



ACCOMPAGNAMENTO AL FUNDRAISING PER SINGOLA CAMPAGNA, MERCATO O STRUMENTO

Contesto iniziale

In particolari momenti, le organizzazioni che già sono attive nella raccolta fondi possono avere la necessità di realizzare una campagna specifica (ad esempio per la ristrutturazione di un edificio), oppure di sperimentare un nuovo mercato (ad esempio quello delle imprese o dei grandi donatori) oppure di attivare uno strumento specifico di raccolta fondi (ad esempio il legacy fundraising).

Attività di ConfiniOnline

Il percorso di ConfiniOnline prevede:

- analisi e mappatura dello stato dell'arte;
- trasferimento delle conoscenze e competenze necessarie;
- stesura di un piano d'azione specifico e condiviso;
- accompagnamento all'implementazione delle attività.

Attività collaterali possibili

Affinché il percorso possa avere il miglior esito e trattandosi di specifiche situazioni, potrebbe essere opportuno integrare l'attività di consulenza con altre componenti quali:

- consulenza fiscale/legale per questioni che bloccano l'implementazione;
- formazione ai singoli gruppi di volontari;
- riorganizzazione della governance e dei processi gestionali.

**ACCOMPAGNAMENTO
AL FUNDRAISING
PER SINGOLA CAMPAGNA,
MERCATO O STRUMENTO**

Principali risultati attesi

Al termine del percorso ci si aspetta che:

- vi sia un piano operativo per l'implementazione delle attività connesse alla nuova campagna, mercato oppure strumento;
- che il fundraiser e/o il team di fundraising abbiano acquisito le conoscenze e competenze necessarie;
- che l'ente abbia messo in atto, anche solo parzialmente, le attività previste dal piano operativo anche con l'affiancamento dei consulenti di ConfiniOnline.

Impegno

Il percorso prevede il coinvolgimento dei consulenti per un periodo non inferiore a 6-12 mesi con 10-18 giornate in house a seconda della tipologia di attività ipotizzata e assistenza da remoto.