



In collaborazione con



In partnership con



Bando

“DONO E DINTORNI”

2^a edizione

2020

IL BANDO "DONO E DINTORNI" 2020 – seconda edizione

Dopo l'esordio del 2019 torna la seconda edizione di Dono e Dintorni, il bando promosso da Fundraiserperpassione in collaborazione con ASSIF, a sostegno di chi svolge la professione di fundraiser e promotore del dono!

La seconda edizione amplia ulteriormente lo spirito di collaborazione tra le varie realtà che animano il mondo del fundraising italiano, sancendo una nuova partnership con Rete del Dono: una delle più interessanti piattaforme di donazioni online al momento in Italia.

Il bando è promosso da Fundraiserperpassione, e sostenuto dal fondo aziendale costituito con le finalità di incentivare la cultura del dono e lo sviluppo della professione del fundraiser e del promotore del dono.

Essere fundraiser oggi significa confrontarsi con dinamiche complesse afferenti sia ai modelli organizzativi e di governance delle organizzazioni non profit, sia ai mutamenti dei contesti socio economici in cui viviamo. Fundraiserperpassione ritiene che i fundraiser e i promotori del dono, oltre alle conoscenze delle tecniche e degli strumenti di fundraising e peopleraising, debbano avere **competenze trasversali e soft skill**, che aiutino ad affrontare le nuove sfide della professione. Attraverso il bando Fundraiserperpassione intende sostenere la comunità professionale di chi svolge la professione di fundraiser incentivando la partecipazione e/o l'attivazione di percorsi formativi o esperienze **che migliorino le competenze trasversali di chi si occupa di promuovere la cultura del dono.**

Novità 2020:

Grazie alla nuova partnership con Rete del Dono quest'anno il Bando Dono e dintorni raddoppia il proprio potenziale sostenendo anche le migliori esperienze di personal fundraising.

Chi è il Personal Fundraiser?

Il *Personal Fundraiser* è il sostenitore di 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. In sintesi, il personal fundraiser è un cittadino che ha a cuore il bene comune e decide di mettersi in gioco a sostegno di una causa in particolare attivandosi nella raccolta fondi, mettendo così a disposizione della causa in cui crede tempo, risorse e le sue relazioni.

RISORSE DISPONIBILI E MODALITÀ DI EROGAZIONE

Il budget messo a disposizione per l'edizione 2020 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 2020 sono previsti due ambiti finanziamento:

A) SVILUPPO DELLA PROFESSIONE: L'obiettivo principale è finanziare **studi ed esperienze** che favoriscano lo sviluppo e il miglioramento delle **competenze trasversali e soft skill** dei/delle fundraiser e promotori del dono. L'obiettivo è **contribuire al miglioramento delle capacità necessarie ai/alle fundraiser per svolgere quotidianamente e in modo efficace la professione**. 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, negoziazione, service design, 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 di Personal Fundraising a sostegno di un'organizzazione non profit**. 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.

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**.

Per questa ragione la/le persone fisiche che intendono candidarsi all'ambito A – *Sviluppo della professione* presenteranno – contestualmente all'idea progettuale – la *Lettera di Accettazione erogazione contributo* in cui viene esplicitato il reciproco impegno tra le parti.

L'erogazione relativa all'ambito B - *Personal Fundraiser* 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 che dovrà avere come oggetto: "Candidatura bando 2020 – Sviluppo della professione" per l'ambito A, oppure "Candidatura bando 2020 – 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, 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/candidati
- Informativa sulla privacy firmata

TERMINI:

Le candidature saranno accettate fino all'1° Settembre 2020

Per quanto riguarda l'ambito *Sviluppo della professione* i progetti dovranno essere realizzati entro il 30 Aprile 2021

Per l'ambito *Personal Fundraising* sono ammissibili le esperienze realizzate dal **1° Maggio 2019 al 1° Agosto 2020**

Gli esiti verranno comunicati entro il **30 Settembre 2020**