Aiutiamo le scuole col fundraising

Concluso il ciclo di 4 incontri sul fundraising per le scuole prodotto da Betapress.it

A partire dalla fine di Novembre Betapress.it è cresciuto e dal solo spazio scritto è passata all'integrazione con la parte video.

Le dirette di Betapress.it

Sono nate così le **Dirette di Betapress.it,** una serie di trasmissioni tematiche incentrate sulla Scuola, la Politica, lo Sport e Costume che integrano già da ora e integreranno i nostri articoli.

Nelle dirette di Betapress.it incontreremo autori e protagonisti dei nostri articoli, daremo spazio ai nostri lettori di interfacciarsi con noi e avremo modo di affrontare in modo molto più diretto tematiche delicate.

Per inaugurare in bellezza il ciclo di programmazione dedicato alle scuole, abbiamo deciso di proporre un argomento molto utile alle scuole: il fundraising.

Le dirette di betparess.it – la Scuola

Questo primo ciclo di puntate è stato condotto da Chiara Sparacio, capo redattore di Betapress.it, e Francesca Donati, consulente di fundraising per il gruppo editoriale Currenti Calamo.

Nel corso delle quattro puntate, pianificate secondo un criterio graduale di inserimento nel tema, presentazione dello spirito, teoria ed esempi concreti, abbiamo intervistato

Riccardo Friede, consulente per le piccole associazioni, **Luciano Zanin,** notissimo consulente di fundraising e fondatore di fundraising per

passione, **Massimo Coen Cagli,** direttore della scuola di fundraising di Roma e simbolo vivente del fundraising per le scuole, **Mariangela Leonetti** consulente di fundraising per una cooperativa di scuole paritarie.



Contenuti

I contenuti prodotti sono stati di enorme valore, gli ospiti hanno dato consigli pratici e concreti alle scuole che desiderano fare fundraising.

Riccardo Friede ci ha raccontato di come alla base di ogni richiesta di contributo economico o umano serva la condizione della buona causa

Come ha raccontato Massimo Coen Cagli, in Italia, a differenza che nel mondo anglosassone, c'è una fortissima e immotivata resistenza all'idea di fare fundraising, di coinvolgere le famiglie nei progetti delle scuole.

Come segnalato da Luciano Zanin, spesso si pensa che le scuole ottengano già "abbastanza" dallo stato o dalle rette, in realtà, a pensarlo, spesso sono solo le scuole perché, di contro, le faglie e la comunità sarebbero ben felici di partecipare a un progetto che va a vantaggio delle nuove generazioni e dell'intera comunità.

Ma la comunità ha la piena percezione del fatto che la scuola è un nucleo fondamentale della nostra società e, di fronte a una richiesta di coinvolgimento

attivo, è sempre ben felice di dare il suo contributo e questo ce lo ha raccontato benissimo e con enorme coinvolgimento Mariangela Leonetti.

Quello che abbiamo imparato è che oggi, anche se non lo si fa abbastanza, le scuole possono fare fundraising.

I primi passi

Ognuno realtà scolastica ha il proprio percorso e un proprio ambiente sociale; questo vuol dire che le modalità di azione non possono essere universali.

Detto questo, però, nel corso delle trasmissioni sono stati evidenziati dei punti comuni e delle azioni che è possibile fare fin da subito.

Andiamo a vederle

- individuare una persona che si occupi del fundraising
- fare una lista delle persone che orbitano attorno alla scuola (docenti, studenti, genitori, comunità…)
- fare una lista delle relazioni legate a queste persone (mestieri, competenze, amicizie…)
- individuare dei grandi progetti importanti per la scuola e dividerli in tanti piccoli progetti (rifare la Palestra, acquistare le attrezzature…)
- coinvolgere la comunità (presentare i progetti alla comunità spiegandone l'importanza ma anche i vantaggi umani ed economici che ci sono nel fare fundraising)
- aprire la scuola alla comunità (fare giornate a porte aperte laddove il periodo lo permetterà…=
- coinvolgere l'associazione dei genitori
- organizzare le attività e condividerle

Nelle puntate troverete altri importanti stimoli.

Il Fundraiser prefetto

Abbiamo chiesto ai nostri ospiti di descrivere il fundraiser perfetto affinché il dirigente scolastico potesse individuare la persona più adatta il più facilmente possibile.

Proprio perché le esperienze di ciascuno sono differenti, anche le risposte sono state assortite.

Alcuni hanno detto che il fundraiser deve essere una persona della scuola, altri hanno detto che deve essere una persona esterna assunta apposta.

Tutti sono stati d'accordo col fatto che il fundraiser deve conoscere bene la comunità e la scuola e debba essere radicata in essa e si debba dedicare solo al fundraising.

per quanto riguarda la figura da cercare, tutti sono stati d'accordo sull'importanza della capacità relazionale, della capacità di saper chiedere e del costante desiderio di formarsi.

Come ha detto Mariangela Leonetti, che il fundraiser sia interno o esterno alla scuola. la cosa fondamentale è che sia formato, perché non è possibile improvvisarsi fundraiser e sperare di ottenere risultati.

Seguito

La trasmissione ha avuto un buon riscontro e in redazione abbiamo avuto delle richieste che ci hanno fatto decidere di continuare a portare avanti il filone di incontri sul fundraising e affrontare anche altri temi ad esso collegati come il crowdfunding o l'europrogettazione.

Le puntate

Riportiamo qui il link del canale YouTube di Betapress al quale vi invitiamo ad iscrivervi

Buon Natale

Intanto il gruppo delle puntate sul fundraisingper le scuole vi augura un sereno e santo Natale



Altri articoli sull’argomento

Sensuability – la prima volta siamo tutti disabili

Le professioni più richieste dall’industria 4.0

La Spesa che ti Educa.

il fundraising primo incontro

LE DIRETTE DI BETAPRESS