

Come vi può confermare la mia bilancia, non vado in palestra. Però, chi ci va mi ha raccontato che in una grande palestra è difficile essere seguiti per bene da qualche personal trainer, come avviene invece nelle piccole palestre. Ecco perché noi grandi fundraiser di piccole organizzazioni abbiamo la possibilità di diventare **i personal trainer dei personal fundraiser che scelgono le nostre organizzazioni!**

L'esperienza che voglio condividere con voi è quella fatta con *l'Associazione Genitori Costruire Integrazione* che seguo dal 2019 in maniera stabile e continuativa. La loro esigenza era quella di passare, da una dipendenza praticamente totale alla progettazione sociale, ad altri canali di raccolta fondi. Così, nel provare a capire che "pesci pigliare" siamo partiti dai punti di forza e abbiamo deciso di **dedicare un po' di attenzione al cosiddetto personal fundraising**, cioè la possibilità che qualcuno si faccia promotore in prima persona di una raccolta fondi a favore dell'organizzazione coinvolgendo parenti, amici e conoscenti.

I metodi principali che abbiamo esplorato sono quelli del **compleanno solidale** e della **raccolta fondi su Facebook**.

Il compleanno solidale

Per quanto riguarda il compleanno solidale ci siamo mossi così:

- **TAM TAM:** Abbiamo fatto sapere ai nostri soci, ai nostri amici e ai nostri donatori che c'era questa possibilità e che eravamo a disposizione per aiutarli nell'organizzazione. Questa parte è fondamentale e va sempre fatta nel corso dell'anno.
- **GLI INVITI:** Abbiamo lavorato con il festeggiato per costruire insieme l'invito dove doveva essere chiaro che la cena o l'aperitivo sarebbero stati offerti dal festeggiato e che invece di ricevere regali avrebbe gradito che i suoi ospiti facessero una donazione o prima o durante o dopo la serata alla nostra organizzazione.

→ *Uno dei consigli che diamo al festeggiato è la creazione di un gruppo Whatsapp con gli invitati per ringraziare, dire quanto si è raccolto e stimolare così gli assenti o i ritardatari a donare.*

- **ESSERCI O NO?** Una delle scelte che abbiamo dovuto prendere in considerazione è quella di essere presenti come associazione (con un rappresentante) alla festa di compleanno. Qui la volontà del festeggiato è suprema, sarà lui a decidere ma per nostra esperienza è meglio esserci.

Ma come essere presenti? Abbiamo vissuto tre diverse situazioni che ci piace descrivere con **tre stati: gassoso, liquido e solido**.

Lo stato gassoso è quello dove il **festeggiato decide di fare da sé** è lui a trasmettere ai propri invitati tutte le informazioni e le attività che conosce dell'organizzazione ed è lui a spiegare l'importanza della donazione. (*stato gassoso perché tende a far evaporare il messaggio*).

Lo stato liquido è la situazione in cui **qualcuno dell'associazione è presente** alla festa e durante la serata ha la possibilità di raccontare l'associazione ma senza alcun materiale di accompagnamento e nessun riferimento a cifre possibili di donazione (*stato liquido perché non abbiamo aiutato a decidere quanto donare*).

Lo stato solido è quello in cui, oltre ad essere presente il referente dell'associazione, vi è anche un materiale predisposto ad hoc per quella serata in cui viene spiegato con parole semplici un

progetto e vengono indicati tre range di donazione per dare un riferimento chiaro ai potenziali donatori presenti (*stato solido*).

→ La nostra esperienza ci dice che, per quanto sia impegnativa da costruire con il festeggiato, questa terza via è sicuramente quella che dà i risultati migliori sia durante che dopo la serata. E' capitato più di qualche volta che un invitato sia diventato a sua volta un personal fundraiser quando è arrivato il suo turno di dover spegnere le candeline.

Le raccolte fondi su facebook

L'altra possibilità di cui vi volevo parlare è quella delle raccolte fondi su facebook che si possono attivare per le organizzazioni del terzo settore, ad esclusione delle cooperative sociali, con una procedura abbastanza semplice che vi richiede qualche piccolo scambio con la California per essere attivata.

Girando in facebook si vedono diverse raccolte fondi. Il social predispone già l'immagine, la descrizione e un'obiettivo raccolta. Attivarla per qualsiasi utente è piuttosto semplice. Per la nostra esperienza, vi posso dire che funziona meglio se si fa attenzione a:

- **Personalizzare** il più possibile la campagna con una foto evocativa e d'impatto, meglio singola che di gruppo.
- Inserire un **titolo** che si rivolga al donatore ad esempio regala, dona, sostieni.
- **Rispondere davvero alla domanda che facebook** pone e che molti lasciano così com'è: *"spiega perché quest'organizzazione è importante per te"*.

→ Nelle nostre piccole organizzazioni è difficilissimo che il personal fundraiser di facebook che sceglie la nostra organizzazione non ci conosca o non sia agevole arrivare a queste persone chiedendo ai propri soci chi le conosce. **Ecco perché è importante contattarla subito nei primi giorni in cui si avvia la raccolta e farle presente queste piccole cose.**

- **Programmare** Se chi crea la raccolta vuole tenerla aperta per un mese è meglio suggerirgli e preparargli un tot di materiale in modo che sia a sua disposizione per poterlo spalmare durante il periodo della "campagna". Circa ogni due giorni sarebbe opportuno che venisse pubblicato qualcosa (foto, messaggi, richieste... anche ripetitivi). Oltre a pubblicarli nella raccolta dove li vedono solo i donatori attivi, è bene suggerire di condividerli sul proprio profilo personale e sulla pagina dell'associazione.
- Fare attenzione al **tempismo**. Il giorno in cui la gente visita di più il nostro profilo è il giorno del compleanno, quindi è meglio iniziare il giorno prima o il giorno stesso piuttosto che terminare nel giorno del compleanno o il giorno dopo. Inoltre, abbiamo verificato che, siccome facebook è il luogo del "cazzeggio", la gente è molto più attiva la sera e nel fine settimana, quindi, se si prevedono 30 giorni di raccolta, meglio iniziare al venerdì per avere un weekend in più disponibile.

→ Al contrario di ciò che dicevamo sopra sui compleanni solidali in presenza, abbiamo potuto verificare che **su facebook funziona meglio una raccolta gestita dal profilo personale** di un personal fundraiser, piuttosto che una lanciata dall'organizzazione stessa. Una via di mezzo può essere quella di proporci come co-organizzatori di una raccolta personale su una pagina personale, in modo da aiutare con materiale e messaggi il personal fundraiser con poca dimestichezza nella pubblicazione degli aggiornamenti e delle condivisioni. **Lasciando sempre che sia il lui il protagonista.**

Aldilà di queste piccole differenze tra on e offline, quello che non cambia sono i fondamentali del

nostro lavoro: **parlare di un problema concreto con una soluzione concreta e un costo certo che abbia una certa urgenza per essere risolto.**

Questo tipo di raccolta fondi può dare grandi soddisfazioni sia economiche che di coinvolgimento, provate e fatemi sapere. BUON RACCOLTO A TUTTI E TUTTE!

-Giorgio Bonfanti-

Questo post è di Giorgio Bonfanti



Sono arrivato al fundraising (e ho imparato a scriverlo) per caso: candidandomi per una posizione vacante in una cooperativa di cui ero stato prima beneficiario da piccolo e poi volontario. In questa attività ho trovato ciò che da giovane sognatore studente di Giurisprudenza cercavo nell'impegno politico locale: un'attività in grado di cambiare in meglio, e in breve tempo, la vita delle persone e di conseguenza pezzi di mondo.

Oggi, dopo 6 anni, mi sento Cupido e spero di fare innamorare sempre di più e sempre più persone alla buona causa.

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