

Magicaburla è una piccola associazione di clownterapia. Le nostre attività, dalla nascita nel 2008 e fino al 2015, sono state finanziate dal comune di Roma. Quando è **venuta a mancare la grossa fetta di fondi comunali** abbiamo deciso che **non potevamo più aspettare** e avremmo dovuto cambiare qualcosa.

Così negli ultimi anni (*anche grazie all'aiuto di Riccardo e del gruppo*) abbiamo provato a far crescere l'associazione non solo quantitativamente ma anche qualitativamente. **Piccola sede, ufficio fundraising, migliore comunicazione sia interna che esterna, formazione dello staff e tanti tanti sacrifici.**

Tra le altre cose abbiamo deciso di provare a dedicarci ai bandi. In realtà lo facevamo più per inerzia e in maniera disorganizzata, infatti, ad eccezione di qualche progetto con la Chiesa Valdese, i nostri bandi venivano **regolarmente bocciati dagli enti a cui li presentavamo.** Negli ultimi anni aveva iniziato a bocciarli anche la Chiesa Valdese.

Primo problema: decidere come investire

Continuando a credere che i bandi potessero essere una buona fonte di finanziamento per noi, nel 2018, **il direttivo decide di creare un ufficio per i bandi.** (*Ma che vuol dire un ufficio per i bandi? Non ne avevamo idea!*) □

All'inizio io, in qualità di fundraiser dell'associazione, **fui inviato a fare qualche corso** per provare a capirci qualcosa. Fu molto utile, ma non era ancora abbastanza.

Iniziamo quindi a **cercare una persona esperta** che potesse guidarci in questo ambizioso viaggio. Ci scontrammo subito con una dura realtà. (*Quanto è difficile trovare una persona esperta di bandi disposta a lavorare per noi? Tantissimo!*). Forse quello che offrivamo era poco, ma **ci sentivamo di poter investire fino a 6.000 euro l'anno** per ripagare questa figura.

Ad un certo punto in questo blog mi imbatto in un'intervista di Riccardo con lo staff *Excursus Plus*. □ Li contatto. **La consulenza di quel genere costa, ma non ci facciamo spaventare e decidiamo che dobbiamo fare questo passo.** Così nel 2019 partiamo con questa nuova avventura!

Secondo problema: i frutti non si vedono subito...

La prima cosa che ci ha colpito è stata che **non abbiamo subito iniziato a parlare di bandi**, il primo step è stato capire com'era strutturata la nostra associazione: abbiamo fatto dei workshop per settare meglio il nostro business model, abbiamo capito punti di forza e debolezza, studiato meglio su cosa andare a lavorare, quali settori erano critici per noi, quale era la nostra proposta di valore.

Solo dopo questi **importanti passaggi riorganizzativi**, che ci hanno **messo davanti a delle realtà anche difficili da accettare**, abbiamo iniziato con un nuovo spirito ad affrontare i bandi adatti alla nostra associazione.

Arriva il coronavirus. Tutte le nostre attività vengono sospese. Decidiamo che **è arrivato il momento di buttarsi**, ci sono **due bandi** in particolare che colpiscono la nostra attenzione: uno del Ministero del Lavoro e Politiche Sociali e l'altro della Fondazione Roche. **Roba complessa che in altri tempi non avremmo mai preso in considerazione.**

...ma ad un certo punto arrivano!

Aprire la mail e scoprire che ti ha scritto il ministero per avvisarti che il tuo progetto è stato scelto è una sensazione bellissima. Passano pochi giorni e arriva la risposta della Fondazione Roche, anche essa positiva. ☐ ☐

Aver scoperto (tra l'altro a distanza di pochi giorni) che **a breve sarebbero arrivati nei nostri conti circa 70mila euro**, in periodo di pandemia, ci ha cambiato il corso dell'anno. Ci ha dato quella spinta che ci serviva dopo mesi di difficoltà, eventi annullati, donazioni in picchiata e tutto il pacchetto di sventure che il Covid ha portato con sé.

Sapere che **tutto il lavoro che c'è stato dietro la predisposizione del bando, ha portato a dei risultati** così sbalorditivi ci ha incoraggiato e ha fatto sì che traessimo il meglio da questo difficile periodo che all'inizio aveva davvero tagliato le gambe ad ogni nostra attività.

Tutto questo non saremmo stati in grado di farlo da soli.

Stringere partnership, collaborazioni, consulenze con esperti del settore ci ha aiutato a vedere le cose da una prospettiva diversa. Ci ha aiutato a sciogliere nodi lavorativi e personali che in alcuni casi bloccano la struttura, o la tengono legata a pratiche e procedure poco efficienti.

Va benissimo imparare a fare le cose da soli, noi piccole realtà siamo costrette a farlo, ma alle volte si arriva ad un punto dove un oculato investimento cambia le sorti della tua struttura.

-Umberto Cesaro-

Questo post è di Umberto Cesaro - fundraiser professionista



Sono Umberto, da più di dodici anni ormai (mamma mia come passa il tempo) mi occupo di clownterapia. Dal 2012 ho deciso di appendere il camice al chiodo, passare dietro la scrivania e occuparmi della raccolta fondi della mia associazione.

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