

Solidarietà, ecco le regole per una buona raccolta di fondi per il no-profit

di **Fabrizio Cerignale**

15 Ottobre 2017 - 11:33



Genova. Dalla costruzione della propria “piramide di Fundraising all’organizzazione degli eventi, fino alla gestione del personale e dei volontari. Sono questi alcuni dei “10 punti per iniziare a fare fundraising” che saranno al centro dell’incontro pubblico con il professor Valerio Melandri, che si terrà martedì 24 ottobre alle ore 15 nella sede della Fondazione Edoardo Garrone.

Un appuntamento dedicato alle associazioni che parteciperanno a “Fundraising Coaching Plus”, un bando, organizzato dalla fondazione Garrone, che offrirà a due associazioni genovesi un percorso di consulenza operativa e personalizzata della durata di 12 mesi per aiutare le piccole onlus ad acquisire competenze e strumenti per fare attività di raccolta fondi in maniera professionale, strutturata e continuativa.

Guidato dal Prof. Valerio Melandri, docente di Principi e tecniche di fundraising presso l’Università di Bologna e la Columbia University di New York, il percorso Fundrasing Coachin Plus prevede assistenza e consulenza operativa e continuativa durante l’intero periodo. Con 60 ore di attività formativa in presenza, 24 ore di formazione a distanza, 150 ore di esercitazioni e approfondimenti individuali utili per mettere a punto una serie di strumenti ad hoc per iniziare da subito l’attività di raccolta fondi partendo dalle risorse e dal potenziale della singola organizzazione.

“Questo progetto rappresenta un cambiamento culturale importante - spiega Melandri - non si elargiscono fondi direttamente ma si forniscono alle organizzazioni gli strumenti e le conoscenze per raccogliere fondi autonomamente. Si mette in pratica un principio

fondamentale del ruolo delle fondazioni. Essere lievito della società aiutando il nonprofit a crescere. La peculiarità di Fundraising Coaching Plus è quella di accompagnare passo dopo passo l'organizzazione nella realizzazione di un piano di fundraising efficace e duraturo nel tempo”.

“La cosa più importante - sottolinea Melandri - e' quella di non pensare che il fundraising è un atto, un evento, una cena o un'asta o qualcosa di momentaneo. Si tratta, invece, di un lungo processo che si mette in atto, piano piano, aiutando la causa. Trovando nuovi donatori, richiedendo agli stessi un aumento della donazione e cercando di incrementare le frequenze di dono. Queste tre metodologie di raccolta fondi un po' alla volta devono essere applicate nei vari strumenti che l'organizzazione tenta di fare”.