



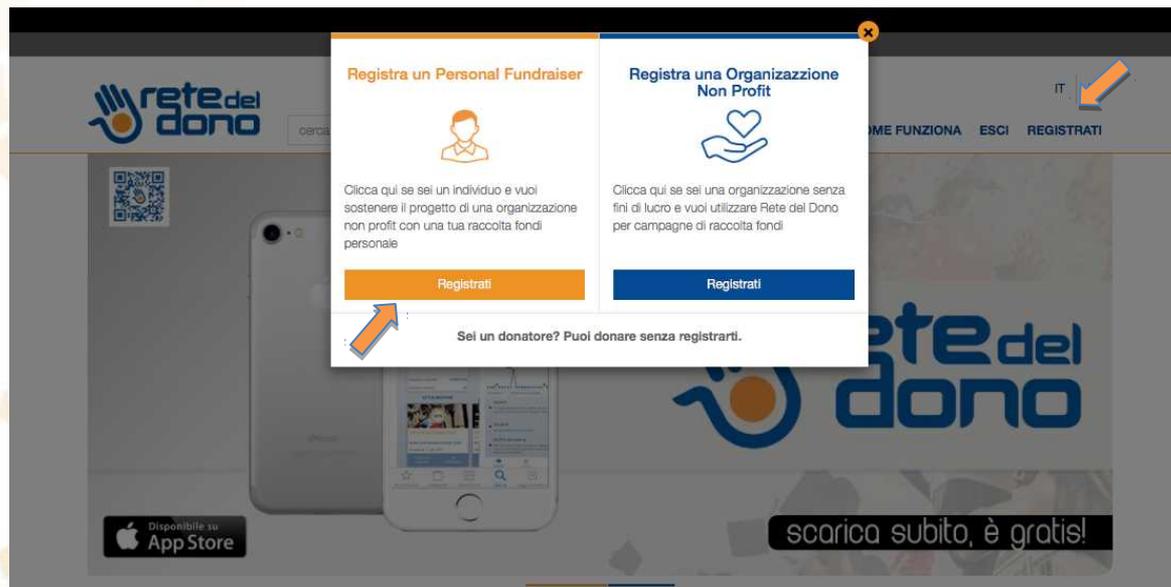
Personal Fundraising
La cassetta degli attrezzi
Ottobre 2017

Registrati

Ricordati di inserire un'email attiva. A questa casella di posta riceverai le indicazioni per impostare la tua password ed entrare nella tua area privata.

Non solo. La mail è un importante collegamento con Rete del Dono per ricevere spunti e suggerimenti durante lo svolgimento della tua campagna.

<https://www.retedel dono.it/it/user/register>



Crea la tua pagina di personal fundraising

Antonio Brienza
Aiuto Urgente per i Bambini Malgasci

Raccolto € 14.217
Obiettivo € 10.000
99 donazioni

Raccogli fondi per
Ricostruiamo il nostro sogno

di Change Onlus

Vuoi fare di più?
Crea la tua raccolta

Diventa un volontario

Invita a donare

- Usa la mail
- Usa il widget
- Usa il QR Code
- Usa il volantino
- Condividi su Facebook
- Condividi su Twitter
- Condividi su WhatsApp
- Condividi su LinkedIn

Carissime Amiche e carissimi Amici per il quarto anno consecutivo in primavera correrò per **Change Onlus** la staffetta della Milano Marathon per raccogliere fondi per i bambini bisognosi del Madagascar.

Grazie al vostro prezioso aiuto sono stati realizzati alcuni bellissimi progetti di sostegno all'infanzia: l'**Ambulatorio Pediatrico** ora funzionante tutto l'anno a pieno regime con attivazione anche della guardia notturna, il **Centro Nutrizionale** che offre supporto continuo per contrastare la piaga insostenibile della denutrizione, il progetto "Un medico nei villaggi" prosegue ormai con regolarità da più di un anno (un giorno alla settimana il pediatra si sposta dal nostro Centro Sanitario ed effettua le sue visite a turno in uno dei 17 villaggi che gravitano intorno al nostro ospedale).

Un bambino di 3 anni con un piede torto talmente grave che non gli consentiva di stare in piedi, 2 bambini con lebbra leproso e psitossicosi gravi, un bambino con esiti neurologici e ortopedici gravi di poliomielite, un bambino con un tumore espansivo cerebrale sono stati operati grazie ai fondi raccolti con le Vostre donazioni e **hanno migliorato enormemente la loro qualità di vita.**

Tutti questi servizi, compresi la sala parto e l'isola neonatale, hanno come fulcro il nostro Ospedale che è stato costruito con tanti anni di impegno da parte di tutti i volontari di Change Onlus e con il Vostro sostegno e assicurato nell'aprile del 2014. **Un vero gioiello di cui siamo orgogliosi nel cuore del Madagascar.**

All'inizio di novembre 2015 un tifone ha scoperchiato più di metà ospedale, distrutto l'impianto dei pannelli che fornivano tutta l'energia necessaria e provocato allagamento e danneggiamento di molti dei nostri locali e attrezzature.

Un dolore e un danno grandissimo!!

Non ci arrendiamo, ci siamo subito messi all'opera per trovare le risorse economiche ad unire per fronteggiare questa grave emergenza.

Conto sul vostro generoso aiuto per regalare ai nostri bambini un Natale più sereno e la speranza di una ricostruzione completa del Centro Sanitario Saint Paul entro i primi mesi del 2016.

Grazie di cuore : correndo tutti insieme arriveremo vittoriosi al traguardo
Antonio

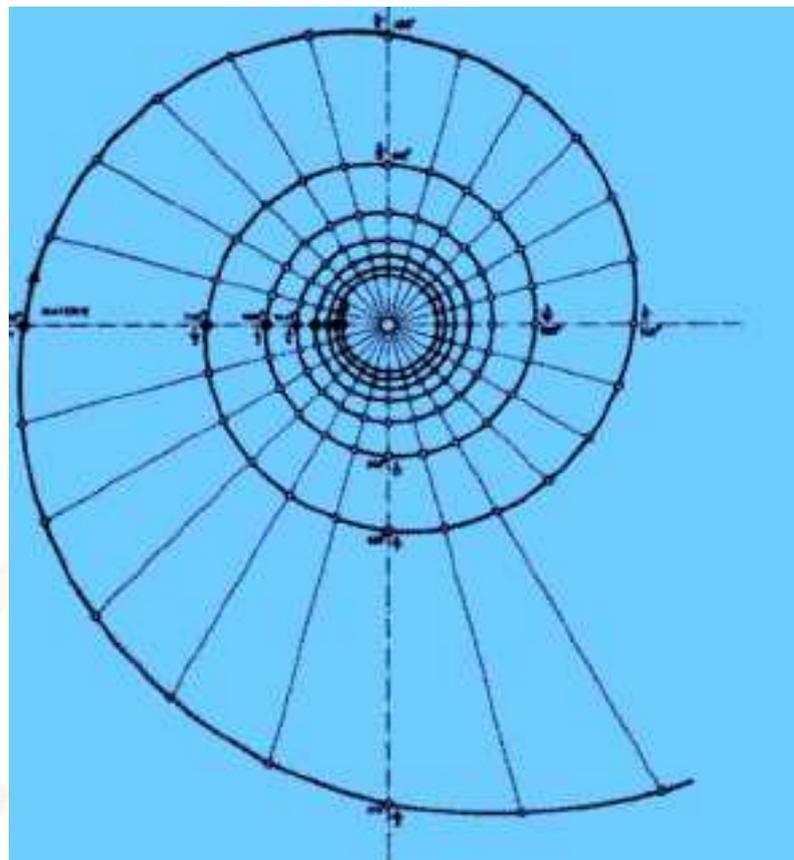
- **Titolo**
Breve e chiaro. Questo è quello che la gente vede quando atterra sulla tua pagina, o quando si condivide l'iniziativa sui social media.
- **La tua storia**
Testo semplice e conciso che riassume le motivazioni che ti hanno spinto ad associare alla tua sfida sportiva quella solidale. Non dimenticare di aggiornarla con curiosità e novità sull'andamento della raccolta fondi.
- **Obiettivo**
Imposta un obiettivo realistico ma allo stesso tempo ambizioso che aiuti a coinvolgere il maggior numero di persone. Insieme si può.
- **Foto**
Personalizzare la tua pagina è fondamentale. Afferra lo smartphone e racconta la tua storia anche con le immagini.
- **Le donazioni**
In questa sezione puoi monitorare le donazioni in arrivo, in maniera trasparente. Così non ti dimentichi di ringraziare chi ha creduto in te e nella tua causa.

[QUI](#) puoi scaricare un'utile guida alla creazione dell'iniziativa

Definisci la tua strategia

Il **Personal Fundraiser** raccoglie fondi **se chiede** alla sua rete sociale di donare. La strategia di coinvolgimento vincente è quella **“a spirale”**: si parte dalle persone più intime fino ad arrivare a colleghi e conoscenti.

Una campagna di successo va pianificata con cura, analizzando la propria **rete sociale** e gli **strumenti** che più possono essere efficaci per comunicare la scelta solidale .



La tua campagna step by step



1. Dai il buon esempio: dona per primo

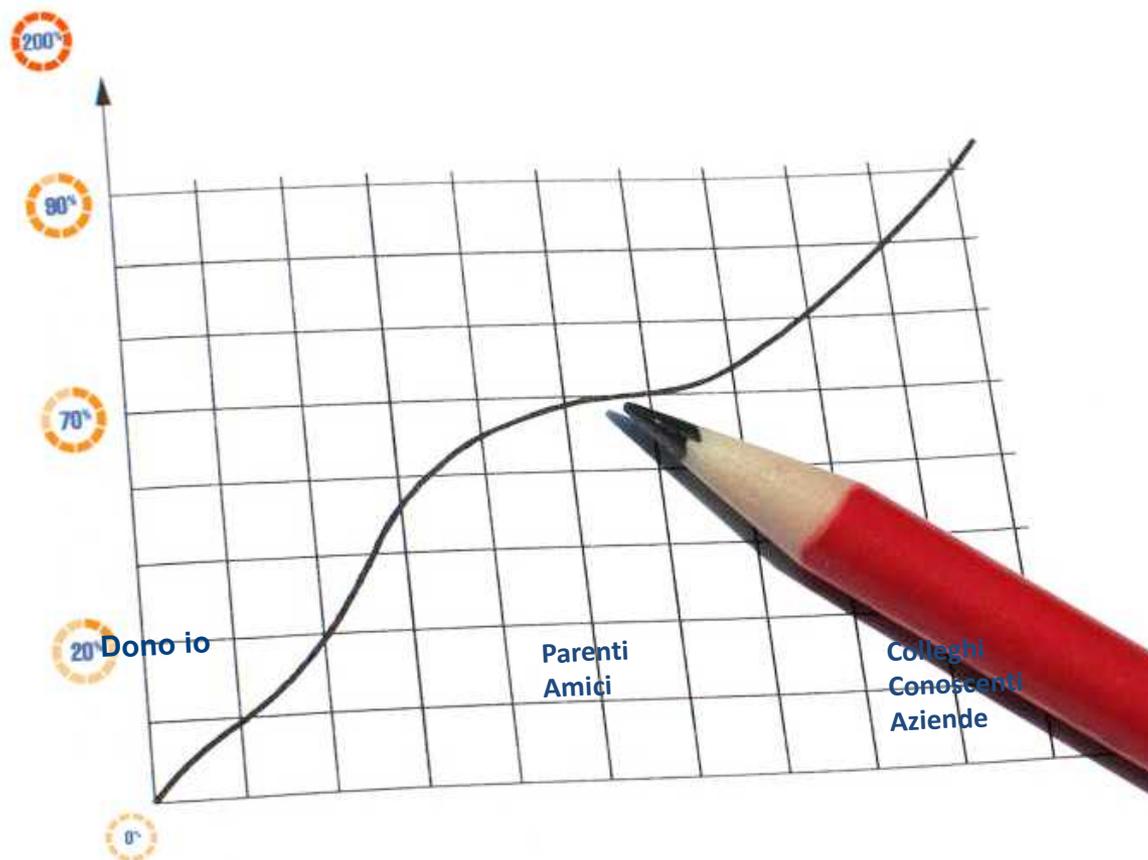
Serve a rompere il ghiaccio, a dimostrare che tu, in qualità di ambasciatore, sei il primo a crederci. Chi atterrerà sulla tua pagina sarà accolto da un caldo **BENVENUTO!**



2. Invita a donare

RICORDA

1. **TELEFONATA/SMS-WHATSAPP** (vedi messaggio pre-impostato di Rete del Dono) e mail per i parenti e gli amici più stretti.
2. **SOCIAL MEDIA** quando la raccolta fondi è già a buon punto (50%) e si vogliono coinvolgere colleghi e conoscenti.
3. **VOLANTINO** utile per promuovere la raccolta in associazione, ufficio o in occasione di un piccolo evento

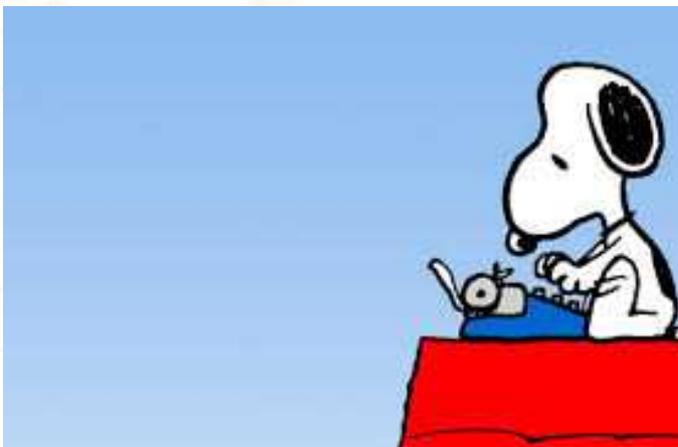


3. Chi la dura la vince



SII PERSEVERANTE!!!

4. Aggiorna la tua community



UPDATE

È importante aggiornare i contenuti della pagina di raccolta fondi. In questo modo i tuoi amici donatori potranno seguire l'andamento della tua sfida solidale e saranno stimolati a partecipare.

Sfrutta la TAB degli update e aggiornala!!!!

App Rete del Dono

Hai un iPhone? Se sì, non dimenticarti di scaricare la App di Rete del Dono! Anche in movimento potrai pubblicare nuovi contenuti, foto sulla tua sfida. Coinvolgere parenti e amici sarà ancora più facile!



5. Ringrazia

Rendiconta e ringrazia!

Queste due azioni sono fondamentali per la trasparenza della propria campagna di raccolta fondi.





Le chiavi del successo



METTICI LA FACCIA e DIVERTITI

Osa e divertiti per rendere la tua sfida ancora più appassionante e coinvolgente!

PIANIFICA

Struttura e pianifica le tue azioni prima di lanciare la raccolta fondi.

Sii PERSEVERANTE

Un invito a donare non basta. Manda almeno 3 solleciti usando diversi strumenti (FB, WhatsApp, email etc.) Solo il 20% degli inviti a donare va in porto la prima volta.

Fundraising tips



Dona per primo

Prima di invitare i tuoi amici a donare effettua la prima donazione, servirà a dimostrare il tuo grado di coinvolgimento e a non far trovare la tua pagina a zero!



Contatta le persone a te più care

Contatta le persone a te più care, quelle che sicuramente doneranno. Puoi chiamarle al telefono, inviare un sms o utilizzare WhatsApp collegandoti da smartphone o tablet per inviare il link della tua pagina di raccolta fondi. Una volta ricevute le prime donazioni potrai allargare l'invito a tutti i tuoi contatti.



Estendi l'invito sia su internet che di persona

Estendi il tuo invito a donare ad una cerchia più allargata di conoscenti, illustrando le motivazioni che ti hanno spinto ad aprire una raccolta fondi. Invia loro degli aggiornamenti periodici (almeno 3 mail per ottenere un buon riscontro). Ricorda che puoi scaricare il tuo volantino personalizzato e promuovere la tua iniziativa anche fuori dal web.



Usa i Social Media

Usa i Social Media solo dopo aver superato il 70% del tuo obiettivo. Una pagina a ZERO è poco stimolante e raccoglieresti più Mi Piace che donazioni. Se la raccolta è già a buon punto, usare i Social Media servirà a dimostrare l'ottimo lavoro fatto finora e a coinvolgere chi non lo avesse ancora fatto.



Valorizza il tuo evento

Chiudi in bellezza inviando una mail di resoconto del tuo evento (giorno della maratona, compleanno, etc.) per coinvolgere i ritardatari e ringraziare chi ti ha già sostenuto. Il 20% delle donazioni arriva post-evento!



Rendiconta e ringrazia

A campagna terminata informa i tuoi donatori sui risultati della tua campagna e sull'utilizzo dei fondi raccolti. Ringrazia profusamente!