

Il tema “ti faccio un regalo, così generoso e carino che non te lo aspetti” ha forza e validità sia nel non profit che nel profit.

La forza del “dono alla rovescia” (quando sei tu che raccoglie a fare un dono a chi ti aspetti che prima o poi doni o compri da te) ha il suo fondamento nella natura umana, nel meccanismo e nel sentimento della reciprocità.

Dedico qualche riga a raccontarti come lo impiego io in pratica col blog, con cenni a come lo impiego anche con i miei clienti. Tanto, ti dicevo, di fondo è la stessa cosa. Perché è un meccanismo che si sedimenta nel tuo pubblico target (fossero anche 2 persone) colpo dopo colpo, mossa dopo mossa. L’interessante qui sono più il principio e i metodi, non tanto l’ideuzza che sta alla fine del processo.

Mi rendo conto, pensandole, che sono banalità, ma anche dettagli che sfuggono - è incredibile! - molto a tanti fundraiser di piccole realtà, che magari hanno anche fatto percorsi di studio e formazione...

Tu questo meccanismo, per come lo impiego nel mio blog, lo conosci da fuori. O più da dentro se hai già preso i 45’ di Consulenza Gratuita Fundraising Km Zero (occhio che oggi parte la call per i prossimi turni liberi...).

Attraverso questo blog da anni regalo un sacco di contenuti di valore:

- gli articoli (sono quasi 200)
- le Risorse Gratuite per Fundraiser Km Zero
- la newsletter “Klondike”
- le DEM riservate agli iscritti alla mailing list
- le 5 rubriche di infografiche e meme nei social network
- i 45’ di Consulenza Gratuita Fundraising Km Zero
- i Fundraising Snack
- da poco, i post dello Lo Zainetto
- tra poco, i webinar “Domande & Risposte Live!”
- a tratti, l’animazione del gruppo Facebook “Fundraising - Non Importa Come Lo Dici Ma Come Lo Fai”

Oggettivamente è un sacco di roba. Più di quella che qualsiasi collega/concorrente distribuisca. Anzi, forse più di quanto venga distribuito da tutti messi assieme!

E sai quante volte dei colleghi consulenti e formatori mi hanno apertamente criticato!

“Se è gratuito, la gente lo prende di poco valore”. “Alla lunga ti ammazzi il mercato”. “Se non lo fai pagare, potrebbe danneggiare altri”. “Ma non ci vivi così, vero?”.

Il dietro alle quinte reale è che, producendo materiale da casa e da in giro in queste quantità, in anni di lavoro si è solidificato un sistema abbastanza ordinato che:

- produce contatti nuovi in continuazione
- mi restituisce autorevolezza agli occhi del pubblico
- riscalda continuamente il rapporto con questo pubblico
- mi rende feedback continui
- si trasforma con continuità in nuovi clienti
- fa ritornare clienti già chiusi
- porta vicino allo zero il tempo della trattativa (credo di aver discusso i termini di un preventivo al massimo 3 volte su decine e decine di vendite concluse. Insomma, il cliente non discute

condizioni, prezzi etc, anche se oggettivamente a volte possono essere onerosi)

E' chiaro che spendo molte ore ogni mese per tenere in piedi tutto questo.

Ma il ritorno economico che ne ho è enormemente maggiore. Già da 2 anni ricevo ben più richieste di quante ne possa gestire, e da organizzazioni che sono assolutamente nel target che desideravo coinvolgere. Con un ritorno in termini di reddito che, te ne ho già parlato in questo blog, è molto soddisfacente - e sempre di più soddisfacente!

Tutto questo deriva da:

- cura dei contenuti da parte mia
- valore dei contenuti per il target
- quantità della produzione
- continuità nella distribuzione
- assoluta gratuità del tutto

L'assoluta gratuità è una cosa da garantire in qualsiasi attività, profit o non profit che sia, nella quale devi:

- generare contatti nuovi
- fidelizzare contatti esistenti

Evidentemente nel fundraising ci siamo al 100%!

Con tutti le piccole organizzazioni che seguo quindi prevediamo di fare dei regali ai propri pubblici target:

- report gratuiti scaricabili sulla auto-gestione domiciliare di certe patologie
- ebook sui modelli, tecniche e impatti dell'agricoltura sociale
- vasetti di miele distribuiti ai clienti di un ristorante con camerieri disabili
- addobbi in legno d'ulivo di Betlemme spediti per posta
- semini di piante aromatiche spediti per posta
- bigiotteria indiana richiedibile per posta
- report cartaceo richiedibile per la spedizione gratuita
- braccialetti e collane a tema religioso nei ringraziamenti
- fiori di vetro (si chiamano così?) donati a tutti i partecipanti a un evento pubblico
- shopper solidali regalati a una cena di gala
- braccialetti in silicone a una manifestazione sportiva sul tema disabilità motoria

e via dicendo.

"Eh, ma regalare costa, e poi cosa torna?"

Come vale per il 95% delle cose ottime per il fundraising il principio è:

- se regali una volta sola non lo saprai mai cosa torna
- e quindi devi prevedere di donare più e più volte

Non sto parlando di regalare oggetti e basta, te lo dicevo anche prima riguardo al blog e a tutta la divulgazione gratuita, no?

Quello che puoi e devi regalare (IN CAMBIO DI UN CONTATTO SE STAI FACENDO LEAD

GENERATION!!!), annunciando a gran voce questa opportunità, è:

- oggettistica (vedi sopra)
- prodotti informativi esclusivi e di approfondimento verticale
- esperienze di vita (es. il miglior evento raccoglie fondi e fa andare a casa la gente così contenta ed emozionata che la mattina dopo è la prima cosa che racconta alla famiglia o al compagno o al collega di lavoro)
- il contatto con la buona causa e con i beneficiari (foto e video esclusivi, reportage, testimonianze... sai quanto insisto su questo punto!)
- riflessione e critica (mandi mai le "DEM dialogative"? Vedessi come funzionano bene!)
- la possibilità di agire attraverso piccole azioni che hanno un grande impatto (non solo donando, sottoscrivendo appelli, condividendo contenuti in maniera sensata...)

Più roba regali, più si rinforza il meccanismo di reciprocità.

Perché?

Perché un po' alla volta, all'utilità e al piacere personale di aver preso 1 cosa, si sostituisce il vero senso di gratitudine per una pur piccola e limitata ma reale migliore esperienza di vita.

Le giornate di tutti sono un casino: la presenza concreta, continua e generosa della tua piccola organizzazione che regala mattoncini di un'avventura bellissima, migliora la vita e il senso di benessere di chi hai attorno e crede in voi.

Io oggi, tra altre cose, dedicherò "2 pomodori" a sviluppare proposte pratiche di regali per due piccole organizzazioni non profit (di preciso: quelli da mettere assieme ai ringraziamenti per la prima donazioni e per ringraziare i gruppi, per entrambi sia in formato fisico che digitale).

Con la tua piccola organizzazione, cosa stai regalando?

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