

IN PRATICA DONOR LOVE

Prezzo: Regular Price **24,00 €** Special Price
22,80 €



Codice	9788891649164
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	19 apr 2021
Reparto	Economia, LIBRI
Autore	Picciaiola Mauro
Editore	Maggioli

Descrizione

Donor Love, in pratica è dedicato alla ricerca e costruzione di una relazione con i propri donatori.

Il libro raccoglie esperienze, webinar, ispirazioni, idee disegnate su quaderni di appunti e quelle messe in pratica nel lavoro operativo di fundraiser.

Un programma capace di attivare relazioni durature e di valore con i propri donatori.

Il libro mette insieme il lavoro del marketing massivo con quello dei colleghi che lavorano con i grandi e medi donatori trovando nuove contaminazioni tra le aree.

Attraverso i vari capitoli si costruisce un vero e proprio percorso di crescita di un prospect lungo la piramide.

Il percorso prevede diverse fasi di coinvolgimento:

L'acquisizione: attrarre il prospect per farlo entrare in contatto con l'organizzazione.

Il primo dono: convertirlo con una prima donazione.

La fidelizzazione: rafforzare quindi il nostro legame con chi è alla prima donazione o è solo un donatore di passaggio.

La crescita: coinvolgere sempre di più chi ci è vicino con delle richieste speciali, la personalizzazione e la cura della relazione.

Il lascito: ispirare per tutta la vita, ma anche oltre, con la condivisione di valori importanti.

Sono queste diverse fasi che disegnano il Donor Love: Chiedi, Ringrazia, Conosci, Racconta.

Un Donor Love che è anche pratico, schematico, da portare subito nel lavoro quotidiano grazie a delle idee facili da applicare, un'originale visione per unire diverse aree dell'ufficio fundraising e andare oltre il semplice budget per lavorare su valori (e kpi) importanti e diversi.

Capitolo 0 - IL VIAGGIO COMINCIA

Alcuni concetti preliminari: li racconto con la storia di un viaggio

0.1 A Nairobi, marzo 2019

0.2 Il piano

Capitolo 1 - PER PARTIRE

Consigli utili per la tua raccolta fondi

1.1 Il lago dei donatori, ovvero come il tempo qualifica il rapporto con loro

1.2 Usare Pareto per organizzare il lavoro

1.3 Pareto al quadrato (e poi al cubo!)

1.4 La geografia del fundraising: un lago che cambia nel tempo

1.5 Qualche strumento utile

Capitolo 2 - ATTRAI

Acquisire nuovi donatori con la lead generation

2.1 Perché

2.2 Chi sono

2.3 Come

2.4 Per partire

2.5 Strumenti utili

2.6 Per concludere

Capitolo 3 - CONVERTI

Donatori one off

3.1 Perché

3.2 Chi sono

3.3 Come

3.4 Per partire

3.5 Uno strumento utile: l'appello

3.6 Per concludere

Capitolo 4 - RACCONTA

Regolari

4.1 Perché

4.2 Chi sono

4.3 Come

4.4 Per partire

4.5 Uno strumento utile: lo script

4.6 Per concludere

Capitolo 5 - CONOSCI

Middle donor - E poi, forse, qualche major

5.1 Perché

5.2 Chi sono

5.3 Come

5.4 Per partire

5.5 Uno strumento utile: la survey

5.6 Per concludere

Capitolo 6 - ISPIRA

Lasciti

6.1 Perché

6.2 Chi sono

6.3 Come

6.4 Per partire

6.5 Strumenti utili

6.6 Per concludere

Capitolo 7 - WRAP UP

Adesso mettiamo tutto in ordine

7.1 Un po' di storia

7.2 Il modello che ti propongo

7.3 Per concludere

Capitolo 8 - EVOLUZIONI

Raccogliere fondi in tempi di crisi

8.1 Aggiorna le tue attività

8.2 Sviluppa un piano di emergenza

8.3 Sviluppa il tuo donor love

8.4 Chiedi

8.5 Immagina il futuro

8.6 Per concludere

Appendice

Indicatori utili

Bibliografia

Ringraziamenti

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

