



Indice

Presentazione 7

A chi si rivolge questo testo? 8

Contenuti 8

Come si usa questo testo? 9

Gli autori 11

Sezione A Introduzione al caso per la raccolta fondi 13

1. I termini chiave 15

1.1. Che differenza c'è tra "caso" e "buona causa"? 15

1.2. La dichiarazione del caso 16

1.3. Le espressioni del caso 16

1.4. Le risorse del caso 16

1.5. Il caso esterno e il caso interno 17

1.6. La mission, gli obiettivi strategici e gli obiettivi operativi 17

2. Il caso e il ciclo del fund raising 19

2.1. Il ciclo del fund raising 19

2.2. La prima fase del ciclo del fund raising: esaminare il caso per la raccolta fondi 21

2.3. Il caso è il perno intorno a cui ruota il ciclo del fund raising 21

2.4. A chi spetta elaborare e rivedere il caso? 22

Sezione B Le componenti del caso 29

- 3. La dichiarazione di mission** 31
 - 3.1. Alcuni esempi di dichiarazione di mission 31
 - 3.2. Individuare i valori dell'azienda nonprofit 34
 - 3.3. Come rivedere la dichiarazione di mission 36

- 4. Gli obiettivi strategici** 39
 - 4.1. Esempi di obiettivi strategici 39
 - 4.2. Che differenza c'è tra obiettivi strategici e mission? 39
 - 4.3. Che differenza c'è tra obiettivi strategici e programmi? 40
 - 4.4. Obiettivi strategici per il fund raising 40
 - 4.5. Redigere e rivedere l'elenco degli obiettivi strategici 40

- 5. Gli obiettivi operativi** 43
 - 5.1. Esempi di obiettivi operativi 43
 - 5.2. Che differenza c'è tra obiettivi operativi e obiettivi strategici? 44
 - 5.3. Esempi di obiettivi strategici e obiettivi operativi corrispondenti 44
 - 5.4. Redigere e rivedere l'elenco degli obiettivi operativi 46

- 6. I programmi e i servizi** 49
 - 6.1. L'importanza della narrazione 49
 - 6.2. A chi giova? 49
 - 6.3. Raccogliere testimonianze 50
 - 6.4. Descrivere meglio i programmi 50

- 7. Le informazioni economiche** 53
 - 7.1. Quanto costa raggiungere la mission? 53
 - 7.2. Come presentare le informazioni 54
 - 7.3. Come giustificare la richiesta di donazioni 54
 - 7.4. Esempi di informazioni economiche 54
 - 7.5. Come redigere e rivedere le informazioni economiche 58

- 8. La governance** 61
 - 8.1. La selezione dei membri dell'organo direttivo 61
 - 8.2. Chi rappresenta l'organo direttivo? 62
 - 8.3. Quali qualità deve avere un consigliere di amministrazione? 62

- 8.4. Il funzionamento e la struttura dell'organo direttivo 63
- 8.5. La valutazione dell'organo direttivo 64
- 8.6. Informazioni sui membri dell'organo direttivo e sui consulenti 64
- 8.7. Rivedere le informazioni sulla governance 65

9. Il personale 69

- 9.1. Le credenziali e le qualifiche 69
- 9.2. L'organigramma 69
- 9.3. Selezionare e rivedere le informazioni sul personale 70

10. L'erogazione dei servizi 73

- 10.1. Come si accede all'azienda nonprofit? 73
- 10.2. Offrire un servizio di qualità 73
- 10.3. Descrivere e rivedere le modalità di erogazione dei servizi 74

11. La pianificazione e la valutazione 77

- 11.1. La pianificazione del fund raising a breve termine 77
- 11.2. La pianificazione del fund raising a lungo termine 77
- 11.3. La valutazione 78
- 11.4. Rivedere la pianificazione del fund raising e i processi di valutazione 78

12. La storia dell'azienda nonprofit 83

- 12.1. Il ruolo della storia dell'azienda nonprofit nelle risorse del caso 83
- 12.2. Una storia fatta di persone 83
- 12.3. Raccontare e rivedere la storia dell'azienda nonprofit 84

13. Le componenti delle risorse del caso: un elenco di controllo 87

Sezione C Il caso "al lavoro" 91

14. Mettere alla prova il caso per la raccolta fondi 93

- 14.1. Dal caso interno al caso esterno 93
- 14.2. Come spingere i donatori all'azione attraverso il caso esterno 95
- 14.3. Espressioni del caso diverse per donatori diversi 96
- 14.4. Rivedere le espressioni del caso 97

- 15. La revisione annuale del caso** 101
 - 15.1. Le domande fondamentali a cui occorre rispondere ogni anno 101
 - 15.2. Perché vale la pena di donare? 104
 - 15.3. La revisione annuale 106

- 16. Come crescere grazie al caso per la raccolta fondi** 109
 - 16.1. La leadership 109
 - 16.2. Costituire il database delle risorse del caso 110
 - 16.3. Elaborare e mettere alla prova il caso 110
 - 16.4. Riconoscere tutte le funzioni del caso 111
 - 16.5. Rivedere e approvare regolarmente il caso 112

Sezione D Risorse 115

- 17. Le risorse del caso** Fondazione Santa Maria della Neve 117
 - 17.1. Mission 117
 - 17.2. Obiettivi strategici 118
 - 17.3. Obiettivi operativi 118
 - 17.4. I programmi e i servizi 119
 - 17.4.1. Valori di riferimento nell'erogazione dei servizi 119
 - 17.5. L'analisi Swot 121
 - 17.6. Le informazioni economiche 121
 - 17.7. Individuazione delle strategie 122
 - 17.8. Tabella dei range 123
 - 17.9. Mercati e strumenti in relazione ai range di donazione 125
 - 17.10. Governance 126
 - 17.11. Personale 128
 - 17.12. Ufficio sviluppo interno alla Fondazione 128
 - 17.12.1. Ruolo del Consiglio di amministrazione 129
 - 17.12.2. Ruolo del Comitato 130
 - 17.12.3. Ruolo del consulente 130
 - 17.12.4. Ruolo del coordinatore interno 130
 - 17.13. Strutture 130
 - 17.14. Servizi erogati 131
 - 17.15. Azioni del progetto 131
 - 17.16. Storia 131

18. La dichiarazione del caso 135

19. I casi esterni 139

Figure, esercizi e fogli di lavoro

Figura 2.1. Il ciclo del fund raising 20

Foglio di lavoro 2.1. Esaminare il caso per la raccolta fondi e la buona causa (esempio) 23

Foglio di lavoro 2.2. Esaminare il caso per la raccolta fondi e la buona causa 24

Foglio di lavoro 2.3. Cogliere le opportunità 25

Figura 2.2. La partecipazione del personale retribuito e dei costituenti all'elaborazione del caso 26

Esercizio 3.1. Scrivere la dichiarazione di mission in 4 fasi (esempio) 34

Esercizio 3.2. Scrivere la dichiarazione di mission in 4 fasi 35

Foglio di lavoro 3.1. Rivedere la dichiarazione di mission 37

Esercizio 4.1. Redigere l'elenco degli obiettivi strategici 41

Foglio di lavoro 4.1. Rivedere gli obiettivi strategici 42

Esercizio 5.1. Redigere l'elenco degli obiettivi operativi 46

Foglio di lavoro 5.1. Rivedere gli obiettivi operativi 47

Esercizio 6.1. Narrazioni e testimonianze 51

Foglio di lavoro 6.1. Rivedere le descrizioni dei programmi e dei servizi 52

Figura 7.1. Ricavi anno X 57

Figura 7.2. Costi anno X 57

Esercizio 7.1. Costi e ricavi dell'azienda nonprofit 59

Foglio di lavoro 7.1. Rivedere le informazioni economiche 60

Esercizio 8.1. Rivedere le caratteristiche dei membri dell'organo direttivo 66

Foglio di lavoro 8.1. Rivedere la descrizione della governance 67

Esercizio 9.1. Selezionare le informazioni sul personale 71

Foglio di lavoro 9.1. Rivedere le informazioni sul personale 72

Esercizio 10.1. Descrivere le modalità di erogazione dei servizi 74

Foglio di lavoro 10.1. Rivedere le informazioni sull'erogazione dei servizi 75

Esercizio 11.1. Descrivere la pianificazione dei programmi	79
Foglio di lavoro 11.1. Rivedere la pianificazione e la valutazione	81
Esercizio 12.1. Raccontare la storia dell'azienda nonprofit	84
Foglio di lavoro 12.1. Rivedere la storia dell'azienda nonprofit	85
Foglio di lavoro 13.1. Rivedere la disponibilità delle risorse del caso	89
Foglio di lavoro 14.1. Rivedere l'efficacia delle espressioni del caso	99
Esercizio 15.1. Identificare i benefit e i vantaggi della donazione	105
Foglio di lavoro 15.1. Revisione annuale del caso	107
Tabella 17.1. L'analisi Swot	120
Figura 17.1. Ricavi anno 2006	122
Figura 17.2. Costi anno 2006	122
Tabella 17.2. La tabella dei range	124
Tabella 17.3. Suddivisione della tabella dei range	125
Tabella 17.4. Matrice dalla tabella dei range	126
Tabella 17.5. Declinazione finale della tabella dei range	127
Figura 17.3. Organigramma della Fondazione Santa Maria della Neve	129
Tabella 17.6. Timing di medio periodo delle attività di fund raising	132

