

ARAGORN
CONSULENZA E SERVIZI PER IL TERZO SETTORE

FUNDRAISING CHECKUP
Lo stato di salute della tua raccolta fondi

PER FAR CRESCERE IL TERZO SETTORE



DI COSA SI TRATTA?

Uno percorso di analisi rapido, eseguito con massima competenza e che produce indicazioni concrete per migliorare il programma di raccolta fondi di qualsiasi organizzazione, questo è *Aragorn Fundraising Check-up™*. Costruito dall'esperienza maturata in 25 anni di consulenza sulla raccolta fondi e grazie all'apporto di Daniele Fusi che lo ha codificato, *Aragorn Fundraising Check-up™* è lo strumento per avere una visione rapida dei plus e minus del proprio programma e delle possibili soluzioni per migliorarne la performance.



COME FUNZIONA?



INQUADRA LA DOMANDA

Identifichiamo, insieme al cliente, l'area di analisi che necessita dell'intervento di check up



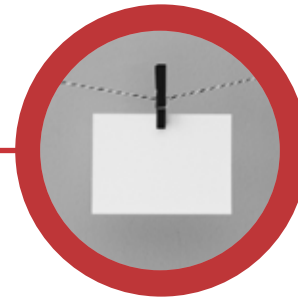
RICERCA E ELABORA L'INFORMAZIONE

Ricerchiamo e elaboriamo le informazioni siano esse quantitative o qualitative



REALIZZA LA REPORTISTICA

Realizziamo il report con le informazioni elaborate, e i suggerimenti per le aree di correzione



CONDIVIDI LE INFORMAZIONI

Condividiamo con il cliente i nostri risultati, li discutiamo e registriamo eventuali modifiche



DEFINISCI LE AZIONI

Definiamo le azioni da implementare e, se richiesto, procediamo a pianificarle



RICERCHE DIFFERENTI PER ESIGENZE DIFFERENTI

Aragorn Fundraising Check-up™ può essere utilizzato sia nell'analisi di una singola parte del programma di sostenibilità (Alto potenziale, Corporate, Lasciti, 5x1000, ecc.) sia nella due diligence dell'intero programma di fundraising.

L'intervista pre-partenza con il committente definirà proprio l'ampiezza dello scope ed il suo contenuto.

Sulla base delle necessità riscontrate siamo in grado di costruire il percorso migliore per i nostri clienti avendo come bussola quella di produrre risultati che possano poi essere concretamente implementati nel breve periodo per migliorare le performance.





LE FASI DEL PROGETTO



COSA SERVE PER COMINCIARE?

- 1. Avere chiaro l'obiettivo** (es. aumentare la performance generale, di un canale, valutare le skills a disposizione o l'assetto organizzativo, fornire materiali alla governance per supportare scelte di investimento o di disinvestimento, ecc.)
- 2. Darci accesso a quante più informazioni possibili**, qualsiasi dato degli ultimi 2 anni di attività di raccolta fondi (dati acquisizione, gestione, alto potenziale, aziende, grandi donatori, fondazioni, istituzioni; campagne SMS e 5x1000, lasciti testamentari; eventi; ecc.) attraverso estrazioni CRM, reportistica interna, dati digital e web, ecc. e interviste allo staff

Analizzeremo per target, per area di raccolta, per canale, per struttura (analisi organigramma e analisi profili presenti) qualora fosse utile analizzeremo l'impianto di comunicazione e tutto quello che influisce sulla capacità di raccolta dell'organizzazione (dagli investimenti al coinvolgimento del board). Fatto questo, individueremo le opportunità e gli eventuali correttivi e stenderemo il documento di analisi sul quale confrontarci.



QUAL È LA LOGICA DI RICERCA?

Aragorn ha riadattato il 7s model integrandolo nel suo strumento di analisi per guidare la parte generale della fase di ricerca del *Fundraising Check-up*.

Strategia: i piani per costruire e mantenere la quota di mercato ed il vantaggio competitivo nel settore

Struttura: com'è organizzata in termini di struttura (dipartimenti, unità, ecc.) la realtà analizzata, inclusa la parte di riporti.

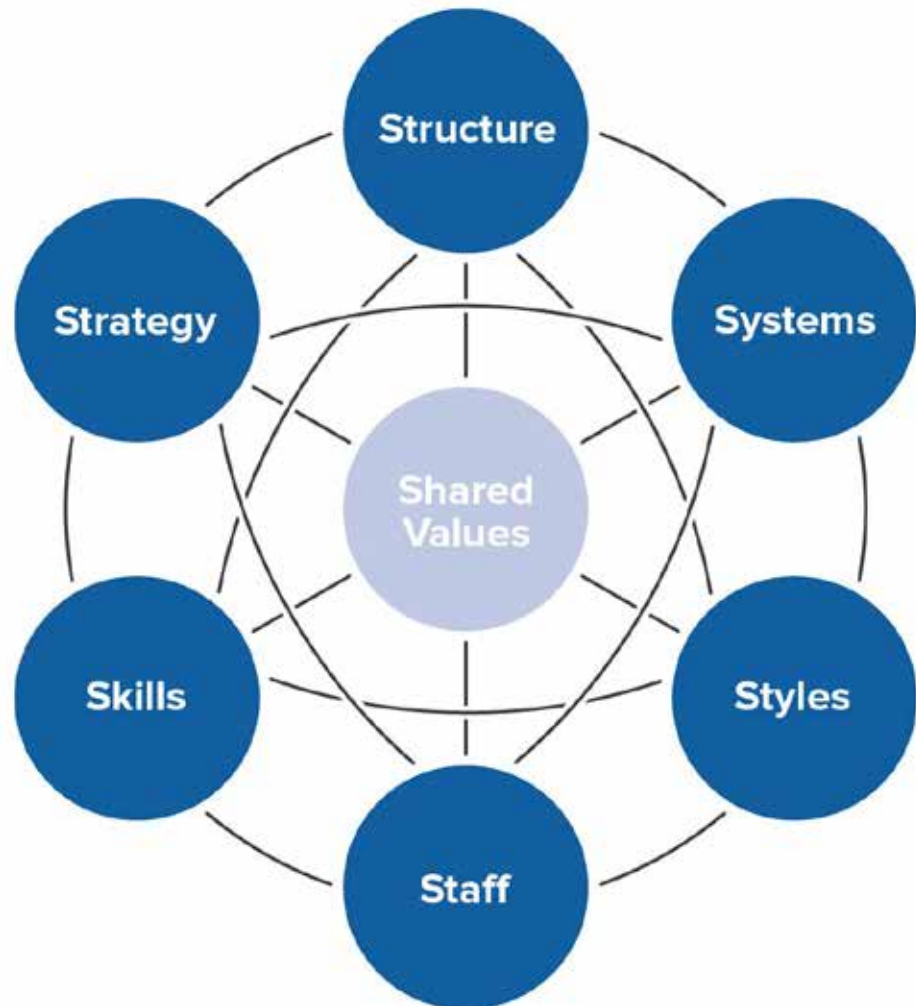
Sistemi: le attività quotidiane che lo staff utilizza per realizzare il lavoro assegnato.

Shared values: i valori fondanti dell'organizzazione, l'etica del lavoro e la cultura dell'istituto.

Stile: lo stile di leadership adottato

Staff: lo staff e le sue capacità generali.

Skills: le capacità effettive e le competenze dello staff





QUALI SONO LE FASI DEL PROGETTO?



COSA SI OTTIENE ALLA FINE?

L'output di questo lavoro sarà un **report esteso** ed una sua versione in *executive summary* (in caso di necessità di condivisione con direzioni generali e/o governance) in cui oltre a restituire lo stato dell'arte del programma di raccolta fondi, o della sua porzione analizzata, verranno sottolineate le principali evidenze ai fini di individuare una serie di potenziali azioni correttive.

L'ottica non è quella della mera analisi per fotografare la situazione del programma ma è quella di ricercare insight che possano portare ad azioni concrete. La performance ed il suo miglioramento restano l'obiettivo principale anche nella fase di ricerca, che venendo guidata da questo tipo di spirito arriva a produrre i risultati indicati.





CHI LO REALIZZA?

DANIELE FUSI

Managing Partner (Chief operating Officer)

Sviluppa e mantiene la relazione con il cliente. Guida le scelte concettuali del team e lo segue dal punto di vista strategico. È responsabile ultimo della soddisfazione del cliente rispetto al servizio erogato

1 Consultant (da definire in base al momento di attivazione del progetto)

Ricerca i dati per la stesura dei progetti del cliente. Analizza determinati aspetti del lavoro e produce raccomandazioni. Integra le soluzioni trovate all'interno delle presentazioni per il cliente. Imposta le presentazioni per il cliente

1 Analyst (da definire in base al momento di attivazione del progetto)

Supporta il team nella ricerca delle informazioni e nella loro elaborazione.





CONTATTI

Daniele Fusi

danielefusi@aragorn.it

02 465 467 1