

*“Quando il Signore benedice una persona con la ricchezza,  
le dà l'amministrazione di quella ricchezza per il bene di tutti,  
non per il suo solo beneficio personale”*

– Papa Francesco



**SCHEDA DI FORMAZIONE**  
**Febbraio - Marzo 2024**

## **Raccolta fondi**

**Diventiamo creativi per garantire la continuità delle nostre azioni!**

### **Introduzione**

L'AIC, fedele all'esempio di San Vincenzo e seguendo gli insegnamenti della Chiesa, ha per missione di combattere tutte le forme di povertà ed esclusione attraverso iniziative e progetti trasformativi. A tal fine, lavoriamo con i nostri fratelli e sorelle che vivono in povertà incoraggiandoli a scoprire i loro punti di forza, sostenendo l'istruzione e promuovendo una vita dignitosa, denunciando le ingiustizie e facendo pressione sui responsabili delle decisioni, con l'obiettivo di sradicare le cause della povertà<sup>1</sup>. **Per portare avanti le nostre attività, abbiamo bisogno di risorse finanziarie** oltre al nostro lavoro volontario.

Una buona **comunicazione** è un'abilità essenziale nella raccolta fondi: dobbiamo essere in grado di spiegare e comunicare il nostro lavoro e i nostri obiettivi agli altri, per incoraggiarli a sostenere la nostra causa. Si tratta di **mostrare ai donatori che, donando denaro, hanno il potere di cambiare il mondo in modo significativo**. È quindi importante poter spiegare loro come, in modo molto concreto, grazie alla loro donazione, combatteranno la povertà e miglioreranno la qualità della vita dei più svantaggiati, trasformando al contempo la loro stessa vita; in effetti, la loro donazione permetterà loro di contribuire a una nobile causa, che aumenterà la loro autostima.

In quanto membri dell'associazione, siamo **tutti potenziali raccoglitori di fondi e corresponsabili del reperimento delle risorse**. Per questo motivo, tutti noi dobbiamo avere una reale comprensione di ciò che la nostra associazione fa, perché lo fa e per quale scopo.

D'altra parte, le attività di raccolta fondi sono utili anche per aumentare il profilo della nostra associazione – in quanto contribuiscono alla sua visibilità – e sono essenziali per la sua sostenibilità e per garantire un maggiore impatto delle nostre azioni a lungo termine.

L'obiettivo di questa scheda è di suggerire modi e strumenti per aiutare a raccogliere i fondi di cui tutti abbiamo bisogno per portare avanti le nostre azioni in modo creativo.

---

<sup>1</sup> "Missione" come viene definita sulla pagina web AIC.

## 1. Alcuni principi di base

Ci sono alcuni principi da tenere a mente per riuscire a raccogliere fondi con successo.

- **Conoscere:**
  - L'associazione e le sue esigenze, in modo da poterne parlare.
  - I potenziali donatori e le loro caratteristiche, per sollecitare il loro sostegno nel modo più appropriato. Ci sono differenze che vanno tenute in considerazione, nelle abitudini di donazione, nell'ambiente legale e nella disponibilità di fondi.
- **Comunicazione:** è importante scegliere bene i mezzi di comunicazione che si vogliono utilizzare e sviluppare messaggi che :
  - presentino l'associazione e i suoi bisogni, e
  - facciano coincidere gli obiettivi dei potenziali donatori con quelli della nostra associazione.
- **Organizzazione e pianificazione:** dobbiamo sviluppare una strategia.
- **Domandare:** se non chiediamo, nessuno darà.

*"Il 100% dei tiri non effettuati sono tiri mancati"* – Wayne Gretzky, leggenda dell'hockey

La nostra richiesta di aiuto ha molte possibilità di andare a buon fine per quanto riguarda il lavoro con gli assistiti. È un'opportunità fantastica da non perdere! Le persone donano perché sono sollecitate. Quando chiedete, siate proattivi, tenaci e gentili.

- **Ringraziare i nostri donatori:** è indispensabile **ringraziare immediatamente** tutte le persone/organizzazioni che fanno una donazione alla nostra associazione. È un segno di gratitudine per la loro decisione di donare a noi; inoltre, il nostro riconoscimento può predisporli a sostenere nuovamente la nostra associazione in futuro.
- **Informazione:** se da un lato è importante mostrare ai donatori come, donando denaro, abbiano il potere di fare una differenza significativa nel mondo, dall'altro è fondamentale far conoscere loro, in un secondo momento, **l'impatto concreto** del sostegno finanziario ricevuto, attraverso i rendiconti di attività chiari e completi che lo evidenzino.
- **Perseveranza e pazienza:** ci vuole tempo per sviluppare una strategia di raccolta fondi efficace basata su un rapporto di fiducia con i donatori.

## 2. Sviluppare una strategia di raccolta fondi efficace

L'associazione dovrebbe avere un team dedicato che, sulla base di un piano strategico generale, sviluppi e coordini una strategia di raccolta fondi. Idealmente, questo piano dovrebbe coprire un periodo di diversi anni e includere proiezioni finanziarie realistiche per le entrate e le uscite. Deve definire gli obiettivi, i risultati attesi e l'ammontare dei fondi da raccogliere per raggiungere tali obiettivi.

Inoltre, è opportuno creare un database di contatti di organizzazioni o individui, compresi gli ex donatori. È anche utile esaminare quali attività di raccolta fondi sono state svolte in passato, poiché si possono sempre trarre insegnamenti sia dai successi che dai fallimenti.

- **Fasi di sviluppo di una strategia di raccolta fondi**

Di seguito sono riportate una serie di fasi da seguire per sviluppare una strategia di raccolta fondi<sup>2</sup>.

### Fase 1: Missione e obiettivi dell'organizzazione

Il team responsabile deve svolgere un esercizio di pianificazione che definisca la missione e gli obiettivi generali su cui deve basarsi la strategia di raccolta fondi.

### Fase 2: Influenze interne ed esterne

Les influences internes et externes susceptibles d'affecter notre plan de collecte de fonds doivent être prises en compte en effectuant une analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces). En général, les forces et les faiblesses sont des influences internes à notre association, tandis que les opportunités et les menaces sont généralement externes.

Le influenze interne ed esterne che possono influenzare il nostro piano di raccolta fondi devono essere considerate attraverso un'analisi SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*). In generale, i punti di Forza e di Debolezza sono influenze interne alla nostra associazione, mentre le *Opportunità* e le *Minacce* sono solitamente esterne.

<b>PUNTI DI FORZA</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Numerosi contatti</li><li>- Manager competenti</li><li>- Immagine pubblica attraente</li><li>- Buona reputazione</li></ul>	<b>DEBOLEZZE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Mancanza di capacità di gestire nuovi progetti</li><li>- Mancanza di esperienza</li><li>- Pochi volontari</li></ul>
<b>OPPORTUNITÀ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Migliorare l'immagine</li><li>- Sfruttare meglio le tradizioni</li><li>- Rafforzare la sostenibilità della squadra</li><li>- Attrarre nuovi volontari</li></ul>	<b>MINACCE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Concorrenza di altre organizzazioni</li><li>- Riduzione delle donazioni a causa dell'attuale clima economico</li></ul>

I risultati dell'analisi SWOT forniranno un quadro più chiaro delle opportunità e dei potenziali svantaggi da tenere in considerazione. È consigliabile consultarli per valutare l'evoluzione della strategia di raccolta fondi.

### Fase 3: Obiettivi della raccolta fondi

Una volta definiti i bisogni dell'associazione (Fase 1) e ottenuti i risultati dell'analisi SWOT (Fase 2), sarà possibile identificare gli obiettivi della raccolta fondi (ad esempio, ottenere fondi per acquistare un terreno su cui costruire un rifugio, o ottenere fondi per coprire gli stipendi dei lavoratori che sosterranno il lavoro dell'associazione per tre anni). Le priorità devono essere chiaramente stabilite.

---

<sup>2</sup> Tratto dalla "Guida per una buona raccolta fondi" dell'Istituto Raccolta Fondi del Regno Unito riportata in [https://duz92c7qaoni3.cloudfront.net/documents/2\\_9\\_1\\_ES\\_fundraising-booklet.pdf](https://duz92c7qaoni3.cloudfront.net/documents/2_9_1_ES_fundraising-booklet.pdf)

#### Fase 4: Tipi di donatori

È necessario identificare i potenziali donatori e poi scoprire qualcosa in più su di loro.

#### Fase 5: Metodi di raccolta fondi

Una volta noti gli obiettivi, i tipi di potenziali donatori e il tempo stimato per la raccolta fondi, l'associazione dovrà decidere in quali metodi di raccolta fondi investire le risorse umane e materiali e quanto tempo impiegherà. Questo tempo deve essere valutato attentamente in modo da non incidere sulle attività con gli assistiti.

#### Fase 6: Risorse e budget

Affinché le attività di raccolta fondi siano efficaci, è essenziale investire tempo e denaro. Per ogni attività di raccolta fondi prevista, dovrete stimare le risorse umane, materiali e finanziarie che vi saranno dedicate. È inoltre necessario stabilire un budget, stimando i costi e le entrate potenziali dell'attività, tenendo conto di eventuali fattori di rischio che potrebbero limitare queste ultime (ad esempio, la pioggia ridurrà la partecipazione – e le entrate – a un evento all'aperto).

### 3. Stabilire una relazione con i donatori

La raccolta fondi richiede tempo, soprattutto quando si tratta di stabilire **rapporti di fiducia** stabili e duraturi con i donatori e di incoraggiarli a garantire la continuità dei loro contributi. A tal fine, è fondamentale non solo dimostrare loro la nostra gratitudine, ma anche tenerli regolarmente informati su come vengono utilizzate le risorse che hanno donato e sul loro reale impatto sui nostri progetti.

Esistono diversi tipi di potenziali donatori. Ecco alcuni esempi:

- **Individui:** possono essere volontari e membri del personale, familiari, amici ed ex membri.
- **Enti e amministrazioni locali:** alcuni sostengono le associazioni concedendo loro fondi affinché possano collaborare a progetti di promozione.
- **Aziende** locali, nazionali e internazionali. Possono fornire un contributo finanziario o donazioni in natura e competenze. Si possono stipulare accordi di sponsorizzazione in cui la nostra associazione promuove l'azienda in cambio di un contributo specifico.
- **Le Nazioni Unite e le organizzazioni collegate (UNICEF, UNDP, UNFPA, UNESCO, OMS):** forniscono ingenti finanziamenti a livello mondiale.
- **I Fondi europei:** La Commissione europea finanzia importanti programmi di promozione per i Paesi in via di sviluppo in settori quali il reinserimento sociale e l'inclusione delle comunità emarginate, l'educazione alla cittadinanza e ai diritti umani, l'uguaglianza di genere, l'educazione alla salute sessuale e riproduttiva, la protezione dell'ambiente e la cultura. Va notato, tuttavia, che i progetti finanziati richiedono una notevole capacità di gestione. È inoltre importante notare che solo le organizzazioni legalmente registrate sono ammissibili e dobbiamo assicurarci che la nostra associazione soddisfi i requisiti legali.

- **Fondazioni:** In molti Paesi esistono fondazioni che concedono sovvenzioni a organizzazioni e cause specifiche.
- **Organizzazioni non governative internazionali (OING):** alcune organizzazioni caritatevoli internazionali possono sostenere progetti.
- **Gruppi vincenziani locali:** ad esempio, la Famiglia Vincenziana o vari gruppi AIC talvolta sostengono progetti in cui sono coinvolti anche loro.

#### 4. Attività che generano reddito

Ci sono molti modi per raccogliere fondi e ne vengono sviluppati sempre di nuovi. Ecco alcuni esempi, ma **siamo certi che potrete aggiungerne molti altri!**

VENDITE	EVENTI		ALTRO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Donazioni di cibo o regali</li> <li>• Biglietti per teatro/danza/cinema</li> <li>• Adesivi/badge</li> <li>• Magliette, penne e borse con il logo o il nome dell'associazione</li> <li>• Lanterne e rosari</li> <li>• Oggetti artigianali</li> <li>• Articoli di marca</li> <li>• Torte virtuali</li> <li>• Torte/biscotti</li> <li>• Ricettari</li> <li>• Vestiti di seconda mano</li> <li>• Biglietti di Natale</li> <li>• Lavori a maglia/cucito</li> <li>• Candele</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banchetti di solidarietà</li> <li>• Bingo</li> <li>• Cerimonie di premiazione</li> <li>• Cocktail/mostre/ vendite d'arte</li> <li>• Concerti musicali</li> <li>• Concerti di beneficenza faccia a faccia o virtuali</li> <li>• Sfilate di moda</li> <li>• Eventi sportivi sponsorizzati</li> <li>• Mostre</li> <li>• Fiera di gastronomia internazionale, piatti tipici nazionali</li> <li>• Maratone, passeggiate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizzazione di pranzi/danze e vendita dei posti a tavola</li> <li>• Gare di cucina o di pasticceria sponsorizzate dal maggior numero possibile di aziende private</li> <li>• Recital di poesia e canzoni</li> <li>• Tombola/lotteria</li> <li>• Vendita all'asta</li> <li>• Serata culturale</li> <li>• Anteprime cinematografiche sponsorizzate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raccolte di offerte durante la messa</li> <li>• Stampa e vendita di calendari con varie stampe fotografiche</li> <li>• Lavaggio auto</li> </ul>

#### 5. Frasi che possono aiutarvi nella raccolta fondi

- *“Il vostro aiuto è essenziale per realizzare questo progetto: ogni donazione è importante!”*
- *“Insieme possiamo fare la differenza – vi unirete alla nostra causa?”*
- *“La vostra generosità può cambiare la vita – donate ora!”*
- *“Il nostro obiettivo è raccogliere fondi per una buona causa – puoi aiutarci a raggiungerlo?”*
- *“Ogni contributo conta e ci avvicina al nostro obiettivo – unisciti a noi!”*

- *“Partecipa a questo progetto di solidarietà e fai la tua parte”*
- *“La tua donazione è un investimento per un futuro migliore – grazie per farne parte!”*
- *“Con il vostro aiuto, possiamo trasformare questo sogno in realtà – insieme, niente può fermarci!”*
- *“La vostra solidarietà può cambiare la vita. Aiutateci a realizzarlo!”*
- *“Ogni contributo si aggiunge e ci avvicina al nostro obiettivo: contiamo su di voi!”*
- *“La vostra generosità può fare la differenza nella vita di molte persone. Unitevi a noi e trasformiamo le vite insieme”*
- *“Con il vostro aiuto, possiamo sviluppare progetti che andranno a beneficio dell’intera comunità – unitevi alla nostra causa!”*
- *“Il vostro sostegno finanziario può avere un impatto duraturo sulla vita di chi ne ha più bisogno – contribuite ora!”*
- *“Ogni contributo conta e ci spinge a continuare a lavorare per un mondo più giusto – grazie per la vostra collaborazione!”*
- *“La vostra solidarietà è il motore che ci spinge ad andare avanti: grazie per aver creduto nella nostra missione!”*
- *“La vostra generosità può cambiare le vite e trasformare i sogni in realtà: grazie per essere parte di questo cambiamento!”*
- *“Con la tua donazione, possiamo portare speranza e trasformare la vita di coloro che ne hanno più bisogno – contribuisci ora!”*
- *“Ogni contributo si aggiunge e ci avvicina al nostro obiettivo – grazie per essere parte di questa causa!”*
- *“La vostra solidarietà è il pilastro essenziale che sostiene le nostre azioni – grazie per la vostra generosità!”*

**Iniziate! Buttatevi con coraggio nella raccolta fondi!  
Usate il vostro talento in modo creativo!**

### **Domande per riflettere in gruppo**

1. Cosa vi ha colpito di più di questa scheda?
2. Di cosa abbiamo bisogno per completare la nostra campagna di raccolta fondi?
3. Quali sono i nostri punti di forza e di debolezza, le possibili minacce e le opportunità?
4. Oltre alle donazioni, quali altre forme di raccolta fondi possiamo intraprendere?
5. Scrivete un documento per incoraggiare le donazioni/contributi.

Scheda realizzata da Gloria Amparo Benitez e Milagros Galisteo, novembre 2023