

Giovedì 10 luglio in Villa Giustinian, Fabio Strelotto ci parla della

Rotary Academy Fundraising



“Rotary Academy Fundraising”. Ci aveva tentato Nini, già nella scorsa annata, ad attirare la nostra attenzione sul tema. Aveva fatto anche il corso. “Roba da avvocati”, si pensava. E siamo passati oltre. Ci voleva proprio Fabio Strelotto, past president del RC Cittadella-Alta Padovana, a portarci stasera sull'argomento, per molti di noi completamente nuovo e non facile. Grazie Nini per averlo messo all'inizio della tua annata, a ridosso del tuo discorso inaugurale, come a dire: “questa volta si fa sul serio”. “Rotary Academy - ha evidenziato Strelotto, rivolgendosi ai soci e all'assessore del comune di Mussolente - è finalizzato a formare i volontari delle organizzazioni per far crescere le competenze per gestire una organizzazione no profit oggi, per accompagnare l'organizzazione nella creazione di una campagna di fundraising, per sostenere i progetti più interessanti con lo strumento del crowdfunding”. Altra parola nuova, inedita nel gergo sedimentato del club, altro concetto che dovrebbe entrare con il fundraising nella progettazione e organizzazione, nell'ante, nel fare, e nel post di ogni service. Fino alla verifica finale, fino alla ricompensa finale, atto dovuto verso tutti i benefattori e partners coinvolti.

Leggi gli appunti della lezione e le slide del relatore

Strategie Generative per il Raccolta Fondi

L'uso di un approccio generativo nel *fundraising* implica che l'attivazione innesci un processo che produce più del semplice risultato iniziale.

L'obiettivo è formare e capitalizzare le competenze nel territorio, sostenendo le organizzazioni più piccole e quelle non profit. L'accompagnamento e il sostegno alle organizzazioni sono temi centrali, sfruttando competenze diverse come quelle legali o imprenditoriali.

Crowdfunding e Coinvolgimento

Il crowdfunding è utilizzato non solo per raccogliere fondi, ma anche per attivare la partecipazione e il coinvolgimento delle persone.

I professionisti suggeriscono di dedicare circa un terzo degli sforzi alla preparazione e due terzi alla promozione e all'assistenza digitale.

È essenziale comunicare ai donatori come sono stati utilizzati i fondi per mantenere il loro interesse e coinvolgimento futuro.

La nostra esperienza durante il Covid

Formazione e Selezione di Progetti - Nel 2021-22 è stata offerta formazione online a 90 associazioni, coinvolgendo anche gli assessori comunali. È stata creata una commissione per selezionare i progetti presentati, basandosi su criteri qualitativi e di impatto sul territorio. I progetti selezionati dovevano dimostrare un impatto misurabile e prevedere una partnership con le amministrazioni comunali.

Trasparenza e Responsabilità nei Progetti

Rendere i progetti trasparenti e responsabili crea fiducia e incoraggia la partecipazione. Le piattaforme di fundraising utilizzano video e aggiornamenti via WhatsApp per comunicare l'impatto dei progetti. Le **ricompense** sono utilizzate per creare un legame con i donatori e incentivare la condivisione e la partecipazione continua.

Altro esempio. Rinnovamento degli Spazi Comunitari

Un progetto ha trasformato una scuola, rendendola uno spazio di dialogo con la comunità, dimostrando che i fondi possono andare oltre il mero aspetto economico. Un altro progetto ha coinvolto i ragazzi nella decorazione di spazi urbani in disuso, trasformandoli in luoghi più vivibili. - Questi progetti dimostrano l'importanza di coinvolgere la comunità e i professionisti per migliorare gli spazi pubblici.

Collaborazione e Condivisione di Competenze

È fondamentale spiegare come il club coinvolge soggetti esterni e non si limita a chiedere fondi, ma coinvolge anche le imprese. Si suggerisce di collaborare con l'università e di coinvolgere studenti per approfondire i temi.

È importante **creare una rete** e condividere le competenze tra le associazioni per abbattere i costi e migliorare la progettualità.

Gestione dei Donatori e dei Dati

È essenziale essere organizzati e strutturati, creando un database con i contatti di tutti coloro che hanno partecipato alle iniziative. È importante comunicare ai donatori cosa è stato realizzato con i fondi per incentivare ulteriori donazioni.

Il donatore non è solo colui che dà soldi, ma anche colui che può coinvolgere altre persone e credere nel progetto.

Aspetti Legali e Consigli Pratici per il Fundraising

La donazione è regolamentata dalle leggi sulle donazioni e dalle normative postali. - È importante che le associazioni, anche quelle piccole, si affidino a professionisti per promuovere bene la comunicazione e il progetto. Non è più sufficiente affidarsi al presidente per il fundraising, ma è necessario investire e affidarsi a competenze professionali.

È fondamentale che i progetti siano misurabili e valutati, coinvolgendo le amministrazioni comunali come partner. - È importante valutare non solo gli aspetti quantitativi, ma anche l'impatto qualitativo, come il miglioramento della vita delle persone.

Tutti i club dovrebbero fare un bilancio sociale per valutare cosa è stato prodotto e comunicarlo alla comunità.

Comunicazione e Aggiornamenti Tecnici - È necessario rivedere lo schema del sito web per renderlo più efficace e democratico. È importante fornire aggiornamenti tecnici e consigli pratici per migliorare la comunicazione e la gestione dei progetti. La comunicazione efficace è fondamentale per coinvolgere la comunità e ottenere il supporto necessario.

(m.p. : appunti presi con il supporto della I.A.)





Rotary Academy Fundraising

**un'opportunità generativa per il Rotary:
i risultati di tre anni di attività**

Fabio Streliotto e Flavio Baretta

Una nuova prospettiva

- La Fondazione Rotary trasforma le donazioni in progetti che cambiano vite a molte persone;
- Le generose donazioni della Fondazione possono trovare nuove forme di complementarità;
- Nuove forme di fundraising possono contribuire a supportare Club e Organizzazioni che chiedono supporto alla Rotary Foundation;

Come fare per essere ancora più efficaci

- **Formare** Club ed enti del Terzo Settore perché possano acquisire sempre nuove competenze per la raccolta fondi;
- **Sostenere** i progetti anche con campagne di fundraising che integrino le risorse messe a disposizione dalla Fondazione;
- **Accompagnare** i progetti con piattaforme di crowdfunding per cogliere le opportunità del «digital» e del «web»;

Crowdfunding Donativo

Il crowdfunding è uno strumento di raccolta fondi che ha lo scopo di cercare sostenitori per il finanziamento di progetti basato non tanto sulla ricerca di grandi capitali, ma piuttosto sulla contribuzione di piccoli e medi donatori, generalmente attraverso una piattaforma digitale.

Da dove siamo partiti

- **2021-2022** il Rotary Club Cittadella Alta Padovana ha iniziato a sperimentare la Rotary Academy per il Fundraising;
- **2022-2023** i Club di Abano e Montegrotto, Camposampiero, Cittadella Alta Padovana, Padova Contarini, Padova Euganea, Padova Nord, Rotaract Euganeo e Cittadella hanno avviato un service in collaborazione con il Centro Servizi di Volontariato di Padova e Rovigo;
- **2023-2024** il service è diventato distrettuale e sono stati coinvolti 20 Club nella formazione e nelle campagne di Crowdfunding che indirettamente o direttamente hanno generato risorse importanti per i territori del distretto.

I numeri dei primi tre anni

Ad oggi abbiamo accompagnato 48 campagne di crowdfunding:

- sono stati investiti **30.000 euro** (spese Club)
- abbiamo coinvolto **2.221** donatori
- sono stati raccolti oltre **268.000 euro**

Tre esempi di campagne di crowdfunding

ConVivendo: un sogno di indipendenza

by: *Associazione VivAutismo Odv* | Obiettivo raggiunto! | Tipo raccolta: **O tutto o niente!**



Obiettivo raggiunto!

€ **9.935**

raccolti su € **8.000**

124 %

obiettivo raggiunto

150

sostenitori

Tre esempi di campagne di crowdfunding

Dream Day - Colora la tua città

by: *Carovana Soc. Coop. Soc.* | Obiettivo raggiunto! | Tipo raccolta: **O tutto o niente!**



Obiettivo raggiunto!

€ **7.566**
raccolti su € **7.000**

108 %
obiettivo raggiunto

82
sostenitori

Tre esempi di campagne di crowdfunding

Dal Fango al Terzo Paradiso

by: *Rotary Club Senigallia* | Obiettivo raggiunto! | Tipo raccolta: **O tutto o niente!**



Obiettivo raggiunto!

€ **35.260**

raccolti su € **15.000**

235 %
obiettivo raggiunto

126

OBIETTIVI 2025/26

- 1) UNA MAGGIORE FOCALIZZAZIONE SUL CROWDFUNDING;
- 2) UNA FORMAZIONE SPECIFICA SUL METODO E L'APPROCCIO AL CROWDFUNDING;
- 3) COINVOLGERE IL MAGGIOR NUMERO DI PERSONE ESTERNE AL MONDO ROTARY E COINVOLGERE LE IMPRESE;
- 4) COLLABORAZIONE CON L'UNIVERSITÀ' DI PADOVA - TESI DI LAURA CHE CI AIUTI A STUDIARE E APPROFONDIRE IL MODELLO DEL CROWDFUNDING DONATION DELLA ROTARY ACADEMY

Rotary Academy Fundraising 2025

Cos'è la Rotary Academy Fundraising?

Un percorso formativo e operativo pensato per i Club e le organizzazioni non profit del tuo territorio, promosso dal Distretto 2060, per formare progettisti del fundraising e finanziare progetti ad alto impatto sociale tramite campagne di crowdfunding. L'iniziativa rafforza il ruolo del Rotary come motore di innovazione e sviluppo territoriale.

Obiettivi dell'iniziativa

- Rafforzare la capacità progettuale degli enti del Terzo Settore.
- Fornire conoscenze tecniche specialistiche ai Soci Club Rotary per migliorare l'efficacia delle campagne di raccolta fondi per i Service.
- Promuovere la cultura del fundraising e della rendicontazione d'impatto (SROI).
- Favorire alleanze tra Rotary, imprese, Comuni e organizzazioni non profit.

Struttura del Programma

1. Promozione (lug–ago 2025) – Attivazione dei Club, Comuni ed enti del terzo settore.
2. Formazione online (set–ott 2025) – 5 incontri su crowdfunding, comunicazione, fiscalità e partnership con imprese.
3. Contest progettuale (ott–dic 2025) – Presentazione progetti e selezione dei migliori.



Formazione Academy Fundraising 2025

- **15 settembre 2025 (18:00–19:30)** – *"Il Crowdfunding: strumenti e metodologie"* – Introduzione pratica al crowdfunding, panoramica dei modelli (donation/reward/equity crowdfunding), principali piattaforme italiane, trend attuali e strumenti operativi per avviare una raccolta online. (Relatore: esperto di crowdfunding Ginger)
- **24 settembre 2025 (18:00–19:30)** – *"Come progettare una campagna di crowdfunding di successo"* – Strategia e pianificazione: definizione degli obiettivi di raccolta, identificazione del pubblico di donatori, costruzione del budget e del *giving plan*, tempistiche ideali di campagna, scelta della piattaforma più adatta al proprio progetto. (Relatore: esperto di crowdfunding Ginger)

