



In partnership con



In collaborazione con



**Bando**

# **“DONO E DINTORNI”**

3<sup>a</sup> edizione

2021

## BANDO "DONO E DINTORNI" 2021 – Terza Edizione

È giunto alla terza edizione il Bando Dono e Dintorni, l'iniziativa promossa da **Fundraiserperpassione** in partnership con **Rete del Dono**, in collaborazione con **ASSIF-Associazione Italiana Fundraiser** e **Italia Non Profit**, a sostegno di chi svolge la professione di fundraiser e promotore del dono!

Il Bando è sostenuto dal fondo aziendale di Fundraiserperpassione, costituito con le finalità di incentivare la cultura del dono e lo sviluppo della professione di fundraiser e del promotore del dono, e dal contributo di Rete del Dono.

L'emergenza sanitaria che stiamo attraversando **ha modificato il nostro modo di stare in relazione e di fare fundraising. La nostra comunità professionale ha saputo reagire ed attivarsi a sostegno della cittadinanza e delle organizzazioni non profit**, favorendo la donazione di tempo, denaro e competenze, necessarie per sostenere chi ne aveva più bisogno.

Allo stesso tempo, l'esperienza della pandemia ha reso sempre più evidente la necessità di coniugare la conoscenza delle tecniche e degli strumenti con **competenze trasversali e soft skill che consentano ai/alle fundraiser di affrontare la complessità del presente**. La gestione e il coordinamento del gruppo di lavoro, la capacità di prendere decisioni e ri-pianificare, l'introduzione di nuove metodologie collaborative, sono solo alcuni degli aspetti con cui ci abbiamo dovuto misurarci, e che sempre più faranno parte della nostra quotidianità.

La pandemia ha inoltre portato alla luce le grandi **potenzialità del digitale**, come luogo in cui attivare risorse e condividere con altre persone obiettivi comuni. Per questa ragione, anche quest'anno, il Dono e Dintorni, grazie a Rete del Dono, premierà la miglior esperienza di **Personal Fundraising**.

### Chi è il/la Personal Fundraiser?

*Personal Fundraiser* è colui/colei che sostiene un'organizzazione non profit che decide di non limitarsi a donare, ma di fare un passo in più **attivandosi in prima persona nella raccolta fondi, donando e invitando la propria cerchia sociale a fare lo stesso**; in altre parole è chi ci mette la faccia e non ha remore ad esporsi in prima persona per promuovere e sostenere un progetto, anzi lo fa con slancio e passione. Il suo grande valore è quello di far conoscere alla propria rete la buona causa che ha deciso di sostenere e di invitarla a donare.

## RISORSE DISPONIBILI E MODALITÀ DI EROGAZIONE

Il budget messo a disposizione per l'edizione 2021 è di **3.000€** (tremila/00) grazie alle risorse del fondo aziendale di Fundraiserperpassione, a cui si aggiungono ulteriori **1.000€** (mille/00) messi a disposizione da Rete del Dono.

**La commissione di selezione si riserva di assegnare le risorse disponibili a seconda del numero e della qualità delle proposte ricevute, per entrambi gli ambiti del bando.**

## CHE COSA FINANZIA

Per l'edizione 2021 sono previsti due ambiti finanziamento:

**A) SVILUPPO DELLA PROFESSIONE:** L'obiettivo principale è finanziare **studi, percorsi formativi ed esperienze** che favoriscano lo sviluppo e il miglioramento delle **competenze trasversali e soft skill** dei/delle fundraiser. L'obiettivo è **contribuire al miglioramento delle capacità necessarie ai/alle fundraiser per svolgere quotidianamente e in modo efficace la professione**, anche alla luce degli apprendimenti e dei bisogni emersi nel corso della pandemia. È inoltre importante che l'**esperienza sia fruibile e divulgabile a terzi**, proprio nello spirito della massima diffusione e contaminazione del dono.

A titolo esemplificativo e non esaustivo per **competenze trasversali e soft skill** relative alla professione di fundraiser si intendono le questioni legate a: public speaking, metodi collaborativi, decision making, change management, gestione dei gruppi, ecc. Sono inoltre consideranti ammissibili studi e approfondimenti su temi quali: i beni relazionali, il dono dal punto di vista antropologico, filosofico e sociologico e l'economia civile, poiché la loro conoscenza supporta e contribuisce al miglioramento della professione.

Saranno finanziati (a titolo esemplificativo e non esaustivo): percorsi formativi, tesi di laurea, paper, elaborazioni di esperienze educative e professionali sui temi di cui sopra. In sede di valutazione la commissione presterà particolare attenzione alla modalità e agli strumenti di diffusione e di presentazione pubblica dei contenuti del progetto.

Non saranno finanziati (a titolo esemplificativo e non esaustivo): percorsi formativi relativi alle tecniche e agli strumenti di fundraising;

**B) PERSONAL FUNDRAISING:** obiettivo è premiare la miglior esperienza digitale di **Personal Fundraising a sostegno di un'organizzazione non profit (ovvero premiare una campagna di raccolta fondi digitale, non una raccolta fondi offline tipo il banchetto)**. Nello specifico sarà valutata la capacità del personal fundraiser di: **attivare la propria comunità di riferimento, coinvolgere il maggior numero di donatori, dimostrare un buon grado di creatività, attirare l'interesse della stampa e la visibilità sui social network, ingaggiare influencer**. Poiché riteniamo che le nuove generazioni agiscano un ruolo fondamentale nella diffusione della cultura del dono,

saranno privilegiate le esperienze promosse da personal fundraiser under 40. Saranno accettate le esperienze che avranno raggiunto **almeno il 70% dell'obiettivo di raccolta** della campagna.

Saranno escluse le candidature pervenute dai Personal Fundraiser vincitori del contest RDDChristmasChallenge.

## CHI PUÒ PARTECIPARE

La call è aperta alle persone e/o gruppi di persone che sono interessate ad approfondire e diffondere i temi sopraindicati in collaborazione con Fundraiserperpassione.

Per entrambi gli ambiti, le persone che intendono candidarsi devono **obbligatoriamente presentare il proprio progetto in partnership con un'organizzazione non profit che**, per ragioni di erogazione dal fondo aziendale, **sarà la destinataria del contributo**.

L'erogazione relativa all'ambito B - *Personal Fundraising* andrà a sostenere l'attività dell'organizzazione non profit oggetto della campagna.

## COME PARTECIPARE

Ciascun candidato/a dovrà presentare una proposta progettuale compilando i moduli in allegato.

I progetti dovranno essere inviati alla mail a [bando@fundraiserperpassione.it](mailto:bando@fundraiserperpassione.it) che dovrà avere come oggetto:

"Candidatura – Sviluppo della professione" per l'ambito A, oppure  
"Candidatura – Personal Fundraiser" per l'ambito B.

Ciascuna mail dovrà avere come allegato:

- Form di candidatura– Esclusivamente per l'ambito A – Sviluppo della professione;
- Scheda anagrafica dell'organizzazione non profit con Statuto e, dove presente, link al Bilancio Sociale - Esclusivamente per l'Ambito A - Sviluppo della professione;
- Descrizione della campagna di personal fundraising – Esclusivamente per l'Ambito B – Personal Fundraising;
- Lettera motivazionale in carta libera (max 1000 caratteri);
- Curriculum vitae del candidato/a;
- Breve video amatoriale (durata compresa tra 30-60 secondi) in cui la persona proponente racconta le motivazioni per cui ha partecipato al bando;
- Informativa sulla privacy firmata.

## **TERMINI:**

**Le candidature possono essere presentate dal 1 Aprile 2021 fino al 15 Giugno 2021.**

I progetti relativi all'ambito *Sviluppo della professione* i progetti dovranno essere realizzati entro il 30 Aprile 2022.

Per l'ambito *Personal Fundraising* sono ammissibili le esperienze realizzate dall'  
**1 Settembre 2020 al 1 Marzo 2021**

Gli esiti verranno comunicati a partire dal **1 Luglio 2021**

Per informazioni e dettaglio:

[bando@fundraiserperpassione.it](mailto:bando@fundraiserperpassione.it)