

consulenza

I NOSTRI SERVIZI

Cos'è la consulenza

Per noi la consulenza è un modo di **accompagnare e facilitare la creazione e lo sviluppo di una strategia e di una funzione di fundraising**, rendendo le organizzazioni autonome nella raccolta fondi, dotandole di un piano coerente con le proprie caratteristiche. Lo facciamo, ormai da più di 10 anni, trasferendo all'organizzazione i *know how* necessari. Non facciamo quindi raccolta fondi per "conto terzi". Al contrario: **crediamo che sia tu il miglior fundraiser e ti aiutiamo a farlo.**

A cosa serve?

L'obiettivo generale delle consulenze è quello di potenziare la capacità delle organizzazioni di dotarsi delle risorse economiche necessarie. **Ma non diamo solo consigli: ci rimbocchiamo le maniche e facciamo raccolta fondi insieme agli operatori e ai dirigenti della tua organizzazione** sia al livello generale (piano annuale) sia al livello di specifiche attività (*mailing*, eventi, 5 per 1000, sponsorizzazioni, ecc.).

Una grande novità: **programmi trasparenti, obiettivi definiti e prezzi chiari**

Nel 2013 abbiamo rielaborato la nostra offerta di consulenza con l'obiettivo di renderla più **trasparente**, definire dettagliatamente gli obiettivi specifici e gli esiti prodotti e rendere chiari i costi per **facilitare la scelta da parte dei clienti**. Siamo chiari al punto da **essere i primi a rendere pubblici i costi di una consulenza di fundraising**. Tutto questo per far comprendere immediatamente l'investimento necessario e quali aspettative avere.

La nostra offerta

Per sviluppare il fundraising di un'organizzazione è necessario dotarla di **strategie**, di **tecniche** e di alcuni **aspetti funzionali** a garantire il successo della raccolta fondi. La nostra offerta si compone di **moduli** dedicati a questi tre aspetti, acquistabili singolarmente o in **pacchetti** da costruire insieme ai clienti. In ogni caso siamo a disposizione delle organizzazioni, senza impegno, per disegnare insieme la migliore offerta di assistenza.



RISORSE PER INVESTIRE NEL SOCIALE

I MODULI DI CONSULENZA

Moduli “Strategia”

Molte azioni di fundraising hanno scarsi o nulli risultati perché sono scelte in modo intuitivo o casuale, o per sentito dire. La mancanza di una strategia chiara è la prima causa di un fundraising inefficiente. Il fundraising non è una mera attività tecnica ma una attività strategica che serve ad individuare il proprio modello di sostenibilità. E a metterlo in pratica. La prima necessità di una organizzazione quindi è quella di dotarsi di solide strategie basate su una analisi puntuale delle proprie caratteristiche. **Sono moduli essenziali sia per chi deve far partire da zero il proprio fundraising sia per chi lo deve migliorare e sviluppare sostanzialmente.**

Modulo Case statement e SWOT

Per fare fundraising è essenziale che vi siano: una **compagine** che condivide una **mission**, una **buona causa da promuovere** e una chiara visione dei propri **punti di forza e delle opportunità** da cogliere. Solo così si può avere una solida strategia.

Questo modulo ti permette di elaborare il migliore *statement* per la raccolta fondi e, grazie ad un metodo esclusivo della Scuola, di fare una analisi veramente funzionale a fare le scelte migliori per la tua raccolta fondi

Costo: 3.960 + IVA

Modulo Progettazione strategica ed operativa

Questo modulo serve a rispondere alla domanda “dove devo andare a prendere i soldi necessari, in quale misura e con quali modalità?”, guardando a tutti

i mercati del fundraising: aziende, individui e fondazioni. E a pianificare le azioni da fare nel breve termine (per raccogliere subito e bene) e nel lungo termine (per far crescere sempre il tuo fundraising).
Costo 1.870 + IVA

Modulo Coinvolgimento dell'organizzazione

Un buon piano di fundraising può fare poco se dietro non c'è una dirigenza, uno staff e tutte le componenti della organizzazione che orientano il proprio agire, le loro relazioni e capacità al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Lo staff di fundraising deve interagire al meglio con il resto della organizzazione. Con questo modulo si dota l'organizzazione di un adeguato sistema di governance del fundraising in grado di “guidare” le attività di raccolta fondi verso il successo.

Costo: 1.863+ IVA

Moduli Tecnici

A partire dalla strategia vengono individuate le tecniche di fundraising più efficaci per una determinata organizzazione e per i suoi progetti. Per ognuna di queste tecniche la Scuola offre uno specifico modulo di consulenza che permette di pianificare al meglio l'azione di raccolta fondi fornendo anche un modello gestionale e un sistema di implementazione che riduca al massimo i rischi dell'investimento. Ogni modulo prevede, ideazione, progettazione, pianificazione operativa. I costi segnalati possono diminuire se si realizza anche il modulo Case statement e SWOT.

Modulo Corporate

Individuare le proposte giuste (sponsorizzazioni, filantropia, partnership) per le aziende giuste, coerentemente con la propria mission e governando tutto il processo promozionale che va dalla analisi delle aziende fino alla elaborazione della proposta per arrivare alla fidelizzazione. In una logica di costruzione di relazioni di interesse durature.

COSTO: 2.883 + IVA

pensione! Tuttavia è una modalità di raccolta fondi che va “maneggiata” con cura anche per i rischi economici, pianificando in relazione all'obiettivo da raggiungere: acquisizione, valorizzazione, espansione, fidelizzazione.

COSTO 1.135 + IVA

Modulo Grandi donatori

Trovare e gestire grandi donatori richiede un approccio specifico differente da quello utilizzato per le piccole donazioni. Dotiamo l'organizzazione di un piano specifico anche valorizzando le sue relazioni con i donatori e gli altri interlocutori.

COSTO: 1.870 +IVA

Modulo Direct Mailing

Nonostante appaia un mezzo antiquato, la lettera di raccolta fondi è tutt'altro che da mandare in

Modulo Lasciti testamentari

Rappresenta un mercato di più di 100 miliardi di euro nei prossimi 15 anni nel quale bisogna muoversi per tempo guardando sia ai propri donatori che ad ambienti dove possano maturare scelte a favore della organizzazione.

COSTO: 1.466 +IVA

Modulo Eventi

Concepire, organizzare e gestire un evento sotto il profilo della raccolta fondi in modo di massimizzare i risultati economici ma anche la costruzione di nuove relazioni e il radicamento sul territorio e nella comunità.

COSTO: 1.540 +IVA

Modulo Network fundraising on line e off line

Dotiamo l'organizzazione di un piano di attivazione e animazione di reti sociali, on line (adeguando la propria presenza su internet) e nella realtà territoriale. Con le reti sociali si possono raggiungere risultati molto significativi ad un basso costo. Soprattutto in fase di start up.

COSTO: 1.246 +IVA

Modulo Raccolta fondi con il web

20 milioni di donatori sono internauti che tendono ad interagire on line con una organizzazione. Impossibile quindi migliorare il proprio fundraising senza essere presenti sul web (con propri mezzi e usando canali e piattaforme esterne) con una strategia studiata ad hoc per questo.

COSTO: 1.166 +IVA

Modulo Fondazioni

circa 2 miliardi di € l'anno è la capacità erogativa delle fondazioni private. Un mercato che può essere praticato con soddisfazione a patto di dotarsi di una funzione ad hoc che garantisca progettualità e soddisfazione delle aspettative degli interlocutori.

COSTO: 2.456 +IVA

Modulo 5 per mille

Non praticare il 5 per 1000 vuol dire perdere una grande occasione, così come approcciarlo senza una specifica strategia. Perché è a basso costo e di facile praticabilità. Uno strumento che dà molte chances alle organizzazioni piccole e sconosciute ma radicate nella comunità.

COSTO: 1.283 +IVA

Aspetti funzionali al fundraising

Per fare bene fundraising non bisogna solo avere una strategia e delle tecniche ma anche rendicontare, comunicare, fare management, gestire relazioni... tutte cose necessarie per avere successo. Ecco perché ci occupiamo di aiutare le organizzazioni anche su questi aspetti. Inoltre, con il modulo "Accompagnamento" lavoreremo al tuo fianco assistendoti nella fase di operatività.

Modulo Management e Rendicontazione del fundraising

Questo modulo realizza un sistema di management, monitoraggio, valutazione e rendicontazione (sempre più essenziale per fidelizzare i donatori) del proprio fundraising aiutando lo staff a trovare il miglior sistema di lavoro, in vista di un continuo miglioramento.

COSTO: 1.136+IVA

Modulo Comunicazione

Modulo dedicato a stabilire un buon sistema di comunicazione con il mondo esterno funzionale al fundraising. Non solo la comunicazione promozionale ma anche sociale, istituzionale e relazionale in una logica di forte integrazione tra fundraising, attività sociali della organizzazione e target. Ci occupiamo sia della comunicazione on line che di quella tradizionale.

COSTO: 1.576+IVA

Modulo People-raising/Recruitment

Questo modulo ha lo scopo di assistere la organizzazione nel reperire il personale per il fund raising, sia guardando alle risorse umane interne sia per acquisirne di nuove, selezionandole e accompagnandole nel loro inserimento.

COSTO: 1.800+IVA

Modulo Accompagnamento

Forse una delle difficoltà maggiori del fundraising sta proprio nel "fare". Oltre a qualcuno che ti aiuti (con la consulenza) a dotarsi di idee e strumenti giusti, c'è bisogno di qualcuno che, avendo esperienza e professionalità, ti aiuti a mettere in pratica i piani di raccolta. Questo modulo è il logico completamento di quelli strategici e tecnici. (guarda a pagina 4 come funziona l'accompagnamento)

COSTO: 220€+IVA per giorno. 10 gg. (-10%);
20 gg. (-15%)

I “pacchetti” di consulenza

I moduli illustrati precedentemente possono essere assemblati in modo da rispondere a più bisogni della organizzazione creando dei “pacchetti” personalizzati di consulenza e garantire un intervento non episodico. Non abbiamo “pacchetti” precostituiti, però di seguito possiamo fornire due esempi tratti da consulenze già realizzate.

Esempio 1: Pacchetto “Start up”

Per un’organizzazione che non fa ancora fundraising, o che lo fa solo occasionalmente e senza pianificazione, e che voglia strutturare un ufficio di fundraising la Scuola consiglia un pacchetto consulenziale che potremmo chiamare Start-Up. Tale pacchetto si potrebbe comporre di:

- Modulo Case statement e SWOT;
- Modulo Progettazione strategica ed operativa;
- Un modulo tecnico (corporate, mailing, ecc.);
- Modulo Accompagnamento da 5 giornate in loco;

Tale pacchetto potrebbe avere un costo approssimativo di circa 9.000 €+IVA

Esempio 2: Pacchetto “Sviluppo”

Per coloro che hanno già una struttura e un piano di fundraising, e che lo vogliono migliorare e potenziare (nuovi progetti, nuovi mercati, nuove modalità, ecc..) la Scuola consiglia un pacchetto consulenziale che potremmo chiamare Sviluppo. Tale pacchetto si potrebbe comporre di:

- Modulo Case statement e SWOT
- Modulo Progettazione strategica ed operativa
- Due moduli tecnici, (Eventi, lasciti, web, ecc..)
- Modulo Accompagnamento da 10 giornate, di cui 7 in loco e 3 a chiamata.

Tale pacchetto potrebbe avere un costo approssimativo di: 10.500 € + IVA

Approfondisci

In questa brochure abbiamo voluto fornire un’informazione generale sulla nostra offerta, che sicuramente non può essere esaustiva. Sul nostro sito, nella sezione dedicata, puoi approfondire ciascun modulo di consulenza, visitando la pagina <http://www.scuolafundraising.it/consulenza-sul-fundraising/> oppure telefonando allo **06 6570057** oppure scrivendo a info@scuolafundraising.it

E se vuoi richiedere una consulenza?

Noi ti proponiamo di fare così: **contattaci per telefono** (meglio) o **per email**, facendoci presenti quali siano i tuoi bisogni e **fissa un appuntamento** con noi: parlare di persona permette di capire meglio le necessità... Noi ti invieremo una **breve checklist** per raccogliere informazioni essenziali sulla tua organizzazione. **Elaboriamo, senza impegno, un progetto** per la tua organizzazione con relativo budget dei costi. Questa proposta sarà oggetto di un incontro per verificare insieme alla organizzazione se gli obiettivi, il metodo e il budget rispondono alle aspettative. E’ evidente che quindi sarà ulteriormente adattato alle necessità. Se tutto quadra, firmiamo una convenzione e **incominciamo a lavorare subito**. Viene istituito uno staff di consulenza guidato da un manager di progetto - al quale potrai rivolgerti in qualunque momento - e supervisionato dal Direttore Scientifico **Massimo Coen Cagli** e dal direttore della consulenza **Andrea Caracciolo di Feroletto**.

Noi ti chiediamo solo una cosa: **che la organizzazione voglia entusiasticamente impegnarsi in prima linea** nella raccolta fondi, investendo alcune risorse umane della responsabilità di farlo. E’ questa la prima condizione per avere successo. Il consulente, da solo, dall’esterno, non potrà fare nulla di utile.

Se acquisti anche il pacchetto accompagnamento (consigliato) avrai una assistenza presso la tua organizzazione (al netto delle spese di spostamento) e a distanza, pianificata in **giornate di lavoro dedicate**. L’accompagnamento può essere anche esteso in corso d’opera secondo le necessità della organizzazione. Il prezzo unitario della giornata varia in relazione alla durata complessiva dell’assistenza: più dura nel tempo, meno costa la singola giornata.

Ah! Ricorda: **la Scuola di Roma non lavora a percentuale**. E’ inutile e dannosa.

E’ per questo che ha aderito alla campagna di Assif (associazione italiana dei!"#\$%&'()*&!&+!

