



START-UP E ACCOMPAGNAMENTO STRATEGICO AL FUNDRAISING

Contesto iniziale

Organizzazioni che non hanno mai fatto attività di raccolta fondi strutturata ma che hanno necessità di diversificare e/o incrementare le fonti di entrata rispetto ai trasferimenti dalla Pubblica Amministrazione e alle risorse provenienti dalla progettazione a bando.

Attività di ConfiniOnline

Il percorso di ConfiniOnline si articola su 5 step:

- formazione del team di fundraising e il gruppo di fundraising allargato;
- analisi e mappatura dello stato dell'arte;
- individuazione assieme alla governance di una strategia di sviluppo;
- stesura con il fundraiser di un piano di fundraising per 12-18 mesi;
- accompagnamento all'implementazione delle prime attività.

Attività collaterali possibili

Affinché il percorso possa avere esito positivo, all'occorrenza possono essere implementate anche attività integrative quali:

- consulenza fiscale/legale per questioni che bloccano lo sviluppo dell'ente;
- formazione ai singoli gruppi di volontari;
- riorganizzazione della governance e dei processi gestionali;
- accompagnamento al processo di selezione del fundraiser;
- accompagnamento allo sviluppo delle attività progettazione su bando;
- accompagnamento allo sviluppo di un piano di marketing per i prodotti;
- accompagnamento specifico per le attività di comunicazione online e offline;
- attività di team building e coaching.

**START-UP
E ACCOMPAGNAMENTO
STRATEGICO
AL FUNDRAISING**

Principali risultati attesi

Al termine del percorso ci si aspetta che:

- l'ente abbia sviluppato al proprio interno una cultura diffusa del fundraising in grado di supportare e favorire le attività di raccolta fondi;
- vi sia un fundraiser interno con conoscenze e competenze adeguate, correttamente inserito e integrato nell'organizzazione e che abbia sperimentato con la supervisione dei consulenti delle attività di fundraising;
- vi sia un piano strategico di fundraising a 12-18 mesi in grado di garantire sostenibilità all'ente.

Impegno

Il percorso prevede il coinvolgimento dei consulenti per un periodo non inferiore a 12 mesi con circa 16-18 giornate in house e assistenza da remoto. Affinché si possano ottenere dei risultati concreti, l'ente deve individuare una persona che si occupi del fundraising almeno per 20-24 ore settimanali.

Realizzato in partnership con

