

UIL Dm

PERIODICO UILDM
UNIONE ITALIANA
LOTTA ALLA
DISTROFIA
MUSCOLARE

n. 187
Dicembre 2015

Fundraising

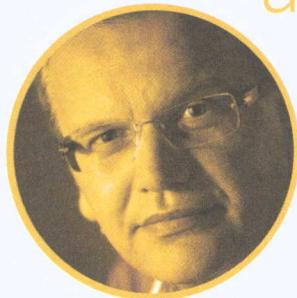
UILDM, il corso di
formazione per le Sezioni

NEMO Roma

È già a pieno regime
il quarto Centro

ESSERE MADRE





Luca Guzzabocca
General Manager
Right Hub

Lottimizzazione delle risorse economico-finanziarie è parte integrante della mission di un'organizzazione non profit, anche se non sono ancora molte quelle che

hanno maturato questa consapevolezza. Ciò dovrebbe valere a maggior ragione per gli enti che basano buona parte delle loro entrate, se non la totalità, sull'attività di fundraising piuttosto che sullo scambio sul mercato dei beni e servizi prodotti.

In quest'ottica, una delle aree nelle quali esistono maggiori e spesso del tutto inesplorati spazi di miglioramento è senz'altro quella della gestione degli acquisti (*procurement*) e dei processi collegati. Gli acquisti possono infatti diventare una leva strategica fondamentale per indirizzare e accompagnare tutta l'attività di un'organizzazione verso una continua efficienza, continuando così

a perseguire gli obiettivi statutari grazie appunto alla razionalizzazione nell'utilizzo delle proprie risorse.

Affinché ciò sia possibile, è indispensabile impegnarsi nella creazione delle più ampie sinergie fra l'attività di fundraising e le modalità con cui vengono gestite e impiegate le risorse che il fundraising procura. Ad esempio, per quanto riguarda la qualificazione e selezione del parco fornitori, in una prospettiva di ottimizzazione si dovrà sempre più tener conto del loro livello di performance anche sociale e ambientale. In coerenza, ancora una volta, col perseguimento della propria mission sociale.



UILDM: IL CORSO DI FORMAZIONE SUL FUNDRAISING E LA COMUNICAZIONE

Gli interventi delle pagine precedenti rivelano quanto il fundraising sia un'attività essenziale per qualsiasi organizzazione e quanto sia importante oggi che il fundraiser sia un professionista, anche se volontario. Per UILDM ciò è chiaro ed è per questo che la Direzione Nazionale si impegna a offrire alle Sezioni UILDM un corso di formazione sul fundraising e sulla comunicazione.

L'obiettivo è quello di fornire a ciascuna Sezione che lo desideri gli strumenti per comprendere le attività legate al marketing, alla comunicazione e alla raccolta fondi, per approcciare il donatore, per instaurare la giusta relazione, per costruire una campagna di raccolta fondi e strutturare una scheda progetto.

Si tratta di un primo passo verso la sostenibilità finanziaria e la conseguente autosufficienza dell'organizzazione nella sua interezza.

Il primo impegno che UILDM Nazionale chiede alle proprie Sezioni è quello di individuare al proprio interno la persona su cui investire in termini di formazione, per poi assegnarle l'incarico della gestione della raccolta fondi e della comunicazione sul territorio in collaborazione con la Direzione Nazionale.



Nei prossimi mesi verranno resi noti maggiori dettagli.