

Verbale Consiglio Tremembè 19.04.2005

Si riunisce in data 19.04.2005 ad ore 18,30 presso la Sede di Cognola il Consiglio Direttivo.

Sono presenti: Bridi Irma, Campregher Gabriella, Celva Maria, Cicolini Lia, Adami Laura, Maccani Ivo, Pedrini Martino, Santamaria Chiara, Stefani Armando, Tomaselli Alexandra.

Ordine del giorno: 1) Restituzione del corso sul Fund Raising 2) Cene dell'altro Mondo 3) varie

Fund Raising Alexandra Tomaselli e Lia Cicolini relazionano sul Corso Fund Raising svoltosi presso il Centro Servizi Volontariato a cura di Zanin Luciano. Si precisa che "fund raising" fa riferimento sia alla raccolta fondi materiali che umani. Viene quindi svolta una ampia e dettagliata sintesi sulle modalità con cui attivare/migliorare le relazioni tra i finanziatori /donatori e i ricevitori/utilizzatori tramite la figura dell' organizzatore/mediatore. Vengono elencati i punti guida da tenere sempre presenti nello svolgere l'attività e sulla necessità di ringraziare, nel più breve tempo possibile, i donatori. Si ragiona su come migliorare alcune forme di comunicazione dell'Associazione e sul come attivarsi sollecitamente. Per maggior precisione si allegano gli appunti presentati da Alexandra e trascritti da Laura (vedi allegato 1).

Cene dell'altro Mondo Armando aggiorna sugli sviluppi organizzativi e presenta in anteprima la bozza del pieghevole nonché la cartina in scala del parco con le ipotesi di collocamento delle strutture logistiche quali i due tendoni, l'area expò, le cucine, l'area conferenze e ballo. Si sofferma sulla necessità del massimo impegno nel trovare un centinaio di volontari durante le tre giornate. Informa che è in atto un'ottima collaborazione con il Comitato di Martignano e con la Circoscrizione. Ad ore 20,30 si chiude l'Assemblea.

Il Segretario Il Presidente

All. 1) 12 LINEE GUIDA del FUND RAISING (raccolta fondi)

Reciproco interesse (donatore e associazione).

I mercati sono fatti di esseri umani (non di settori demografici).

Da "push" a "pull" (= farsi tirare dal prodotto).

Il giusto per 6 (v. sotto).

La legge di Pareto (il 20% dei donatori offre l'80% dei fondi; l'80% dei donatori offre il 20% dei fondi) e la piramide del Fund Raising (v. sotto).

Dire sempre la verità

Rendere facile donare.

Non cercare alibi.

E' un'attività che non si può improvvisare.

Non sempre essere piccoli è uno svantaggio.

Testare, testare, testare.

Ringraziare, ringraziare, ringraziare (entro 24/48 ore).

Il giusto per 6

Dalla persona giusta,

che chiede al donatore giusto

la giusta cifra

per il giusto progetto

nel momento giusto

nel modo giusto

DATI

220.000 organizzazioni no profit: 51% Nord, 28% Centro, 21% Sud

4 milioni di persone coinvolte (17% della popolazione italiana)

Trentino: più di 5000 associazioni.

STRUMENTI

Mailing, Telemarketing, Telemarketing attraverso sms, Internet, Eventi speciali, Campagne di tesseramento, Face to face.

Carta dei valori

Dichiarazione mission

Carta dei servizi

Bilancio competenze

Bilancio sociale

Manuale qualità

Certificazione qualità.

IL CICLO DEL FUND RAISING

Avvio al Fund Raising – Fissazione degli obiettivi – Analisi dei mercati – Scelta degli strumenti – Messa in opera – Valutazione dei risultati - Avvio al Fund Raising - ...

N.B. tutto il processo avviene sempre tenendo presente la Mission e la Vision della ONP.

Mission: definisce gli ambiti di cui si occupa l'associazione, l'attività che la stessa mette in atto per il perseguimento del proprio scopo istituzionale.

Vision: è l'immagine completa di ciò che si desidera raggiungere, l'idea che motiva la nascita di una associazione.

Bibliografia Melanori, Masacci, "Fund Raising per le ONP", Milano 2000, Ed. Il S