

# Fundraising di comunità:

## come innovare e rendere sostenibile la tua organizzazione attraverso il fundraising

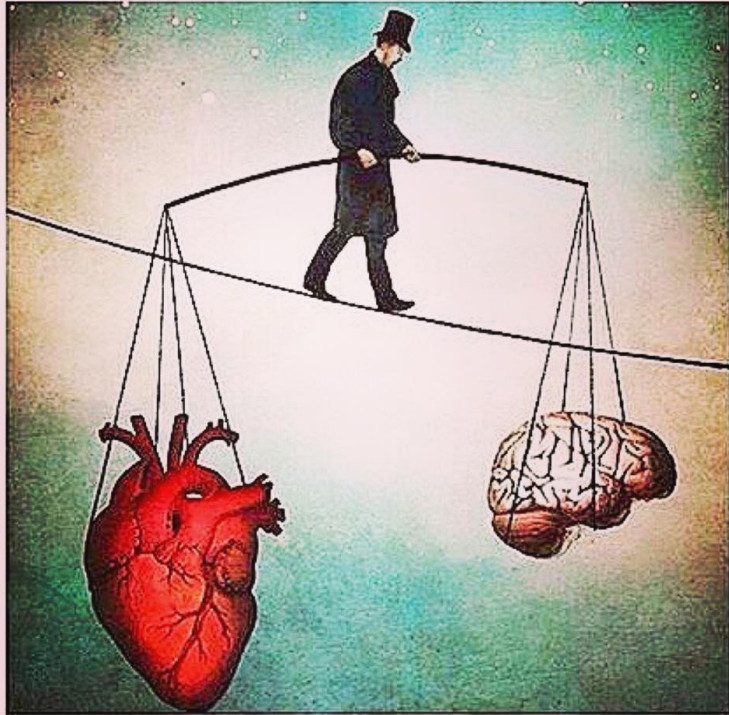
*Luciano Zanin*

mercoledì 29 maggio 2019 - 14.30

# Le domande alle quali oggi cerchiamo di dare una risposta

- **Il fundraising può contribuire alla sostenibilità (ed allo sviluppo) di un ETS?**
- **Cosa succede "dentro" ad una organizzazione del Terzo Settore quando questa decide di "*abbracciare*" il fundraising?**

# Alla ricerca della sostenibilità...



**Sfida:** trovare nuove forme di equilibrio tra la sostenibilità economica e la mission dell'ONP senza snaturarne l'essenza.

## **Un cambio di paradigma:**

- Definire le priorità
- Cambiare il modo di lavorare

(M. Magatti)

## ***Ci avete mai pensato?***

Nessuna organizzazione può trovare equilibrio/sostenibilità se:

- **Deve pagare tutto quello che i suoi *membri* producono;**
- **Se nessuno dei *membri* è disposto a produrre *qualcosa* senza un corrispettivo economico**
- **Provate a fare due conti con la vostra organizzazione**





## Facciamo due conti

Totale Entrate	+
Totale Uscite	-
Avanzo o perdita di gestione	+
Valorizzazione delle donazioni (tempo, beni economici, competenze, relazioni)	=
Risultato di sostenibilità	?

**Chi si occupa di queste entrate?**

# Quindi:

1

non è possibile trovare equilibrio economico senza mettere il dono al "suo posto"

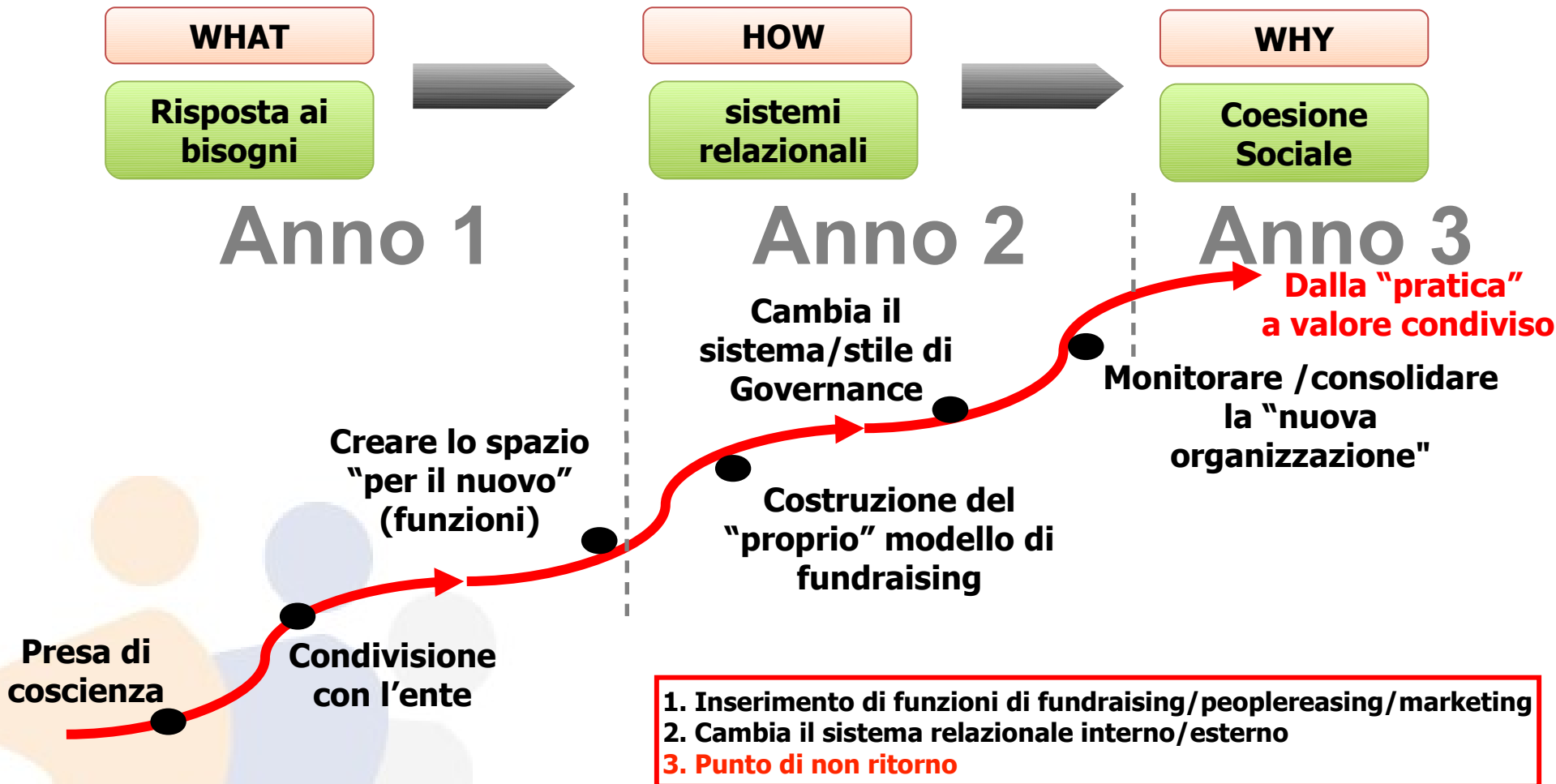
2

Per stimolare il dono devo sviluppare le funzioni di fundraising e marketing (meglio, bisogna chiedere e imparare come farlo)

3

Per inserire nuove funzioni le ONP devono cambiare ma spesso si *"difendono dalla fatica"* dei cambiamenti e tendono all'effetto **"polimero a memoria plastica"**

# Un percorso possibile



“ La spina che illumina le idee va nella presa di coscienza. Cit.



## ***La presa di coscienza***

*Il primo passo è prendere coscienza della situazione, ovvero cominciare a guardare la situazione da un punto di vista diverso da quello a cui siamo abituati.*

***"Non si possono risolvere i problemi usando gli stessi schemi che li hanno creati"***

***A. Einstein***





## ***La condivisione con l'ente***

*Solitamente sono una o due le persone che hanno una maggiore sensibilità innovativa. Se questa non viene condivisa con l'ente e da questo recepita, non c'è scampo. Non si andrà da nessuna parte.*





## **Creare lo spazio "per il nuovo" (le funzioni)**

*A questo punto le nuove funzioni devono trovare spazio dentro all'organigramma e funzionigramma dell'ente e acquisire "diritto di cittadinanza".*





## **Costruzione del “proprio” modello di fundraising**

*Al secondo anno di attività, dopo le prime campagne sperimentali, che hanno messo alla prova l'organizzazione, si comincia a disegnare il modello di fundraising: un mix di strategie, mercati, tecniche e sistemi relazionali*



## **Cambia il sistema/stile di Governance**

*Al questo punto il sistema delle relazioni, interne ed esterne, con i propri stakeholder sarà già cambiato, e sarà già cominciato (a volte inconsapevolmente) un cambiamento del sistema e dello stile di governance (programmazione, trasparenza, accountability, ecc)*





## **Monitorare /consolidare la "nuova organizzazione**

*Il nuovo modello va monitorato e consolidato, non senza aggiustamenti durante il percorso e con inserimenti di nuove esperienze (nuovi strumenti, nuovi mercati, ecc.)*





## Dalla "pratica" a valore condiviso

*È fatta!*

*Quello che è cominciato come una fatica e una "forzatura" delle abitudini, è entrato nel sistema valoriale dell'organizzazione. A questo punto il rischio di una regressione dovrebbe essere superato. L'innovazione è partita!*

# 3 cose da ricordare

1

**Il dono è parte integrante di tutte le ONP** essendo un elemento di genesi delle stesse, ma nel nostro tempo è considerato residuale

2

È invece **attraverso il dono si possono attivare risorse** che né Stato né Mercato sono in grado di attivare, e per farlo si devono agire le funzioni di fundraising e marketing

3

Per cercare (e trovare) nuovi e diversi equilibri sostenibili, l'organizzazione deve modificarsi, la **sollecitazione del dono diventa quindi un elemento di grande innovazione**