



METODOLOGIE E TECNICHE DI FUNDRAISING PER I BENI COMUNI - 1

Massimo Coen Cagli,
Fondatore e direttore scientifico della
Scuola di Fundraising di Roma

Web: www.scuolafundraising.it
Facebook: [Scuola di fundraising di Roma](https://www.facebook.com/Scuola di fundraising di Roma)

11 FEBBRAIO 2021

MI PRESENTO

SONO NATO A NAPOLI 63 ANNI FA

FACCIO FUNDRAISING PERCHE' PER 20 ANNI SONO STATO DIRIGENTE DI ORGANIZZAZIONI NON PROFIT E DOVEVO TROVARE I SOLDI PER LE NOSTRE ATTIVITA'

- Comitati studenteschi
- Tutela dei diritti dei malati
- Comitati popolari e difensore civico dei comuni terremotati
- Cooperazione allo sviluppo
- Creazione di impresa sociale di immigrati
- Cooperative sociali integrazione sociale e inserimento lavorativo

POI HO CONTINUATO COME CONSULENTE E FORMATORE E MI OCCUPO TRA L'ALTRO

- Imprese di welfare di comunità
- Fundraising e processi partecipativi
- Restauro , ristrutturazione e restituzione alla fruizione di beni culturali Biblioteche di pubblica lettura (comunali)
- Agricoltura sociale



LA COSA PIU' BELLA CHE HO FATTO DI RECENTE

IL PROCESSO PARTECIPATIVO DI CO-CREAZIONE CON I PROCIDANI PER LA CANDIDATURA A CAPITALE DELLA CULTURA



procida
*capitale italiana della
cultura 2022*

procida immagina

Procida *immagina* è il percorso che ha condotto l'isola alla candidatura, un processo di co-creazione condiviso con i cittadini procidani.

Cooperazione e intelligenza collettiva

Un'assemblea pubblica ha convocato i cittadini per invitarli a prendere parte al progetto di candidatura di Procida. I 250 cittadini che spontaneamente si sono proposti hanno, pertanto, cooperato al perfezionamento e allo scambio delle idee.

Dai tavoli di lavoro sono emersi progetti, azioni e idee che poi sono diventati parte integrante del programma culturale.



Open Call per 21 cittadini residenti nelle isole minori italiane

Il Comune di Procida e l'ANCIM (Associazione Nazionale Comuni Isole Minori) hanno lanciato una Open Call, invitando sull'Isola di Procida 21 cittadini residenti nei 36 Comuni delle piccole isole.

I 21 partecipanti, nei giorni 22 e 23 febbraio 2020, hanno lavorato gomito a gomito con i procidani, sono stati ospitati nelle loro case, hanno vissuto una dimensione di accoglienza familiare, immergendosi nella vita, nel tempo, nelle azioni reali dell'isola.

Legami di mare. Prove generali di un museo

Progetto di una mostra temporanea allestita con gli oggetti che i cittadini procidani sono stati invitati a prestare temporaneamente al neo Museo Civico. Il percorso allestito ricostruisce il legame tra il mare, l'isola e gli abitanti di Procida; i cittadini hanno concesso in prestito al Museo oggetti di ogni tipo, purché in relazione alla Marineria Procidana.



MI PRESENTO

CAPITE BENE CHE QUANDO IL COMUNE HA PROPOSTO ALLA SCUOLA DI SEGUIRE QUESTO PERCORSO DELLA RETE DEI BENI COMUNI, SONO STATO MOLTO CONTENTO

PERCHE' SPESSO CONFONDIAMO IL FUNDRAISING CON LA **CARITA'**, CON **LA FILANTROPIA** O CON LA **"PRIVATIZZAZIONE"**.

MENTRE IL FUNDRAISING
E' TUTTA UN'ALTRA STORIA,
E NON DA ADESSO,
MA SIN DAL 1200. PROPRIO IN ITALIA.

CHE E' IN FIN DEI CONTI ANCHE LA VOSTRA STORIA

IL SENSO DEL FUNDRAISING PER NOI

FUNDRAISING E BENI COMUNI: RITORNO AL FUTURO

CON IL FUNDRAISING ABBIAMO DATO VITA AL WELFARE DI COMUNITA' E ALL'AUTOGOVERNO



La **Partecipanza** era un'istituzione agraria di origine medievale- si faceva risalire l'origine ai tempi di Matilde di Canossa e alla donazione da parte di questa della tenuta Boscosa, primitivo nucleo di rendita del Consorzio dei Partecipanti. (Attraverso i secoli visse come forma di lavoro collettivo e di usufrutto di beni agrari comuni e si occupò dell' amministrazione della comunità (Budrio Dentro e Budrio Fuori) fino all' epoca napoleonica, quando fu separata dal Municipio. Ebbe tra i suoi compiti istituzionali la scuola pubblica, il mantenimento della forza armata tenuta in presidio a Budrio, l'attività del teatro che conserva ancora la dicitura "consorziale", dal Consorzio dei Partecipanti.

FUNDRASIING E BENI COMUNI: RITORNO AL FUTURO



1861 – PRATO NASCE LA PRIMA BIBLIOTECA POPOLARE

IN 10 ANNI NASCONO IN ITALIA PIU' DI 550 BIBLIOTECHE POPOLARI CIRCOLANTI TUTTE FONDATE SULL'AUTOFINANZIAMENTO E L'APPORTO DI SOCIETA' OPERAIE, PARROCCHIE, SOCIETA' DI INTELLETUALI E ANCHE RICCHI MECENATI ILLUMINATI

- 30 CENTESIMI A FAMIGLIA....
- DONAZIONI LIBRARIE
- SOSTEGNO DELLE FAMIGLIE RICCHE E SOPRATTUTTO DELLE DONNE

FUNDRAISING E BENI COMUNI: RITORNO AL FUTURO

CON IL FUNDRAISING ABBIAMO PERMESSO LA FRUIZIONE DELLA CULTURA PER TUTTI



Teatro Garibaldi (Mazara Del Vallo)

FUNDRAISING E BENI COMUNI: RITORNO AL FUTURO

CON IL FUNDRAISING ABBIAMO OTTENUTO I DIRITTI DEI LAORATORI



Nate come forma popolare di sostegno alle lotte dei lavoratori per i loro diritti hanno fondato le **case di resistenza** che mediante la **raccolta di sottoscrizioni pubbliche** (anche da parte di borghesi e aristocratici) **sostenevano gli operai in sciopero** e davano vita alle prime **case mutue**.

FUNDRAISING E BENI COMUNI: RITORNO AL FUTURO



NON PIU' FILANTROPIA MA INVESTIMENTI SOCIALI



FUNDRAISING E BENI COMUNI: LA STORIA CONTINUA



Una coalizione per rafforzare il welfare culturale di una comunità
 Sponsor=investimento sociale

Gli Sponsor del Multiplo

- ABB
- ASSICAR
- ARTI GRAFICHE REGGIANE
- CEPE
- COOP SORDDEST
- COMER INDUSTRIES
- COOP MURATORI CAVRIAGO
- CR
- DALL'AGLIO AMOS & C.
- DIFFUSIONE TESSILE
- GASER
- GAL
- GRUPPO MECCANICA
- GRIPI
- INDUSTRIE MIRA MONTI
- ITALMANOMOTRE
- LANDI RENZO
- MAZZONI
- MEXELINE ITALIA
- ME-CART

SPONSOR

La apertura dei maggiori costi per la gestione del Multiplo è assicurata dal sostegno di

Multiplo: cronaca di un successo sorprendente

Raggiunti o superati i traguardi a suo tempo tracciati. Nel 2013: 5.575 utenti (+ 49,4 %) di cui 2.971 non residenti a Cavriago, 110.747 prestiti (+ 42,5 %), 129.214 "ingressi" (+ 140 %); potenziato l'organico dei nuovi servizi per far fronte all'affluenza di pubblico. I contributi delle aziende sponsor e partner del progetto culturale: 204.304 euro. Il nuovo Centro Cultura cresce con il sostegno degli "alleati": i volontari, le associazioni e imprese culturali che organizzano a propria cura numerose attività

Cavriago, 5 marzo 2014 - Multiplo è aperto al pubblico dal 17 settembre 2011. Le previsioni dei risultati da conseguire dopo almeno cinque anni di funzionamento (dedicate dalla Giunta comunale il 29 ottobre 2009) sono state già raggiunte e in gran parte superate. Circa trenta in più sono gli utenti del nuovo Centro Cultura (a quota 5.475 nel 2013) rispetto a quanti frequentavano la Biblioteca la piazza Zanzi nel 2011. L'ultimo anno di servizio, e si è registrato un boom dei prestiti e degli affluenti (129.214 gli "ingressi" nel 2013).

Il 25 % dei carteggiati (8,6 % dei ragazzi e il 18 % degli adulti residenti) è utente di Multiplo; ha la tessera

TEATRO: UN FUTURO POSSIBILE
 Sostieni il recupero e la valorizzazione culturale degli spazi del monastero del Carmine a Bergamo alta

Importo	Beneficio	Costo Effettivo
A partire da 1 €	Simpatizzante	Otieni un credito d'imposta a partire da 0,65 € con un costo effettivo a partire da 1 €
A partire da 100 €	Amico	Otieni un credito d'imposta a partire da 65 € con un costo effettivo a partire da 35 €
A partire da 1.000 €	Ammiratore	Otieni un credito d'imposta a partire da 650 € con un costo effettivo a partire da 350 €
A partire da 5.000 €	Sostenitore	Otieni un credito d'imposta a partire da 3.250 € con un costo effettivo a partire da 1.750 €

FUNDRAISING E BENI COMUNI: LA STORIA CONTINUA

UN PASSO PER SAN LUCA

IL PROGETTO NOTIZIE AIUTO

CHIUDI MENÙ

339.743 euro raccolti

7.111 sostenitori

113 percentuale

OBBIETTIVO RAGGIUNTO

HOME CHI SIAMO PROGETTO CAIMI LA TUA DONAZIONE PARTNERSHIP E LOCATION AREA MEDIA ATTIVITÀ ED EVENTI

Il tuo 5X1000 per una Milano più bella e vivibile

non ti costa nulla e contribuisce a completare la Palazzina dei Bagni Misteriosi

5X1000 X MILANO
CF. 11988550155
Riquadro: Tutela Beni Culturali

Dedica una colonna

Dedica una poltrona

Le Amiche delle Rose

Gli Amici del Teatro

Tutte le donazioni

Opportunità per le aziende

Premio Vivaio Awards 2016

Premio Cultura+Impresa 2016

I lavori nella Palazzina

HOME CHI SIAMO PROGETTO CAIMI LA TUA DONAZIONE PARTNERSHIP E LOCATION AREA MEDIA ATTIVITÀ ED EVENTI

Raccolti 5.160.000 euro! Attraverso centinaia di piccoli e medi donatori comuni!

TANTO E' STATO FATTO, MOLTO E' ANCORA DA FARE

La Fondazione Pier Lombardo ha riaperto l'ex Centro Balneare Caimi, oggi Bagni Misteriosi. Ce l'abbiamo fatta con il fondamentale sostegno di Joseph Nissim e del Gruppo Bolton, dei grandi e piccoli donatori uniti dalla voglia di far qualcosa per il bene comune.

Il Gruppo Bolton è un'azienda leader mondiale nel campo del Design Interiadori. Il Gruppo Bolton è un'azienda leader nel campo del Design Interiadori.

FUNDRAISING E BENI COMUNI: LA STORIA CONTINUA



[CHI SIAMO](#) [ESPERIENZE](#) [NARRAZIONE](#) [CONTATTI](#) [DICONO DI NOI](#)

La Bellezza sarà la nostra arma, la Competenza lo strumento.
I Giovani la linfa, gli Anziani la memoria, l'Unità di intenti il carburante.

Essere **COMUNITÀ** e Narrare le **IDENTITÀ**
e la **BELLEZZA** del nostro territorio

è la più grande occasione che abbiamo
per scommettere sul nostro futuro.



Un progetto di
Fondazione Comunitaria di Agrigento e ...

Condividi su:



[CHI SIAMO](#) [ESPERIENZE](#) [NARRAZIONE](#) [CONTATTI](#) [DICONO DI NOI](#)

PARTE IL CROWDFUNDING PER IL PROGETTO
INFOPOINT DIFFUSO - UNA CITTÀ CHE ACCOGLIE

10.000 €
Traguardo

10.288 €
Raccolti

18 giorni
Scadenza

**Fai una donazione
per questo
progetto**

Basta poco per fare la differenza



Contributo 7.000 €
Donazioni 3.288 €



82
Sostenitori del
progetto



SCUOLA DI **FUNDRAISING** DI ROMA
FORMAZIONE · CONSULENZA · RICERCA

FUNDRAISING E BENI COMUNI: LA STORIA CONTINUA, LA VOSTRA!

The screenshot shows a crowdfunding campaign on the ULULE platform. The campaign title is "Ridiamo vita al teatro 'Eduardo De Filippo'". The main video thumbnail features a blue curtain background with the text: "supporta il TEATRO EDUARDO DE FILIPPO", "sostieni sostenitori la RACCOLTA FUNDI", "aiutaci a MIGLIORARE lo SCUGNIZZO LIBERATO". The campaign has raised €10.278, which is 102% of the €10,000 goal. It has 160 supporters and was terminated on November 20, 2017. The project was created by "scugnizzo_liberato" in Napoli.

MENU + AVVIA UN PROGETTO

ULULE

RICERCA

Ridiamo vita al teatro "Eduardo De Filippo"

supporta il TEATRO EDUARDO DE FILIPPO

sostieni sostenitori la RACCOLTA FUNDI

aiutaci a MIGLIORARE lo SCUGNIZZO LIBERATO

€10.278

102 % Su un obiettivo di €10.000

160 sostenitori

Campagna terminata il 20 novembre 2017

SEGUI

CONDIVIDI

Progetto creato da

Napoli Charities & Citizen

scugnizzo_liberato

**PRIMA DELLE STRATEGIE E
DELLE TECNICHE, CI SONO
PERSONE CHE CHIEDONO
AD ALTRE PERSONE**

...CHE COSA CI FRENA NEL CHIEDERE SOLDI?



...c'è qualcosa di più profondo e misterioso.....

**COSA CI FRENA NEL
CHIEDERE SOLDI?**

**QUALI OSTACOLI
CULTURALI, PSICOLOGICI,
POLITICI..... DOBBIAMO
AFFRONTARE?**

...CHE COSA CI FRENA NEL CHIEDERE SOLDI?

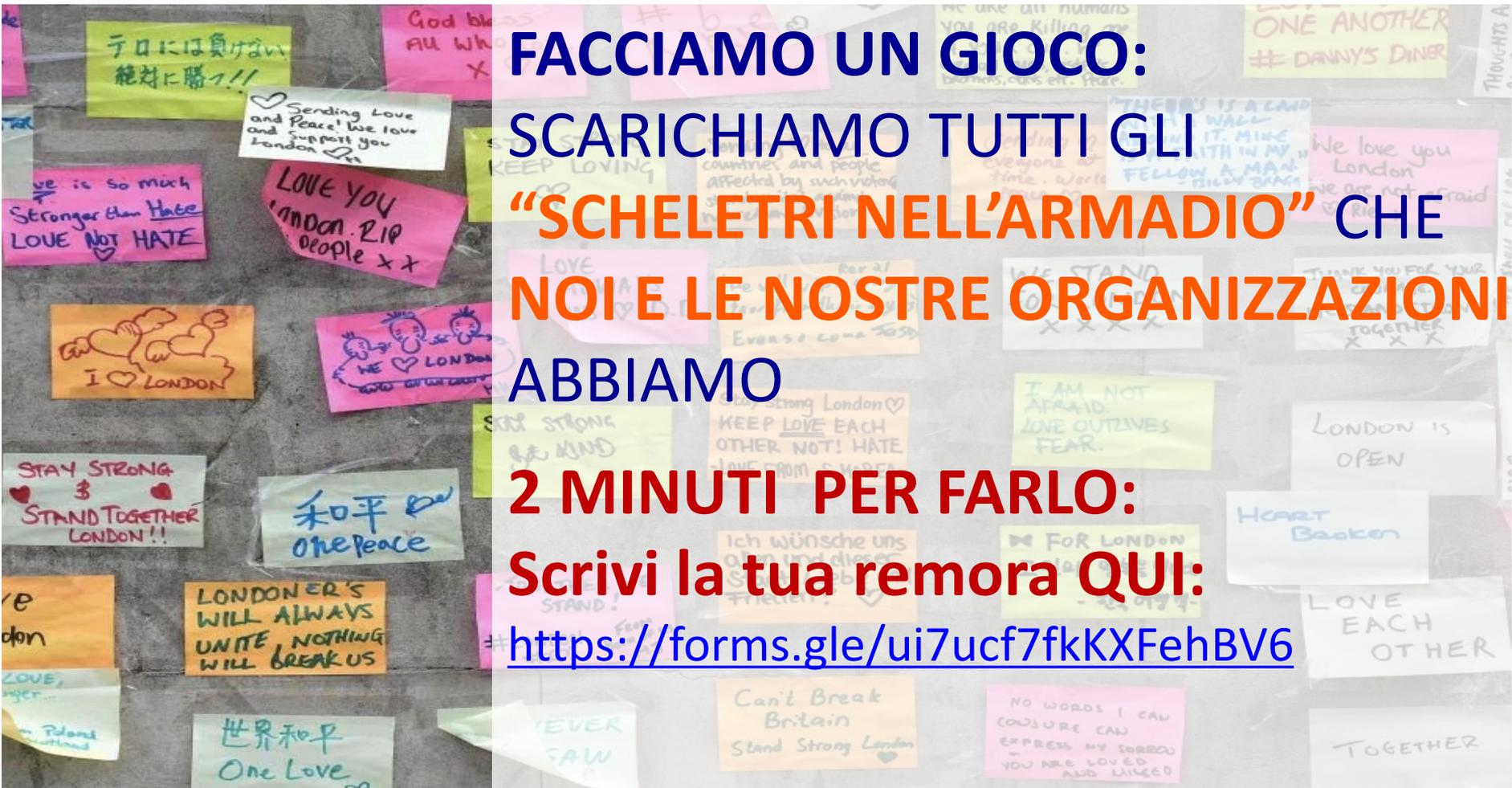


c'è qualcosa di più profondo e misterioso.....

REMORE, PAURE, PROBLEMI MATERIALI CI RENDONO **INSICURI NEL FARE IL PRIMO PASSO**

COSA PENSIAMO CHE POSSA FAR **RIFIUTARE UNA NOSTRA RICHIESTA** DI FONDI?

LIBERIAMOCI DI QUESTO FARDELLO

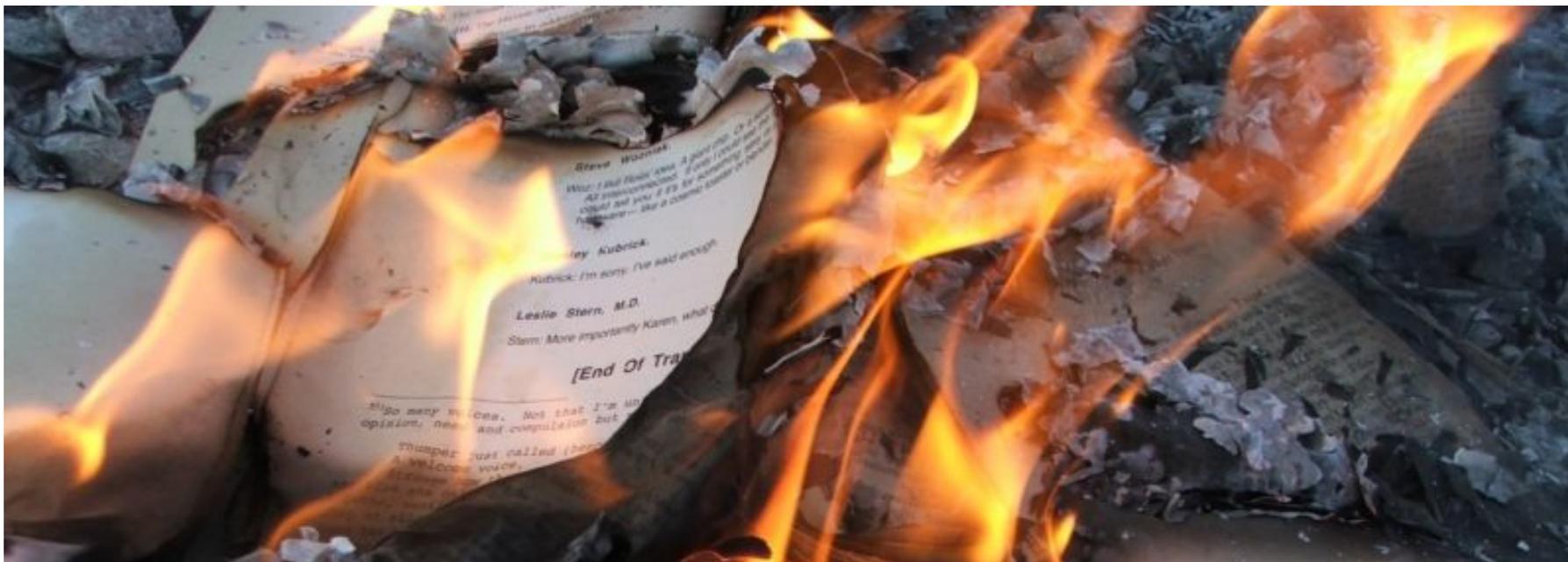


**FACCIAMO UN GIOCO:
SCARICHIAMO TUTTI GLI
“SCHELETRI NELL'ARMADIO” CHE
NOI E LE NOSTRE ORGANIZZAZIONI
ABBIAMO**

**2 MINUTI PER FARLO:
Scrivi la tua remora QUI:**

<https://forms.gle/ui7ucf7fkKXFehBV6>

LIBERIAMOCI DI QUESTO FARDELLO



E adesso ne facciamo un bel FALO'

almeno per tutta la durata di questo corso

Poi durante il corso troveremo alcune risposte a queste remore

L'ORGANIZZAZIONE SE NE DEVE FARE UNA RAGIONE

NO MISSION? NO MONEY!

Ma anche

NO MONEY? NO MISSION!

La tradizionale dicotomia tra fini e mezzi è anacronistica e inadeguata per le aspettative dei nostri interlocutori

Avere una buona causa sociale vuol dire avere anche un sistema per renderla sostenibile

La società stessa ci chiede questo. Il fundraising è una sfida di valore sociale e non solo economica

ENTRARE IN SINTONIA CON IL DONATORE



**MA PERCHE' UNA PERSONA
DONA AD UN PROGETTO O
AD UNA ORGANIZZAZIONE?**

**QUALI SONO LE
MOTIVAZIONI CHE
SPINGONO A DONARE?**

**NESSUNO DONA SE QUESTO
ATTO NON HA UN SENSO
PER LUI**

IL PUNTO DI VISTA DEI DONATORI

IL SENSO DELLA DONAZIONE (FINANZIAMENTO)

**E' UN MODO GENEROSO DI GESTIRE LA NOSTRA "RICCHEZZA" –
RESTITUIRE ALLA SOCIETA' QUELLO CHE MI HA DATO**

MENO RICCHEZZA = MENO FUNDRAISING

**UN MODO CIVICO OLTRE CHE RELIGIOSO DI FARE LA CARITA'
(COLMARE IL PROPRIO SENSO DI COLPA)**

MENO SENSIBILITA' = MENO FUNDRAISING

**ESSERE D'ACCORDO CON L'IMPORTANZA DELLA CAUSA SOCIALE E DEI
PROGETTI PROPOSTI COME BENEFICIO SOCIALE E PERSONALE**

MENO EFFICACIA = MENO FUNDRAISING

**UN MODO CONCRETO PER ESSERE PARTE DI UNA COMUNITA'
CONDIVIDENDONE LE SUE "ISTITUZIONI"**

MENO COMUNITA' = MENO FUNDRAISING

**E' UN MODO UTILE PER COMUNICARE E CREARE IMMAGINE E
REPUTAZIONE**

MENO APPEAL COMUNICATIVO= MENO FUNDRAISING

LE MOTIVAZIONI A DONARE

**PER QUALE MOTIVO I SOGGETTI CHE STO
CONTATTANDO DOVREBBERO DONARE SOLDI PER LA
MIA CAUSA E PER LA MIA ORGANIZZAZIONE?**

**N.B. NON ESISTE UNA MOTIVAZIONE CHE VADA BENE
PER TUTTI**

DEFINIZIONE DI FUNDRAISING

DEFINIZIONE DI FUNDRAISING

IL FUND RAISING E'
UNA **ATTIVITÀ STRATEGICA** DI
REPERIMENTO DI RISORSE FINANZIARIE

VOLTA A GARANTIRE LA **SOSTENIBILITÀ NEL TEMPO**,
DI UNA **CAUSA SOCIALE** E DELLA
ORGANIZZAZIONE CHE LA PERSEGUE

E A PROMUOVERE IL SUO **SVILUPPO COSTANTE**, CREANDO
VALORE PER I BENEFICIARI, I SOSTENITORI E LA COMUNITA'

AFFERMANDO LA PROPRIA **"IDENTITÀ"** SOCIALE
VERSO UNA **MOLTEPLICITA'** DI INTERLOCUTORI

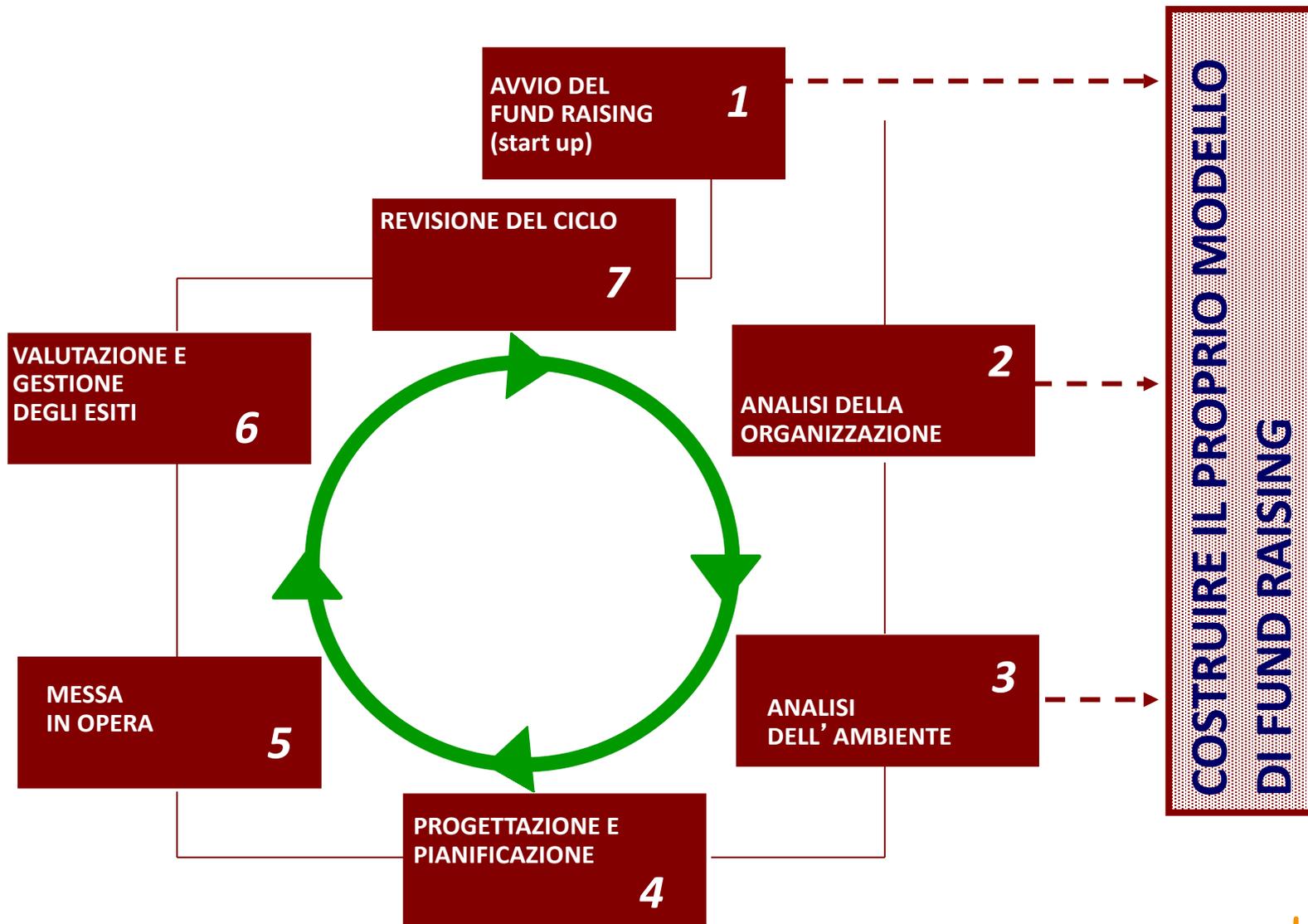
COSA NON E' IL FUNDRAISING

- **Il FUNDRAISING non è una pratica "tappabuchi".**
- **Il FUNDRAISING non è solo raccolta di sponsorizzazioni o donazioni** (che potrebbe essere anche una pratica residuale)
- **Il FUNDRAISING non è una funzione periferica** rispetto alla direzione di una Organizzazione
- **Fare FUNDRAISING vuol dire fare management, comunicazione, controllo di qualità**

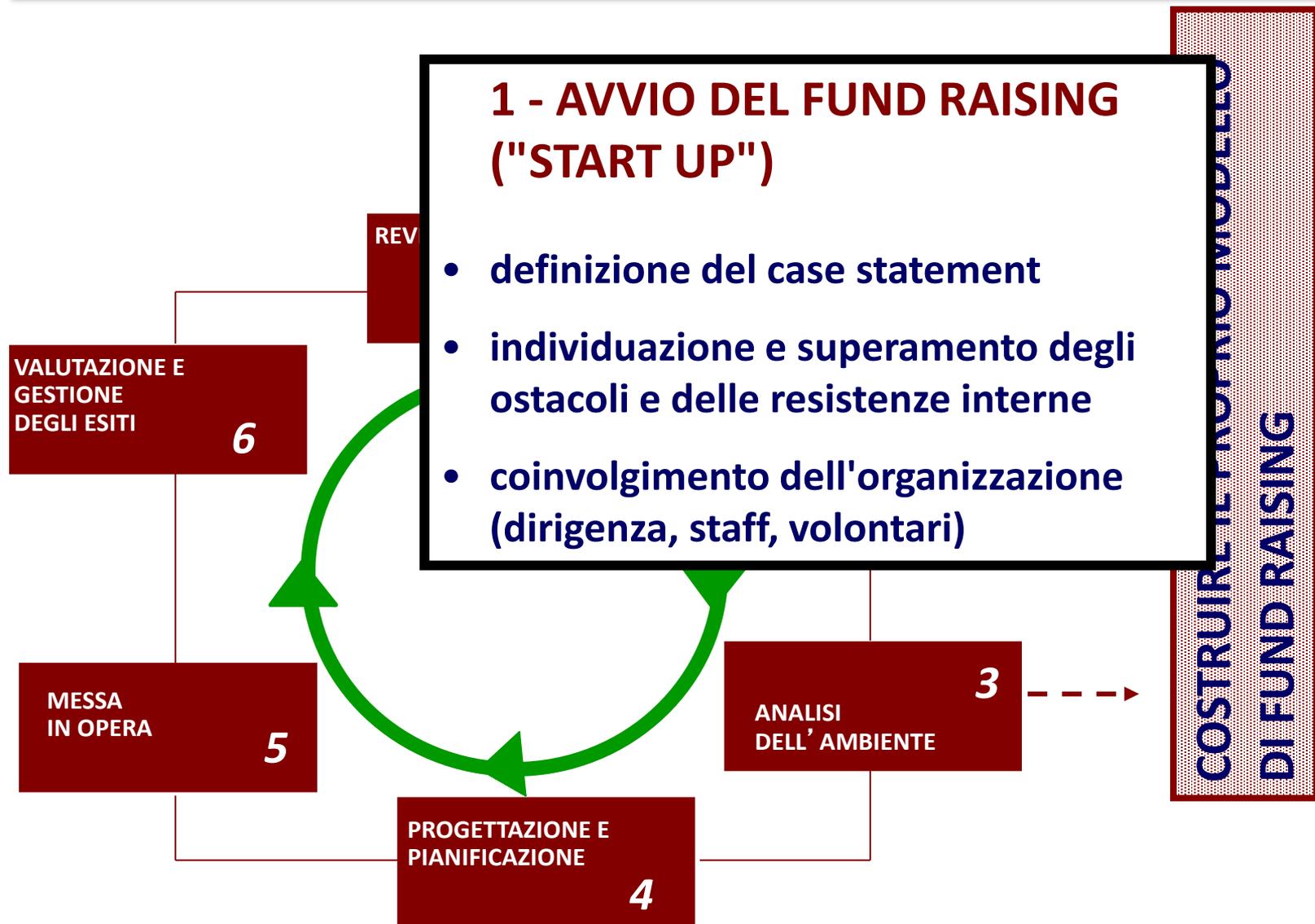
Quindi, **senza crescita e cambiamento organizzativi non c'è FUNDRAISING**

IL CICLO DEL FUNDRAISING

IL CICLO DEL FUNDRAISING



IL CICLO DEL FUNDRAISING



IL CICLO DEL FUNDRAISING



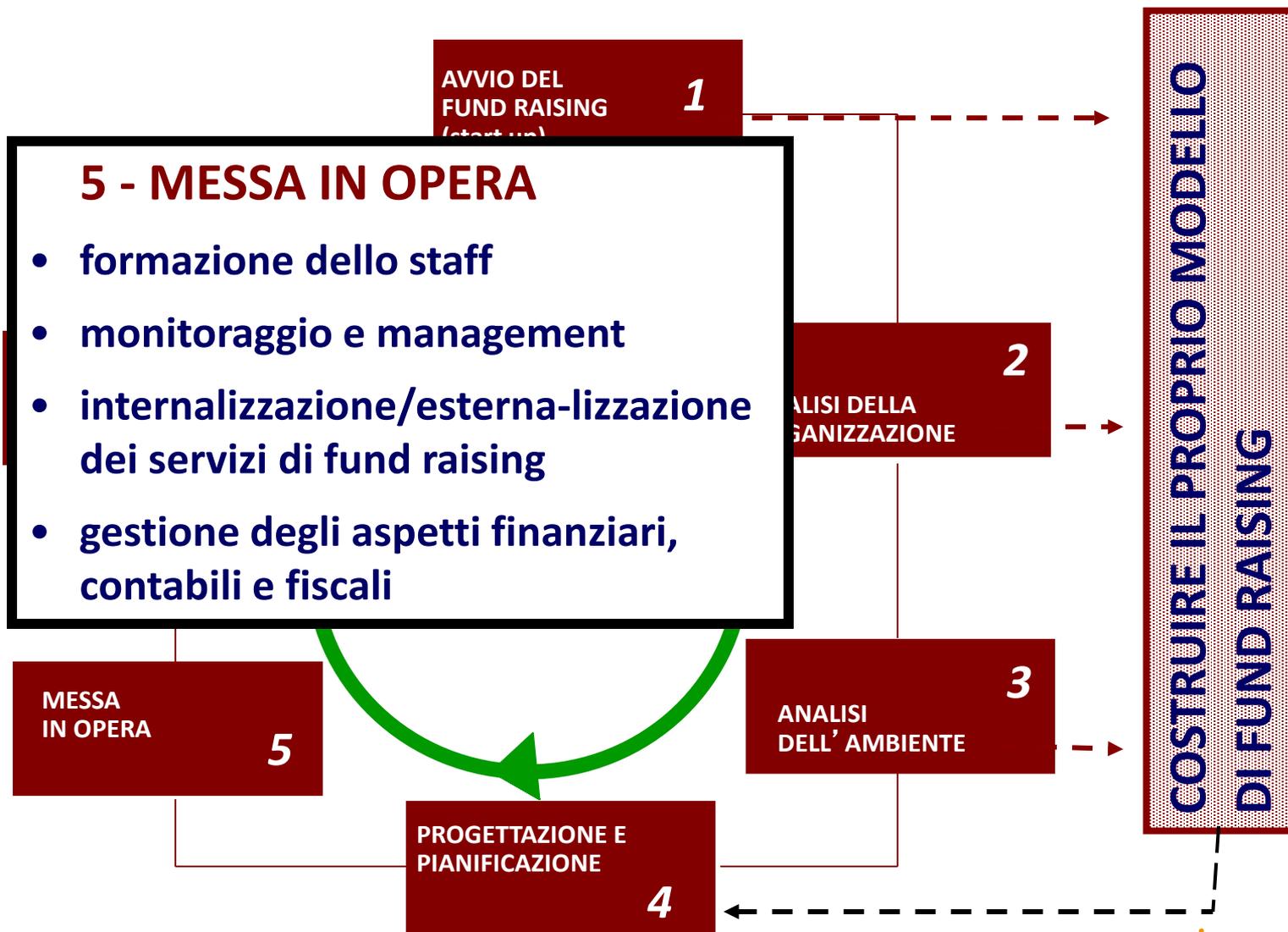
IL CICLO DEL FUNDRAISING



IL CICLO DEL FUNDRAISING



IL CICLO DEL FUNDRAISING



IL CICLO DEL FUNDRAISING



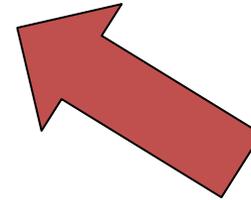
IL CICLO DEL FUNDRAISING



TRE TIPOLOGIE PER TRE BISOGNI

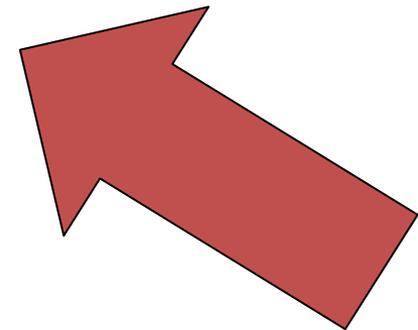
FUND RAISING ISTITUZIONALE

- Finanziare la struttura e l'ente in sè
- Aumentare o mantenere la dotazione



FUND RAISING SU PROGETTO (Campagna straordinaria)

- Progetti e iniziative specifiche (eventi)



INVESTIMENTI PER LO SVILUPPO

- Partnership
- Joint venture e compartecipazioni



I MERCATI DEL FUNDRAISING

INDIVIDUI

Quote per servizi

Donazioni (Liberalità)

Quote associative

PRIVATO

Sponsorizzazioni

In denaro

In beni e servizi

Donazioni (Liberalità)

In denaro

In beni e servizi

Investimenti sociali

Partnership

Joint venture

FONDAZIONI

Contributo

Finanziamento su progetto

Partnership

FONDI PUBBLICI

Fondi enti internazionali

UE

Stato

Regioni e enti locali

IL PRINCIPIO DEL FUNDING MIX

- **NON DIPENDERE DA UNA SOLA FONTE DI FINANZIAMENTO**
- **OPERARE VERSO DIFFERENTI MERCATI E CON DIFFERENTI MODALITÀ**
- **OGNI ORGANIZZAZIONE HA IL SUO FUNDING MIX**

TENIAMOCI IN CONTATTO



MASSIMO COEN CAGLI

VIA DELL'AMBA ARADAM, 20

00184 ROMA

331 85 90 987

m.coencagli@scuolafundraising.it

Sito

www.scuolafundraising.it

Pagine Facebook:

[La scuola di Fundraising di Roma](#)

[Profilo pubblico personale: Massimo Coen Cagli 2](#)

Potete iscrivervi alla mailing list e accedere all'area download per documenti, saggi, approfondimenti