

Le organizzazioni del privato sociale vivono di donazioni sotto varie forme: partnership, sponsorizzazioni, donazioni, 5x1000 (da privati e imprese) e di convenzioni con l'ente pubblico. La differenza con il mondo aziendale è notevole non solo perché gli utili devono essere reinvestiti, ma anche perché si vive di "provvidenza": questo vuol dire che le ONP offrono dei servizi spesso gratis, ma non realizzano un prodotto per uno scambio commerciale, dunque, perché possano sopravvivere i presupposti principali devono essere due:

- svolgere con serietà la propria mission
- porsi nella condizione di poter ricevere donazioni e mettere in piedi delle azioni per chiederle...perché una domanda non fatta è una necessità non conosciuta

Di seguito alcune proposte di **collaborazione e consulenza** per realizzare i due presupposti:

- **Analisi interna** ovvero conoscere ed esplicitare la propria **mission, vision, mappa delle relazioni**
 - **Analisi esterna** (benchmarking) ovvero sapere cosa fanno gli altri "colleghi" per collaborare o migliorare il proprio operato
 - **Piani di fund raising**: è la programmazione di un'azione di fund raising prendendo in considerazione il bisogno, gli interlocutori, il budget, gli strumenti, i tempi, il personale o i volontari e tutto ciò che occorre alla sua realizzazione
 - **Piani di comunicazione**: è la programmazione di un'azione di comunicazione prendendo in considerazione il messaggio da esplicitare, l'obiettivo da raggiungere, gli interlocutori, il budget, gli strumenti e i tempi necessari
 - **Stesura di progetti sociali** e ricerca di finanziatori (Grant scouting) per progetti straordinari (costruzioni, ristrutturazioni, acquisto di mezzi, arredi, attrezzature, ecc.)
- Ottimizzazione o accompagnamento alla realizzazione di **strumenti di comunicazione**, anche orientati alla raccolta fondi: folder, sito, proposta partnership ecc.
- Implementazione di **campagne di raccolta fondi** verso privati e aziende a seconda del progetto da realizzare, del bisogno del momento e pianificazione, con un attento planning, di tutte le azioni utili alla realizzazione, compresa l'**organizzazione di eventi**

- **CSR o Responsabilità Sociale di Impresa:** è un servizio rivolto alle imprese che vogliono sviluppare la propria responsabilità mediante collaborazioni con una o più organizzazioni del privato sociale: eventi, CRM, partnership, sponsorizzazioni

Formazione: è possibile richiedere ore di formazione per trasferire un metodo ed essere autonomi (con un po' di esperienza) nella realizzazione di percorsi di fund raising e comunicazione fund raising oriented all'interno della propria organizzazione o azienda su tutte le tematiche sopra elencate.