

E' proprio vero, anche in una piccola organizzazione o in una giovanissima "start up" del terzo settore, **adottare piccole accortezze o acquisire semplici buone pratiche porta i suoi risultati.**

Mi occupo di raccolta fondi per Meglio Legale, una neonata organizzazione di *advocacy* che si occupa di legalizzazione della cannabis. A marzo 2020 abbiamo **iniziato da zero**, in piena pandemia con una strategia interamente basata sul digitale.

Abbiamo deciso di fare fin da subito un investimento importante: **un database che ci permettesse di conservare in maniera organizzata lo storico delle relazioni e delle donazioni** per ogni persona presente nel nostro indirizzario (in dodici mesi si sono unite alla nostra *community* oltre 13.000 persone!)

Il database è il tesoro di qualsiasi organizzazione, anche piccola. **La possibilità di raccogliere dati e informazioni è il primo passo verso la creazione di un progetto efficace di raccolta fondi.** Non abbiamo esitato un momento a dotarcene e i risultati, a fronte di un investimento importante che porterà i suoi frutti nel tempo, iniziano a vedersi.

I dati ti permettono di modellare la tua strategia

Concluso il 2020, grazie al database per noi è stato molto semplice tirare le somme di un anno di iniziative. Estrapolare la lista delle donazioni ricevute e dividerle per categorie di ammontare (0-10€, 11€-20€, 21€-50€...) ci permette di ricavare per ciascuna "fascia di donazione" dei dati fondamentali: **quante persone hanno donato** una certa somma? Qual è la **donazione media** per ciascun *range*? Quanto possiamo aspettarci di ricavare dai piccoli, medi e grandi donatori per finanziare i nostri progetti e i nostri costi generali?

Il 2021 di Meglio Legale è iniziato subito con le idee molto chiare su cosa fare:

1. prima di tutto, **ringraziare tutti i donatori e le donatrici** che hanno dato il loro contributo nei mesi trascorsi;
2. stabilire, grazie allo storico, un **obiettivo di primo dono** per tutte le persone che ci seguono, ma che non hanno ancora deciso di sostenerci;
3. **individuare per ogni sostenitore la migliore offerta di raccolta fondi**, tenendo presente che l'obiettivo del *fundraising* è aumentare la donazione media e la frequenza dei doni.

Il database è il motore della tua macchina

Prima ancora di muovere la raccolta fondi, il *database* ci aiuta a muovere le relazioni con le persone. Sono loro a rendere possibile il lavoro sulla causa.

Conoscere la nostra comunità ci permette di **sapere come chiedere ad ogni persona di fare la differenza in quello in cui crede**; per questo il migliore momento per iniziare a tenere traccia delle relazioni con i nostri sostenitori è **adesso**.

Il famoso "foglio excel" è altamente sconsigliato, ma rappresenta un buon inizio in vista dell'adozione di un più adeguato *CRM*, il nome tecnico con cui chiamiamo i *software* dedicati alla gestione delle relazioni nel non profit e nel mondo profit.

Per le nostre piccole realtà ci sono varie offerte. Vanno dalle **versioni gratis** per chi deve gestire piccoli numeri di anagrafiche, a strumenti che richiedono un impegno economico in più, per avere **mezzi più sofisticati per le nostre strategie**.

Quale CRM per la mia associazione? Alcuni esempi

[NPWeb](#), per le piccolissime organizzazioni: entro la soglia delle 300 anagrafiche offre una versione gratuita, perfetto per iniziare a familiarizzare con il concetto di *database*.

[Green by MyDonor](#), la versione dedicata alle piccole non profit. Ha un canone fisso annuale senza limitazione di anagrafiche.

[NationBuilder](#), il *software* che utilizzo in molte delle realtà in cui collaboro. Americano e disegnato per la politica e *l'advocacy*. Integra molto bene CRM, *email marketing* e strumenti per il *fund* e *people raising*. Ha un tariffario che varia a seconda delle anagrafiche totali.

E voi che esperienza avete con i *database* e la gestione dei dati nella vostra organizzazione? Scrivetelo nei commenti, sono curioso di leggere le esperienze dei visitatori di FundraisingKm0, che ringrazio per l'ospitalità.

[-Leonardo Monaco-](#)

Questo post è di Leonardo Monaco - fundraiser professionista



Sono impegnato da oltre dieci anni in organizzazioni di *advocacy* per le libertà civili. Dal 2018 sono un fundraiser professionista, oggi collaboro con Meglio Legale e l'Associazione Luca Coscioni. Sono anche consulente di raccolta fondi e "NationBuilder expert" certificato.

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