

MAJOR DONOR FUNSRAISING

Prezzo: **Prezzo di listino** 24,00 € **Prezzo a te riservato**
22,80 €



Codice	9788891622150
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	6 mag 2017
Reparto	LIBRI
Autore	Blasi Chiara
Editore	Maggioli

Descrizione

Massimizzare la raccolta fondi e sviluppare il potenziale dei grandi donatori

Un viaggio breve e intenso in un territorio ancora inesplorato per i più. Dalle strategie ai fogli di lavoro, dalle statistiche nazionali alla narrazione di situazioni vissute nell'arco di una più che decennale esperienza nel campo del Major Donor Fundraising. Chiara Blasi ci conduce lungo un percorso coerente, strutturato e anche appassionante, in cui sentiamo altre voci autorevoli oltre la sua: quelle dei Grandi Donatori, dei massimi esperti internazionali e di colleghi fundraiser italiani.

Un approccio completo che non evita le obiezioni e non nasconde i possibili fallimenti, fornendo tutti gli strumenti di lavoro a chi per la prima volta affronta il tema ma anche a chi, pur nel mestiere, deve ancora sviluppare appieno il proprio modello per raggiungere risultati eccellenti e massimizzare la raccolta.

Passo dopo passo il lettore scopre come:

- avviare una campagna di raccolta fondi da Grandi Donatori adeguata al contesto della sua organizzazione,
- individuare i migliori prospect,
- definire una strategia personalizzata di acquisizione e gestione di ciascun potenziale donatore,
- relazionarsi in modo positivo ed efficace con i prospect e i Grandi Donatori,
- richiedere nel migliore dei modi una grande donazione e gestire efficacemente le possibili obiezioni,
- ringraziare, gratificare e coinvolgere i Grandi Donatori facendo crescere in loro felicità e desiderio di donare di più.

Un manuale diverso, che oltre al metodo trasmette efficacemente un elemento fondamentale di questo lavoro: la passione!

Prefazione

Introduzione

Acronimi e definizioni

Capitolo 1

Due premesse

Sono un Major Donor Fundraiser. Come è successo?

Le ONP italiane e la raccolta fondi da Grandi Donatori oggi

Capitolo 2

2 obiettivi + 1

Due obiettivi

+1. L'obiettivo aggiunto⁶

Capitolo 3

Grandi Donatori e grandi donazioni

Chi sono i Grandi Donatori

L'approccio alla filantropia in Italia: una ricerca

Che cosa motiva un Grande Donatore

Che cosa è una grande donazione

Donare mi fa sentire

Capitolo 4

Perché, come e quando investire sulla raccolta fondi

da Grandi Donatori

Perché investire: i pro

Come investire: Risorse Umane (e poco altro)

Quando avviare la raccolta fondi da Grandi Donatori

Le caratteristiche di un Major Donor Fundraiser

Capitolo 5

Il Ciclo di sviluppo del donatore

Le 5 fasi del ciclo di sviluppo del donatore

Ciclo continuo... lavoro infinito!

Quanto tempo dedicare a ogni fase

Tracking report e indicatori di performance

Capitolo 6

Identificare i potenziali Grandi Donatori

Dove cercare i nostri potenziali Grandi Donatori

Creare l'elenco dei prospect

Criteri aggiuntivi per selezionare i prospect

Quanto può essere lunga la nostra lista

Capitolo 7

Qualificare i potenziali Grandi Donatori

Qualificare i prospect

Cosa cercare: collegamenti, abilità, interessi

Dove cercare

Come il contesto italiano influenza la ricerca

Il Donor Profile

Assegnare un ranking a ogni prospect

Capitolo 8

Coltivare i potenziali Grandi Donatori

Che cosa significa coltivare un prospect

Un lavoro di squadra

Il contesto italiano: in questo caso un vantaggio competitivo e assoluto!

Strategia personalizzata e Moves Management

Per ogni mossa definire obiettivi e misurare il successo

Pianificare e registrare le mosse mantenendo una visione d'insieme

La prima mossa

Capitolo 9

L'incontro

Principi fondamentali

Il primo incontro

L'incontro per qualificare e fidelizzare

L'incontro per richiedere una donazione

Script sì, script no

Contact report

Capitolo 10

Sollecitare una grande donazione

Sostanza e forma

Le quattro componenti fondamentali di ogni richiesta di donazione

L'ingrediente segreto: il silenzio

Se la risposta è: "no..."

Se la risposta è: "sì!"

zz_Major Donor Fundraising.indb 4 18/04/17 14:44

Capitolo 11

La stewardship

Gift e Donor Stewardship

Accettazione e gestione amministrativa della donazione

Ringraziamento

Riconoscimenti

Aggiornamento e reporting

Quanto conta la stewardship

Capitolo 12

Sviluppare una cultura donorcentrica all'interno delle nostre Organizzazioni

Policy interna per donazioni e ringraziamenti e gratificazioni

Il ruolo della Governance

Appendice

1. Donare mi fa sentire

2. Pagine dedicate su notiziario

3. Tracking report

4. Sistema di indicatori di Performance

5. Donor profile

6. Formula per calcolo del ranking

7. File registrazione mosse (visione d'insieme)

8. File budget entrate

9. Lettere di presentazione

10. Script per l'incontro

11. Contact report

Bibliografia commentata

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

