

**Usare efficacemente l'art bonus
19-20 ottobre 2020**

SCHEDA PER LA ESERCITAZIONE

1 – la scelta del progetto

quale è quello che permette di produrre valori e impatti attesi dai donatori ?

quale è quello che ha un obiettivo economico realistico ?

oppure

come dividerlo in “lotti” più facilmente realizzabili ?

Diamo un titolo (slogan) alla Campagna

Prova a scrivere un messaggio promozionale (massimo 2 frasi) che inviti a sostenere il progetto

2 – I valori prodotti e lo scambio con i target

Valore	Con chi	come
Valore sociale		
Valore personale		
Valore economico (oltre al credito di imposta)		
Valore comunicazionale		
Valore relazionale		

3 – Chi ci può aiutare nella promozione (comitato, testimoni, reti, ecc..)

Chi	Cosa può fare per noi	Cosa possiamo fare per lui

4 – I target e lo scambio (tieni conto dell'analisi valoriale effettuata al punto 1)

Individui

Grande donatore (>500)

Piccolo donatore (< 200)

Target	Grande/piccolo donatore	Numerosità	Scambio proposto

Aziende

Grande donatore (> 5000)

Piccolo donatore (< 2000)

Target	Grande/piccolo donatore	Scambio proposto

5 - La comunicazione

Cosa possiamo fare per promuovere la campagna

Propri canali

Canale/mezzo	Azione

Media di altri

Canale/mezzo	Azione

0 - Chi si occupa della campagna nella organizzazione

Quali persone della organizzazione si possono/devono occupare della campagna e con quali competenze/ruoli.

Costituisci l'ufficio di fundraising con senso di realismo