti che realizzano programmi di raccolta fondi dai risultati ultramilionari. Ma possiamo tranquillamente generalizzare il discorso e concentrarci su questa domanda che sono sicuro scatenerà le tue opinioni : **prima di chiedere una donazione, quanto bisogna aspettare?**

<< **I fundraiser politici hanno capito bene il valore di costruire buone relazioni e di coltivare il rapporto con i donatori.** Del resto, i fundraiser politici fanno proprio quel che fa il fundraiser del non profit: incontrano i donatori faccia a faccia, li chiamano al telefono, scrivono loro lettere, li aggiornano via newsletter... Ma hanno anche ben chiara una cosa: che non possono passare tutto il giorno preparandosi a chiedere. Diversamente, i fundraiser politici sono particolarmente abili nella "coltivazione rapida", cioè stringono velocemente relazioni forti e passano subito alla sollecitazione, **senza investire troppo tempo in preparativi.**

Invece, i fundraiser di molti enti non profit investono un sacco di energie nella coltivazione dei donatori. A volte addirittura, tutta la fase che precede la richiesta diventa una **scusa per rimandare all'infinito!** *"Credo che non sia ancora il momento giusto di chiedere una donazione a Tizio, ho paura che direbbe di no. Quindi, continuerò a coltivare la nostra relazione"*. Comportarsi così conduce alla paralisi e, ancor peggio, a perdere delle buone opportunità!

Non sto dicendo di lasciar perdere la coltivazione del rapporto col donatore, anzi. Ma considera anche che la durata della coltivazione è inversamente proporzionale all'entità dei suoi ritorni... detto in altre parole: **se non riesci a ottenere una certa donazione in un lasso di tempo considerevole, molto probabilmente non ci riuscirai mai.** >>

Restando in Italia, dall'ultimo Festival del Fundraising e alcune chiacchierate recenti ho portato a casa queste considerazioni: secondo un corporate fundraiser **aspettare di fronte ad un prospect significa perdere un'occasione** e sprecare del tempo, per cui "one shot", o la va o la spacca! E a lui spesso il colpo va a segno con risultati davvero ottimi. Secondo alcune statistiche **coltivare ed andare per piccoli passi é l'unica strategia sensata**: ci vogliono da 0 a 4 anni perché il 52% delle piccole donazioni diventino grandi donazioni, da 5 a 8 per il 27% e da 9 a 12 per il 21%. Per altri ancora, il momento giusto é ...**quando ti senti a tuo agio nel chiedere** (pensiamo al membro di un consiglio di amministrazione di un piccolo ente non profit, volontario e senza competenze specifiche nella raccolta fondi: certo tutti hanno una propria rete di relazioni da sollecitare, ma é anche vero che non ci si può aspettare da tutti la stessa predisposizione nel chiedere donazioni...).

Se mi chiedessero: "*Riccardo, ma tu che tempi ti dai prima di chiedere?*", risponderei col classico "*Dipende!*". Ma di una cosa sono certo: che non può dipendere da me, nel senso che **come fundraiser bisogna saper chiedere**. "*Dipende*" credo dai segnali che lancia il nostro prospect, che sia un privato cittadino, un imprenditore, una fondazione... e dipende anche dal tipo di donazione che stiamo cercando. Quattro anni di partecipazioni della signora Gianna ai nostri eventi sono tanti o sono pochi per una donazione pianificata? E 1 anno di contatti con la Fondazione Telecom per un grant? Oppure 1 anno e mezzo di contatti con un imprenditore per arrivare all'attivazione un RID? Sono dell'idea quindi che le conclusioni di Joe Garecht in parte siano superficiali, o almeno che il discorso non si possa esaurire in poche battute!

E tu cosa ne pensi? La coltivazione del donatore prima della sollecitazione ha una data di scadenza? Come ti comporti per ottimizzare il rapporto coi tuoi donatori potenziali e garantirti buone probabilità di successo? Dal primo contatto alla richiesta di donazione, segui una scaletta segreta per prepararti al gran giorno? Due anni di risposte non del tutto soddisfacenti sono uno spreco o un "ci siamo quasi?".

Discutiamone nei commenti!

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