



MANIFESTAZIONE DI INTERESSE

per la ricerca di un consulente esterno con funzioni di **fundraiser**

Allo scopo, la presente **MANIFESTAZIONE DI INTERESSE** è indirizzata a società, professionisti, atp o ati o soggetti comunque abilitati ad espletare tale attività, con documentata esperienza almeno decennale e comprovati risultati significativi nel periodo esaminato.

Si prega gentilmente di astenersi dal mandare documentazione in assenza dei prerequisiti di cui al precedente capoverso.

Cosa dovrebbe fare un **fundraiser** per Italia Nostra

Strategia

IN ha bisogno di indicazioni strategiche per strutturare in modo coerente la propria raccolta fondi partendo dalle caratteristiche specifiche dell'associazione.

Una strategia efficace deve indicare quale sia il nostro pubblico di riferimento, attuale e potenziale, quale il bacino di possibili donatori e quali i canali da esplorare per una raccolta fondi produttiva

Tra essi:

- donazioni individuali (quote associative, donazioni una tantum, donazioni per specifiche iniziative, d. online, 5xmille, lasciti);
- donazioni da parte di major donors (privati cittadini che donano cifre consistenti, fondazioni filantropiche);
- donazioni corporate (aziende che finanziano l'associazione o specifiche iniziative);
- progetti (finanziati da fondazioni filantropiche italiane o straniere; progetti di enti pubblici italiani o europei)

Formazione

Un fundraiser è un consulente esterno che deve pianificare la strategia il primo anno e, per gli anni successivi, potrà seguire solo alcune attività. Nel frattempo, però, dovrà aver contribuito ad aver formato il personale della sede centrale all'interno del quale dovrà essere individuata una o più persone che si occupino di bandi/progetti e di ricerca fondi.

La formazione dovrà anche riguardare il personale addetto alla comunicazione, che si dovrà coordinare con chi si occuperà del fundraising.

Sarà necessario che anche il Presidente e alcuni membri della Giunta/CDN siano formati: gli incontri con i filantropi, le fondazioni, le aziende dovranno essere fatti dai dirigenti dell'associazione.

Sarà necessario formare anche i dirigenti periferici dell'associazione, affinché a loro volta siano in grado di agire in autonomia.

Strumenti

Il fundraiser dovrà indicare gli strumenti più idonei per migliorare il marketing digitale attraverso il sito, la newsletter, i canali social, il database dei contatti.

Andrà anche creato un vademecum da distribuire a tutti i dirigenti locali affinché siano in grado di agire in maniera autonoma nella raccolta fondi

IN si dovrà dotare di un codice di comportamento, ad esempio nell'accettare donazioni da determinati soggetti e comparti produttivi, all'insegna di regole etiche.

Il fundraiser dovrà contribuire alla creazione di campagne regolari di donazione, come ad esempio quella per il 5xmille, molto urgente.