



FUNDRAISING

1. Fundraising per l'impresa sociale proposta "base"

Gli obiettivi strategici della proposta

Scopo di questa proposta è quello di accompagnare l'organizzazione destinataria nell'analisi e nell'implementazione di azioni di raccolta fondi finalizzate a sostenerne l'attività "tipica".

Il nostro approccio

L'attività di consulenza si esplica attraverso una prima fase che prevede l'analisi dei contesti nei quali l'organizzazione interlocutrice opera e delle fonti di approvvigionamento delle risorse esistenti. Gli obiettivi del percorso possono essere così sintetizzati:

- formare delle risorse umane in grado di portare avanti l'attività di raccolta fondi;
- costituire una "funzione" di fundraising stabile all'interno dell'organizzazione;
- fornire un metodo di lavoro per organizzare e implementare l'attività di raccolta fondi;
- diffondere la cultura della dono in modo che il fundraiser non resti isolato in questa attività ma, al contrario, tutta l'organizzazione lo supporti nella sua azione.

Il modello di consulenza

Obiettivi del percorso

La proposta prevede un percorso formativo, che ha come interlocutori le persone destinate a occuparsi di raccolta fondi e tutti coloro che partecipano alla vita organizzativa dell'ente interessato, sulle tematiche riguardanti i seguenti punti:

- principi e valori alla base del fundraising;
- quali spazi per la raccolta fondi per l'impresa sociale;
- perché i donatori dovrebbero sostenere un'impresa sociale;
- raccolta fondi per attività proprie e raccolta fondi per la progettazione sociale;
- organizzare una "funzione" o ufficio di fundraising;
- "sponsoring": opportunità per l'impresa sociale, potenzialità e differenze rispetto alle donazioni;
- costruire partnership tra imprese profit e non profit.

Il percorso e i risultati

Modalità di svolgimento

La proposta di accompagnamento organizzativo suggerisce il perseguimento di due percorsi alternativi, che si differenziano in ordine ai contesti interni ed esterni nei quali l'organizzazione si trova a operare, al grado di preparazione e di esperienza delle persone che vi lavorano, alle necessità e bisogni che quest'ultime esprimono.

Proposta "base"

Questa formula di servizio consulenziale prevede l'organizzazione di n. 9 incontri suddivisi e finalizzati in base ai risultati attesi:

- n. 2 incontri per analisi e "check up" dell'organizzazione dal punto di vista delle attività di fundraising e della relativa comunicazione in essere;
- n. 3 incontri di formazione per il gruppo di fundraising e per il referente incaricato del coordinamento del gruppo;
- n. 4 incontri di supporto personalizzato per una singola campagna individuata dal gruppo.

Produzione finale "base"

La proposta "base" di accompagnamento organizzativo prevede l'ideazione e la gestione di una campagna di fundraising articolandosi nelle seguenti azioni:

- ideazione di una campagna di raccolta fondi;
- redazione di un piano di fundraising dedicato alla campagna promossa;
- accompagnamento nella sperimentazione dell'attività di raccolta fondi durante tutto il periodo di attivazione della campagna promossa.

Investimento

L'investimento richiesto è di **7.200 Euro** + IVA + Spese di trasferta.

Il prezzo riguarda n. 9 incontri "in house".

L'investimento, inoltre, è comprensivo delle seguenti attività:

- analisi e definizione del percorso personalizzato;
- stesura della documentazione finale;
- coordinamento generale e segreteria organizzativa.

La consulenza è un servizio che si deve adattare alle esigenze del committente, pertanto le ipotesi formulate devono essere considerate come punto di riferimento.

Sarà cura di ConfiniOnline procedere, sulla base delle indicazioni di cui sopra, ad elaborare proposte specifiche per le esigenze particolari dei committenti.

2. Fundraising per l'impresa sociale proposta "completa"

Gli obiettivi strategici della proposta

Scopo di questa proposta è quello di accompagnare l'organizzazione destinataria nell'analisi e nell'implementazione di azioni di raccolta fondi finalizzate a sostenerne l'attività "tipica".

Il nostro approccio

L'attività di consulenza si esplica attraverso una prima fase che prevede l'analisi dei contesti nei quali l'organizzazione interlocutrice opera e delle fonti di approvvigionamento delle risorse esistenti. Gli obiettivi del percorso possono essere così sintetizzati:

- formare delle risorse umane in grado di portare avanti l'attività di raccolta fondi;
- costituire una "funzione" di fundraising stabile all'interno dell'organizzazione;
- fornire un metodo di lavoro per organizzare e implementare l'attività di raccolta fondi;
- diffondere la cultura della dono in modo che il fundraiser non resti isolato in questa attività ma, al contrario, tutta l'organizzazione lo supporti nella sua azione.

Il modello di consulenza

Obiettivi del percorso

La proposta prevede un percorso formativo, che ha come interlocutori le persone destinate a occuparsi di raccolta fondi e tutti coloro che partecipano alla vita organizzativa dell'ente interessato, sulle tematiche riguardanti i seguenti punti:

- principi e valori alla base del fundraising;
- quali spazi per la raccolta fondi per l'impresa sociale;
- perché i donatori dovrebbero sostenere un'impresa sociale;
- raccolta fondi per attività proprie e raccolta fondi per la progettazione sociale;
- organizzare una "funzione" o ufficio di fundraising;
- "sponsoring": opportunità per l'impresa sociale, potenzialità e differenze rispetto alle donazioni;
- costruire partnership tra imprese profit e non profit.

Il percorso e i risultati

Modalità di svolgimento

La proposta di accompagnamento organizzativo suggerisce il perseguimento di due percorsi alternativi, che si differenziano in ordine ai contesti interni ed esterni nei quali l'organizzazione si trova a operare, al grado di preparazione e di esperienza delle persone che vi lavorano, alle necessità e bisogni che quest'ultime esprimono.

Proposta "completa"

Questa formula di servizio consulenziale denominata "completa" accompagna l'organizzazione destinataria dalla fase di formazione dei referenti e del gruppo di fundraising fino a quella di redazione di un piano generale di fundraising, dedicando parte della consulenza alla sperimentazione personalizzata del metodo da svilupparsi nell'arco di n. 8/10 mesi (con incontri ogni n. 10/15 giorni per un totale di n. 15 incontri):

- formazione per il gruppo del fundraising e per il suo referente;
- accompagnamento del gruppo e del referente nella fase di start up dell'attività di fundraising;
- redazione di un piano strategico di fundraising parametrato sui bisogni e sulle potenzialità concrete dell'organizzazione.

Produzione finale "completa"

La proposta "completa" di accompagnamento organizzativo prevede lo start up dell'attività di fundraising articolandosi nelle seguenti azioni:

- ideazione di un progetto di raccolta fondi;
- redazione di un piano di fundraising completo;
- accompagnamento alla sperimentazione di attività di raccolta fondi durante tutto il periodo di presenza del consulente.

Investimento

L'investimento richiesto è di **13.500 Euro** + IVA + Spese di trasferta.

Il prezzo riguarda n. 15 incontri "in house".

L'investimento, inoltre, è comprensivo delle seguenti attività:

- analisi e definizione del percorso personalizzato;
- stesura della documentazione finale;
- coordinamento generale e segreteria organizzativa.

La consulenza è un servizio che si deve adattare alle esigenze del committente, pertanto le ipotesi formulate devono essere considerate come punto di riferimento.

Sarà cura di ConfiniOnline procedere, sulla base delle indicazioni di cui sopra, ad elaborare proposte specifiche per le esigenze particolari dei committenti.



Contatti e referenti:

Alessandro Duranti

Responsabile Sviluppo Progetti
serviziocommerciale@confinionline.it
mobile: 333 4986141

Fabio Bazzanella

redazione@confinionline.it

ConfiniOnline

Via Kufstein, 5
38121 Trento
Tel. 0461 036690
www.confinionline.it